МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Кіровоградський національний технічний університет

НАУКОВІ ПРАЦІ

КІРОВОГРАДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 23

Кіровоград • 2013

УДК 33
ББК 65

Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, вип. 23. – Кіровоград: КНТУ, 2013.– 430 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 18 квітня 2013 року, протокол № 9.

Редакційна колегія: Фільштейн Л.М. (відповідальний редактор), д.е.н., проф.; Немченко А.Б. (відповідальний секретар), к.е.н., доц.; Богиня Д.П., д.е.н., проф.; Давидов Г.М., д.е.н., проф.; Дрозд І.К., д.е.н., проф.; Комарова О.А., д.е.н., проф.; Левченко О.М., д.е.н., проф.; Пальчевич Г.Т., к.е.н., проф.; Семенов Г.А., д.е.н., проф.; Семикіна М.В., д.е.н., проф.; Шалімова Н.С., д.е.н., проф.

Адреса реакційної колегії: 25006, м. Кіровоград, пр. Університетський,8, Кіровоградський національний технічний університет, тел.: 390-466, 390-584, 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 заснований у 2001 році, включений ВАК України в перелік наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватись результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук. Затверджений постановою Президії ВАК України від 10 березня 2010 року № 1-05/2 (бюлетень ВАК України № 4, 2010).

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

© Кіровоградський національний технічний університет, 2013

УДК 664:[330.142.211:330.31].001.8

Г.М. Ротанов, доц., канд. екон. наук
Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського, м.Сімферополь

Формування системи відтворення основних засобів промислового підприємства

У статті розроблено методичні положення щодо регулювання процесів відтворення основних засобів та використання регресивних методів нарахування амортизаційних відрахувань на промислових підприємствах.
система, відтворення, основні засоби, промисловість, підприємство, економіка, інвестиційні ресурси

Г.Н. Ротанов
Таврийский национальный университет им. В.И.Вернадского, г. Симферополь
Формирование системы воспроизводства основных средств промышленного предприятия

В статье разработаны методические положения по регулированию процессов воспроизводства основных средств и использованию регрессивных методов начисления амортизационных отчислений на промышленных предприятиях.
система, воспроизводство, основные средства, промышленность, предприятие, экономика, инвестиционные ресурсы

Постановка проблеми. Цілеспрямованість національної економіки на сталий розвиток вимагає розробки комплексу державних заходів щодо забезпечення високої ефективності відновлювальних процесів. В таких умовах пріоритетною складовою державної політики стає ефективне відтворення матеріально-технічного потенціалу країни, впровадження безпечних, екологічних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій.

Реалізація цих завдань можлива при наявності та ефективному використанні інвестиційних ресурсів. Практика залучення зовнішніх інвестицій обумовлена нестачею внутрішніх джерел фінансування відновлювального процесу. Амортизаційний фонд, який є головним власним джерелом відтворення основних засобів, в сучасних умовах господарювання не забезпечує їх ефективного оновлення.

Причини, що сприяли виникненню такої ситуації, полягають у відсутності чіткої, обґрунтованої з позиції вимог сьогодення амортизаційної політики, відсутності гнучкості та адаптивних властивостей у механізмі формування амортизаційного фонду, нецільовому використанні коштів промислових підприємств, призначених на відтворення основних засобів.

Приведення механізму відтворення основних засобів у відповідність до сучасних умов функціонування господарської системи потребує застосування наукового підходу до вивчення трансформацій, які відбулися у відновлювальному механізмі, та на основі цього розробки методичних положень та практичних рекомендацій щодо регулювання процесів відтворення основних засобів. Це сприятиме підвищенню економічного, технічного та організаційного рівнів промислових підприємств, зменшить їх залежність від несталих зовнішніх джерел фінансування відтворення основних засобів за рахунок посилення ролі амортизації у відновлювальному процесі.

© Г.М. Ротанов, 2013

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В основу розробки теоретичної частини було покладено наукові праці Г. Александрова, І. Ансоффа, Р. Акбердіна, В. Будавея, Б. Буркинського, В. Геєця, Р. Колегаєва, В. Новожилова, П. Орлова, П. Осіпова, П. Павлова, Т. Хачатурова, Л. Хорунжева, А. Цигічко, Е. Янча та інших дослідників.

Сучасні умови господарювання потребують переосмислення теоретико–методичних основ відтворення основних засобів та визначають важливість і необхідність формування нових підходів до регулювання процесів відтворення основних засобів.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне обґрунтування і розробка методичних положень регулювання процесів відтворення основних засобів промислових підприємств на основі системного вирішення питань підвищення ефективності відтворення основних засобів.

Результати дослідження. Порушення механізму відтворення основних засобів виявляє себе у нездатності здійснення своєчасного та якісного оновлення за рахунок власних коштів промислових підприємств. Зважаючи на те, що ефективність процесу відтворення безпосередньо залежить від якості відтворених елементів основних засобів, виникає потреба формування підходу до її визначення, при цьому доцільним є використання показника, який характеризує основні засоби в єдності їх вартості та споживної вартості.

При дослідженні процесів відтворення основних засобів промислових підприємств можна використовувати такий показник як вартість одиниці корисності основних засобів. Але неодностайність поглядів в економічній літературі щодо показника, який відображає споживну вартість основних засобів, обумовила доцільність досліджень в цій сфері.

Більшість науковців віддають перевагу потужності технічного засобу як показнику, який найбільш точно відображає споживну вартість основних засобів. Але в умовах обмеження та дорожчання ресурсів, які використовують при виготовленні промислової продукції, доцільно вимірювати споживну вартість основних засобів з урахуванням якісної складової одиниці потужності. Це передбачає урахування всіх витрат, необхідних для забезпечення функціонування цієї потужності.

При визначенні споживної вартості основних засобів нами пропонується використати – потужність, що припадає на одиницю ресурсоспоживання. Використання цього показника при оцінці якості відтворених елементів основних засобів дозволить зробити більш коректні висновки щодо типів та підтипів (ресурсомісткого, ресурсозберігаючого) їх відтворення.

Якісне відтворення основних засобів передбачає також своєчасне оновлення. Тому нами було проведено аналіз існуючих підходів до визначення оптимальних термінів експлуатації елементів основних засобів. Доцільно встановлювати оптимальний термін експлуатації у залежності від умов розвитку господарської системи у межах визначених обмежень.

Верхня межа обумовлена матеріальним зношенням, викликаним матеріальним спрацюванням засобів праці в процесі їх продуктивного використання. Нижню межу оптимального терміну експлуатації основних засобів визначає науково-технічний прогрес, який обумовлює економічне спрацювання та зношення останніх.

Особливості відтворення основних засобів, які полягають у відставанні їх відтворення в натуральній формі від відтворення за вартістю, теоретично дозволяють здійснювати розширене відтворення одиниці корисності за рахунок коштів амортизаційного фонду. Раціонально встановлені терміни експлуатації елементів основних засобів та обґрунтовано підібрані методи нарахування амортизаційних відрахувань дозволять втілити теоретичні виклади у практику.

Здійснення розширеного за корисністю відтворення основних засобів повинне забезпечуватися максимальним зближенням коефіцієнта вибуття основних засобів з середньозваженою нормою амортизації. Тому формування ефективної політики відтворення основних засобів має зосереджуватись навколо визначення оптимальних обсягів їх оновлення наприкінці циклу оновлення.

Директивні функції державних органів мають обмежуватися встановленням граничного терміну експлуатації елементів основних засобів та заходами щодо цільового використання коштів амортизаційного фонду. Індикативні функції полягають у доведенні інформації до суб'єктів господарювання щодо темпів науково-технічного процесу, оприлюднення норми індексації вартості основних засобів, ефективності нової техніки та технології.

Критерієм виміру стану та оцінки якості відтворення основних засобів промислових підприємств можна вважати вартість одиниці їх корисності. А враховуючи на те, що прояв науково-технічного прогресу відображається у сталій тенденції до зниження вартості одиниці корисності нових елементів основних засобів в порівнянні з діючими, та нами запропоновано визначати індекс вартості одиниці корисності, на основі якого доцільно робити висновки щодо стану відтворених елементів основних засобів на конкретному промисловому підприємстві.

Жорсткі умови конкурентної боротьби надають переваг тим промисловим підприємствам, які своєчасно (навіть достроково) здійснюють оновлення основних засобів. Цей факт робить доцільним здійснення корегування індексу вартості одиниці корисності на коефіцієнт своєчасності оновлення. Необґрунтоване відстрочення введення нових елементів основних засобів знижує показники ефективності їх відтворення. Для виміру стану відтворення основних засобів промислових підприємств нами запропоновано модель виміру стану відтворення основних засобів підприємств:

$$K_{стан}^{відт} = \frac{I_в}{I_{кор}} = \frac{I_в^{\lambda\cdot(2-I_{св})} \cdot I_{експ}^{(1-\lambda\cdot(2-I_{св}))}}{I_п}, \qquad (1)$$

де $K_{стан}^{відт}$ – коефіцієнт стану відтворення основних засобів; $I_в$ $((ОК_н/ОК_с)^{\lambda\cdot(2-I_{св})})$ – індекс вартості елементів основних засобів з урахуванням фактора взаємозамінності ресурсів; $\mathbf{I_{кор}}$ $(П_н/E_н^{(1-\lambda\cdot(2-I_{св}))} : П_с/E_с^{(1-\lambda\cdot(2-I_{св}))})$ – індекс корисності елементів основних засобів з урахуванням фактора взаємозамінності ресурсів; $I_{св}$ $(T_ф/T_н)$ – індекс своєчасності відтворення основних засобів, $I_{св} \in (0;2]$; $I_{експ}$ $((E_н/E_с)^{(1-\lambda\cdot(2-I_{св}))})$ – індекс експлуатаційних витрат та інших використаних ресурсів з урахуванням фактора взаємозамінності ресурсів; $I_п$ $(П_н/П_с)$ – індекс потужності; $ОК_н, ОК_с$ – вартість елементів основних засобів, відповідно введених та виведених; $П_н, П_с$ – потужність елементів основних засобів, відповідно введених та виведених; $E_н, E_с$ – експлуатаційні витрати та інші витрачені ресурси, відповідно до введених та виведених елементів основних засобів; $T_ф, T_н$ – термін введення в експлуатацію елементів основних засобів, відповідно фактичний та нормативний; $\frac{П_н}{E_н}, \frac{П_с}{E_с}$ – потужність одиниці ресурсоспоживання, відповідно введених та виведених елементів основних засобів; λ – коефіцієнт, який враховує взаємозамінність вартості елементів основних засобів та експлуатаційних витрат з іншими витраченими ресурсами (відповідає нормі реінвестованого прибутку).

Якщо $I_в^{\lambda\cdot(2-I_{св})}\cdot I_{експ}^{(1-\lambda\cdot(2-I_{св}))}<I_п$, то $K_{стан}^{відт}<1$ - звужене за вартістю відтворення одиниці корисності. Якщо $I_в^{\lambda\cdot(2-I_{св})}\cdot I_{експ}^{(1-\lambda\cdot(2-I_{св}))}>I_п$, то $K_{стан}^{відт}>1$ - розширене за вартістю відтворення одиниці корисності

Для оцінки якості відтворення основних засобів та розрахунку резервів підвищення якості нами запропоновано модель оцінки якості відтворення основних засобів:

$$\begin{cases} K_{як}^{відт}=\dfrac{K_{\min}^{пот}}{K_{стан}^{відт}}=\dfrac{I_в^{пот}}{I_{кор}^{пот}}/\dfrac{I_в}{I_{кор}}, \\ K_{як}^{відт}\to 1, \\ K_{стан}^{відт}\ge K_{\min}^{пот}, \end{cases}, \qquad (2)$$

де $K_{як}^{відт}$ – коефіцієнт якості відтворення елементів основних засобів;

$K_{\min}^{пот}$ $(I_в^{пот}/I_{кор}^{пот})$ – коефіцієнт відтворювального потенціалу елементів основних засобів;

$I_в^{пот}$ $((ОК_{нтп}/ОК_с)^{\lambda*(2-I_{св})})$ – індекс (потенційний) вартості елементів основних засобів з урахуванням фактора взаємозамінності ресурсів;

$I_{кор}^{пот}$ $(П_{нтп}/E_{нтп}^{(1-\lambda*(2-I_{св}))}:П_с/E_с^{(1-\lambda*(2-I_{св}))})$ – індекс (потенційний) корисності елементів основних засобів з урахуванням фактора взаємозамінності ресурсів;

$I_{св}$ $(T_ф/T_{нтп})$ – індекс (потенційний) своєчасності відтворення основних засобів.

За допомогою моделі оцінки якості відтворення основних засобів здійснюється порівняння вартості одиниці корисності введених елементів основних засобів на промисловому підприємстві з вартістю одиниці корисності кращих зразків світових чи вітчизняних аналогів, а для врахування своєчасності здійснення оновлення основних засобів потрібно порівняти нормативний термін їх експлуатації з темпами науково-технічного прогресу.

Коефіцієнт якості відтворення основних засобів, який не перевищує 1, свідчить про наявність резервів підвищення якості відтворення основних засобів та дозволяє обґрунтувати напрями удосконалення цього процесу.

Підвищення ефективності відтворення основних засобів потребує розробки нових підходів до механізму забезпечення промислових підприємств коштами, необхідними для цілей оновлення основних засобів. У зв'язку з цим нами запропоновано алгоритм визначення єдиної норми амортизації для промислових підприємств, яка забезпечує розширене за корисністю відтворення основних засобів в моменти їх масового оновлення (рис. 1).

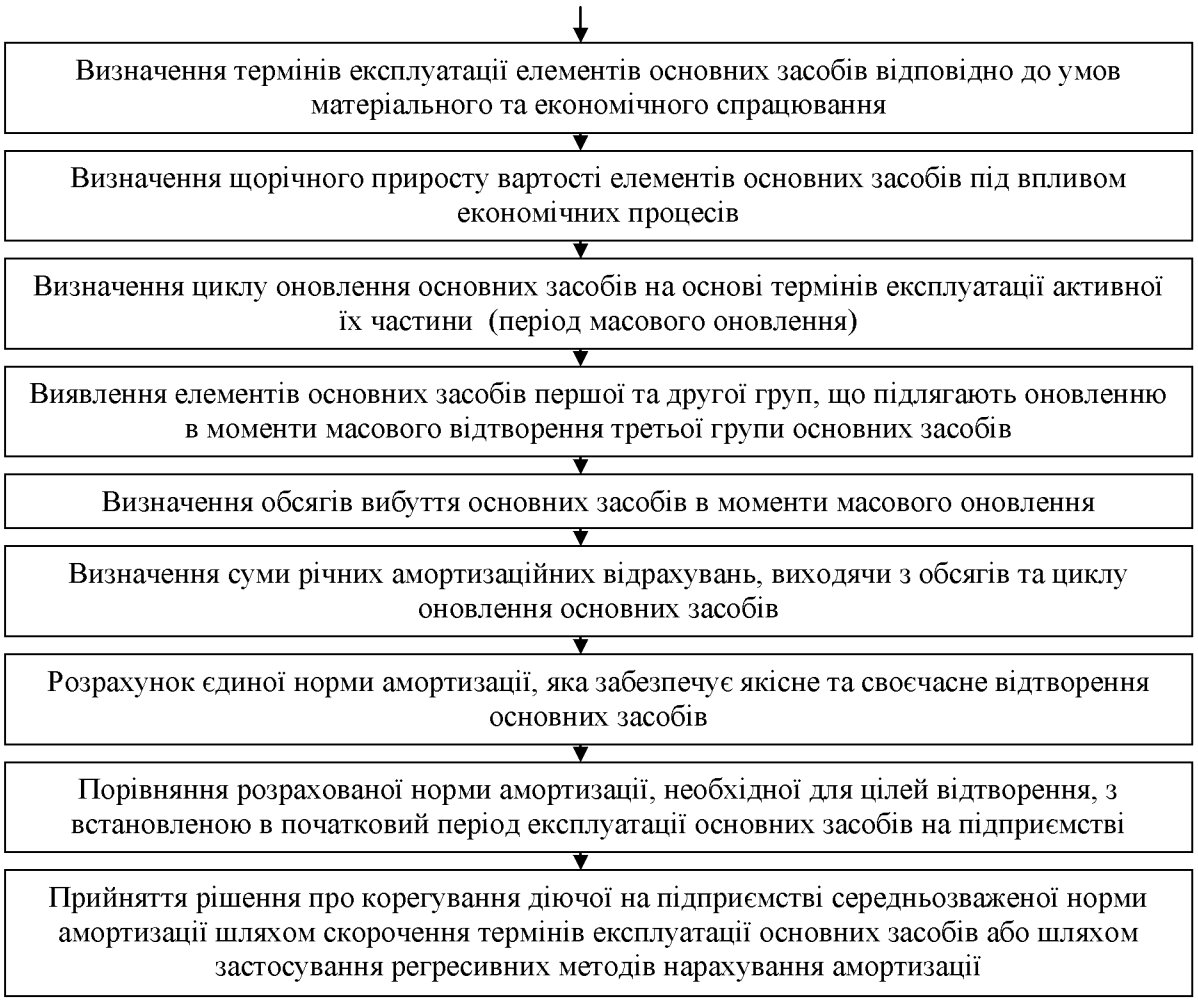


Рисунок 1 – Алгоритм визначення єдиної комплексної норми амортизації, яка забезпечує відтворення основних засобів в моменти масового оновлення

Домінантою при визначенні єдиної норми амортизації є цикл оновлення активної частини основних засобів (зокрема цикл оновлення робочих машин та обладнання). Треба враховувати, що оновлення активної частини основних засобів промислових підприємств викликає необхідність часткового або повного оновлення елементів інших груп (першої, другої) основних засобів. Тому при визначенні єдиної норми амортизації нами запропоноване врахування частки елементів інших груп основних засобів, які мають бути відтворені у момент масового оновлення разом з елементами третьої групи.

Використання єдиної норми амортизації дозволить створити сприятливі умови для планування та здійснення розширеного за корисністю відтворення основних засобів за рахунок власних коштів. Оптимальний термін експлуатації елементів основних засобів має знаходитись в інтервалі між нижньою межею, визначеною впливом науково-технічного прогресу, та верхньою межею, обумовленою закономірностями матеріального спрацювання.

Економічне значення удосконалень залежить від ринкової кон'юнктури та визначається динамікою цін на ресурси, що пов'язані з підтримкою одиниці потужності, та питомою вагою витрат на ці ресурси в загальному обсязі собівартості промислової продукції. Чим вище питома вага витрат на ресурси та темпи зростання цін на них, тим більше значення виявляють очікувані вдосконалення на вартість технічного засобу.

Головною причиною порушення механізму відтворення основних засобів є недосконала державна політика регулювання процесів відтворення. В процесі дослідження нами проаналізовано стан та якість відтворення основних засобів підприємств промислових підприємств.

На першому етапі при застосуванні методу кластерного аналізу було здійснено групування підприємств за схожістю тенденцій у розвитку показника вартості одиниці корисності основних засобів підприємств. Виділено 4 групи підприємств, серед яких першій групі відповідає трирічний цикл оновлення, другій – чотирирічний, третій – п'ятирічний, четвертій – шестирічний. Виявлено, що перша група промислових підприємств розподіляється на три підгрупи залежно від відставання у часі процесу оновлення на цих підприємствах.

Однак, велика кількість промислових підприємств здійснювала оновлення основних засобів з відставанням у часі (коефіцієнт своєчасності оновлення більше одиниці). Ті підприємства, які першими почали процес оновлення основних засобів, здобули лідируючі позиції. Виділено промислові підприємства, що проводять у сфері відтворення основних засобів агресивну політику. Вона полягає у випередженні дій конкурентів у сфері відтворення основних засобів та виході першими на ринок з новою або модернізованою продукцією, що дає можливість отримання надприбутку за рахунок фактора часу.

На другому етапі було проведено розрахунки показників стану відтворення основних засобів підприємств плодоовочевої промисловості. Було встановлено, що більшість промислових підприємств здійснювала розширене за вартістю оновлення основних засобів (як правило, на основі імпортованого обладнання, яке за своєю вартістю в декілька разів перевищувало вартість обладнання, що замінювалось). Цей факт міг спровокувати припущення про недоцільність заходів щодо впровадження імпортованого обладнання.

Однак запропоноване в методиці виміру стану відтворення основних засобів порівняння індексу вартості з індексом корисності основних засобів дозволило обґрунтувати доцільність цих заходів. В цілому треба відмітити покращення ситуації в сфері відтворення основних засобів промислових підприємств України на початку другого циклу оновлення. Велика частка підприємств здійснювала звужене за вартістю одиниці корисності відтворення основних засобів, що позитивно характеризує процес відтворення.

На основі запропонованого методичного підходу щодо оцінки якості відтворення основних засобів можна провести розрахунки коефіцієнтів якості відтворення. Великі резерви покращення якості відтворення основних засобів існують у тих підприємств, які здійснюють оновлення з відставанням у часі та впроваджують основні засоби, що не відповідають показникам якості найкращих зразків вітчизняного або світового технологічного обладнання. Можливість здійснення якісного оновлення існує на тих промислових підприємствах, де цей процес фінансово забезпечено.

Висновки. 1.Досліджено державні заходи щодо регулювання процесів відтворення основних засобів та встановлено, що вони не мають чіткої цілеспрямованості та не вирішують системно проблеми, що пов'язані з відновлювальними процесами. Трансформовано механізми відновлення основних засобів за рахунок головного джерела фінансування цього процесу – амортизаційного фонду, який потенційно є джерелом не тільки простого, а що найважливіше, розширеного за корисністю відтворення основних засобів. Це потребує удосконалення підходів до регулювання процесів відтворення основних засобів та розробки на основі наукового підходу методичних положень та рекомендацій.

2. Встановлено взаємозв'язок та взаємообумовленість між спрацюванням та зношенням основних засобів. На цій основі науково обґрунтовано використання

регресивних методів нарахування амортизаційних відрахувань. Доведено, що перенесення вартості основних засобів на продукцію, яка виробляється, повинне відбуватися за принципом протилежності накопиченню їх зношення.

3. У процесі дослідження удосконалено методичний підхід до виміру стану та оцінки якості відтворення основних засобів, який базується на комплексному врахуванні найбільш вагомих факторів, що визначають стан та якість відтворення основних засобів: стан безпосередньо відтворюваних основних засобів, своєчасність їх оновлення та забезпеченість цього процесу власними коштами.

4. Наголошено на необхідності удосконалення існуючого підходу до визначення стану та оцінювання якості процесів відтворення основних засобів з позиції розгляду у єдності їх вартості та споживної вартості. Запропоновано використовувати показником, який найбільш досконало відображає споживну вартість основних засобів – потужність, яка припадає на одиницю ресурсоспоживання. Також було запропоновано при вимірі стану та оцінці якості відтворення основних засобів враховувати своєчасність здійснення цього процесу, тобто врахувати ефективність відтворення основних засобів у часі.

5. Підходи до вирішення проблеми формування системи відтворення основних засобів промислового підприємства – це один із напрямків формування стратегії конкурентоспроможності промислових підприємств України, подальше дослідження якого передбачає розробку методичних та практичних рекомендацій для проведення реструктуризації промислових підприємств з урахуванням специфіки галузі виробництва.

Список літератури

1. Косарев .М. Повышение конкурентного статуса предприятия на основе компьютерной системы поддержки принятия маркетинговых и управленческих решений / В.М. Косарев, Е.А. Паршина, Ю.И. Паршин // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. праць. - 2005. – Вип. 201. - Т. V. – С. 1190–1199.
2. Мицюк С.В. Проблеми науково-технологічного удосконалення виробництва / С.В. Мицюк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка, серія Економіка. - 2002. – Вип. 63. – С. 41-42.
3. Радзієвська С. О. Участь України в регіональних інтеграційних процесах і її вплив на підвищення конкурентоспроможності національної економіки / С. О. Радзієвська // Зовнішня торгівля: право та економіка: Науковий журнал. -2007. - №1(30). – С. 49–55.
4. Янковський М.А. Міжнародний обмін технологіями як фактор науково-технічного розвитку / М.А. Янковський // Економіст. – 2001. – № 12. – С. 36-37.

G. Rotanov

Taurida National University Vernadsky, Simferopol, Ukraine

The formation of system of reproduction of the basic means of the industrial enterprise

The methodical positions on regulating the fixed assets reproduction processes and usage of regressive methods of depreciation charges at the industrial enterprises are developed. Proposed approaches should enhance the economic, technical, and organizational levels of industrial enterprises, reduce their dependence on unstable external sources of financing by strengthening the role of amortization in the fixed assets renewal process.

The article also analyzes the existing approaches of the fixed assets elements optimal operation timing determination. The expediency of determining the optimal operation timing, depending on management system development conditions within certain limits, is set.

The article contains a definition of the fixed assets resumption features, which are in the lagging of their resumption in the natural form from the resumption of the cost, which theoretically allows making an extended resumption of utility unit at the expense of a sinking fund.

system, reproduction, basic means, industry, enterprise, economy, investment resources

Одержано 16.04.13

УДК 332.012.23

Y.Malakhovsky, PhD in economic
National Technical University, Kirovograd

Quantitative relationship between the amount of income and consumption in macroeconomic region (part 1)

This study aims to investigate the quantitative relationship between the level of production, actual income and consumption in Ukraine. For greater clarity, the individual figures are compared with data of other countries. The research based on a dual approach to the consideration of GDP as the market price of domestically produced goods and services in terms of income and expenses. This approach provides the possibility to produce consistent estimates of consumption of economic resources of the country, to study the structure of consumption in the context of separate institutional units.
final consumption expenditure, actual final consumption, ratio between income and consumption, methods of calculating the level of consumption, consumption multiplier

Ю.В. Малаховський, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет
Кількісний аналіз зв'язків між обсягами доходів і споживання в макроекономічному регіоні

У публікації поставлено мету дослідити кількісні співвідношення між обсягами виробництва, формування доходів і споживання в Україні. Для більшої наочності окремі показники порівнюються з аналогічними для інших країн. Дослідження базуються на вивченні валового внутрішнього продукту, як матеріальної основи споживання, з точки зору систем формування доходів і здійснення витрат. Такий підхід забезпечує можливість отримувати узгоджені оцінки рівня поточного споживання економічних ресурсів країни, вивчати його структуру у розрізі окремих інституційних одиниць.
кінцеві споживчі витрати, фактичне кінцеве споживання, співвідношення між доходами і споживанням, методи розрахунку рівня споживання, мультиплікатор рівня споживання

Introduction. Since 1991, Ukraine was faced with the problem of developing an independent macroeconomic policy that would fit into the realities of transformation from command to a market-oriented economy. Practical implementation of system of national accounts provides an opportunity to develop an independent policy of raising the living standards of the population taking into account the international experience. It is therefore of the interest to examine the features and ties between systems of income and current consumption in Ukraine.

Especially, taking into consideration the development of modern income system in Ukraine, we are interest in: (1) what the proportion of final consumption funds to the level of national production is, revenues of various institutions of Ukrainian economy; (2) how to increase the real income of the population and soften the negative effects of transformation processes in economy today.

Literature review. Qualitative changes in the area of production, growth and quality of consumption are impossible without radical transformation of mechanism of regulation of incomes and wages. Today, post soviet scientists produce numerous objective and subjective significant effects on this [1-7]. The most important procedure for developing on income policy is to determine the material basis of its dynamics and structure in future.

Significant narrowing of the regulatory functions of the state is observed in Ukraine today. This is especially true on the level of income and working life.

© Y.Malakhovsky, 2013

Thus, the state cannot completely abandon such regulation. The reason for this situation is the weakness of market mechanisms for self-regulation, lack of most effective business owners with the goal of real restructuring and long-term production development.

The purpose of this publication is to study the patterns of proportions between the level of production activity on the formation and distribution of income institutional sectors, as well as calculate the actual end-use of funds that constitute the material basis for increasing the working life of the population.

Conceptual framework. Income and wages policy based on the laws and regulations of the public distribution system set up national income, which is part of the gross domestic product (*GDP*), which is similar to the gross national product (GNP). Logical and quantitative nature of these relationships illustrates the following ratio 1-33.

GDP is the total market value of the country's manufactured goods and services during the year taken viewed from two perspectives: income and expenditure [8].

Gross domestic product (GDP), its resources on the stage of macroeconomic accounts production, calculated as the difference between output (in fixed prices), taking into account the net taxes on products and intermediate consumption:

$$GDP = O_{bp} + NT_{prod} - IC, \quad (1)$$

where O_{bp} – domestic production of goods and services in basic prices;

NT_{prod} – net taxes on products (gross taxes minus subsidies);

IC – intermediate consumption [9, 10].

As a collection of all types of generated income, the GDP is calculated in the III quadrant of input-output table, and also at the stage of formation of macroeconomic accounts of income revenue by the relation:

$$GDP = CE + \underbrace{NT_{pi} + NT_{other}}_{NT_Y} + \underbrace{(NOSMI + CFC)}_{GOS(MI)}, \quad (2)$$

where CE – compensation to employees;

NT_Y – taxes less subsidies on products, imports and other;

NT_{pi} – taxes on products and imports, net;

NT_{other} – other taxes associated with the production, net;

$GOS(MI)$ – gross operating surplus, mixed income (the sum of net operative surplus, mixed income (*NOSMI*) and consumption of fixed capital (*CFC*)).

At the stage of using income, in the compilation of macroeconomic account "Allocation of primary income" the GDP translates into gross national income (GNI), gross balance of primary incomes in terms of institutional sectors, according to the next relation:

$$GDP = GNP + (CE_{distr}^{first} - CE_{gener}) + (PI_{in} - PI_{out}) + (NT_{\Sigma}^{distr} - NT_{\Sigma}^{gener}), \quad (3)$$

where $CE_{distr}^{first}, CE_{gener}$ – compensation to employees carried out in stages, respectively, the initial distribution of income and its formation;

PI_{in}, PI_{out} – net property income received from other countries and paid to other countries;

$NT_{\Sigma}^{distr}, NT_{\Sigma}^{gener}$ – net taxes on production and imports, paid in stages, respectively, allocation of primary income and its formation [11].

At the stage of secondary distribution of income received, its gross value of the current carried is formed (Gross disposable income, GDI) by the following relationship:

$$GDI = GNP + (CT_{in}^{inc} - CT_{out}^{inc}) + (CTR_{in}^{other} - CTR_{out}^{other}) + (SB_{in}^{other} - SB_{out}^{other}), \quad (4)$$

where $CT_{in}^{income}, CT_{out}^{income}$ – balance of current taxes on income received from other countries and paid them;

$CTR_{in}^{other}, CT_{out}^{other}$ – balance of other current transfers received from other countries and paid out;

$SB_{in}^{other}, SB_{out}^{other}$ – net social benefits other than in kind, that received from other countries and paid them [12].

At the stage of determination of final consumption expenditure, in the use of disposable amount, is allocated to final consumption expenditure, gross savings, which is carried out taking into account adjustments for changes in net assets of households in private pension funds (ACAHHPPF):

$$GADI = (FCE_{end}^{ind} - FCE_{end}^{col}) + (AHH_{ngpf}^{res} - AHH_{ngpf}^{uses}) + (NS + CFC), \quad (5)$$

where $FCE_{end}^{ind}, FCE_{end}^{col}$ – total final consumption expenditure by households (HH), non-profit organizations that serve HH (NPISHs) and the general government (GG) sector;

$AHH_{ngpf}^{res}, AHH_{ngpf}^{uses}$ – balance adjustments to the size of changes in the value of assets of households in non-government pension funds, the difference between the amount of resources and use;

GS – gross savings, the amount of net savings (*NS*) and *CFC* [13].

At the stage of final consumption, GDP (in terms of direct costs) decomposes as a sum of four funds:

$$GDP = GI + PCE + GGP + NE, \quad (6)$$

where *GI* – gross investment (business investment expenses – for gross fixed capital formation, changes in inventories current assets, net acquisition of valuables);

PCE – personal consumption expenditure (final consumption expenditure by HH, consumption of NPISHs, the cost of individual final consumption expenditure in the amount of GG sector);

GGP – procurement of goods and services (costs of collective non-productive consumption of the general government);

NE – net export (export less import) [14-16].

Further, gross investment (GI) present as the sum of consumption of fixed capital, depreciation (*CFC* = *A*) [16] and net investment (NI) (the sum of net fixed capital formation (*NFCF*), changes in inventories (*ΔInv*) and net acquisition of valuables (*NA*)), i.e.:

$$GI = A(CFC) + NI(NFCF + \Delta Inv + NA), \quad (7)$$

Note that during these calculations, we use data on capital formation account, ignoring the part in shaping it rough net acquisition of nonfinancial assets and net lending (borrowing) [ibid].

As a result, the expression [6] becomes to:

$$GDP = [A + NFCF + \Delta Inv + NA] + [PCE_{HH} + PCE_{NPISH} + \overbrace{PCE_{GG}^{ind}}^{\text{cost of public administration}}] + GGP + NE \quad (8)$$

Accordingly, the net domestic product (NDP) on the stage of making of macroeconomic production account will be:

$$NDP = GDP - A, \quad (9)$$

or

$$NDP = NI + PCE + GGP + NE, \quad (10)$$

where *NI* – net investment (business investment expenses – net fixed capital formation, changes in inventories current assets, net acquisition of valuables);

Net national income, which is formed at the stage of distribution of primary income, is calculated similarly to [9]:

$$NNI = GNI - A. \quad (11)$$

Net disposable income, which is formed at the stage of secondary distribution of income received, calculated by the ratio:

$$NDI_{disp}^{form} = GDI_{disp}^{form} - A. \quad (12)$$

It follows that the GNI, GVA in terms of the formation of income is:

a) reduced by the amount of costs and fees that are not related to the payment of the proceeds part of the GDP

$$GNI = GDP - (A + TBI), \quad (13)$$

where *TBI* - taxes on business, indirect;

or

b) reduced by the amount of *TBI* part of the *NDP*

$$GNI = NDP - A, \quad (14)$$

or

c) reduced by the amount of net taxes on products (net primary income received from non-residents) value of *GDP*

$$GNI = GDP - TP_{net}. \quad (15)$$

In terms of institutional sectors, among which include: non-financial corporation's (NFC); financial corporation's (FC); general government (GG); households (HH); non-profit institutions serving households (NPISH), at the stage of production is forming GVA, which is balancing by the following relationship:

$$(O_{bp} + NT_{prod} - IC) - (A + TBI) = GVA_{NFC} + GVA_{FC} + GVA_{GG} + GVA_{HH} + GVA_{NPISH} - FIS, \quad (16)$$

where $GVA_{NFC}, GVA_{FC}, GVA_{GG}, GVA_{HH}, GVA_{NPISH}$ – gross value added, which is created in the relevant institutional sectors;

FIS – financial intermediation services indirectly measurement.

At the stage of formation proceeds of institutional sectors, GVA can be represented similarly to expression (16), with a GVA of each institutional sector is represented as the sum of compensation of employees, net taxes linked to production, gross profit, mixed income:

$$GVA_i = CE_i + NT_i^{prod} + GOS(MI)_i. \quad (17)$$

Similarly, from relation (3), the gross balance of primary incomes in the process of distribution of primary income is worked out in details.

The adjustment is the sum of GVA added with regard to the actual wage, net taxes on production and imports, net property income, which is calculated for each institutional sector. During this impact detailing payment of financial intermediaries is eliminated.

And following considerations GNI is the sum of net primary income received by resident of institutional units, including initial income derived from rest of the world.

Therefore,

$$GNI_{first} = EC_{NFC} + CE_{distr}^{first} + GOS(MI)_{\Sigma} + NT_{\Sigma} + [PI_{in} - PI_{out}] + FIS, \quad (18)$$

where EC_{NFC} – compensation of employees in stages of distribution of primary income;

$GOS(MI)_{\Sigma}$ – an institutional sector's gross operating surplus, mixed income;

NT_{Σ} –net taxes on production and imports;

$[PI_{in} - PI_{out}]$ – net property income of countries;

FIS – adjustments in the amount of financial intermediation services indirectly measurement.

Similarly, from relation (4), detailed gross disposable income for the second stage of the distribution of institutional sector's income. The adjustment takes into account the redistribution of income between sectors in nature, and therefore distributed not disposable income, but its adjusted value, increased the size of social transfers in kind.

As a result, all types of institutional units' income are formed, which later used by the scheme (5). Unlike the consolidated national accounts for use disposable income account for institutional sectors' adjusted disposable income are not taken the change in net assets of households in private pension funds (ACAHHPPF).

The main conclusion to be drawn from the calculations is that national income is generated by all owners of resources. It is the basis, the actual resource for public consumption, but not equal to it.

Construction of analytical tables for a macro-region. Comprehensive resource for the actual final consumption of the population of Ukraine (AFC_{Σ}) is a collection of individual varieties adjusted available income (which can be spent on actual collective final consumption of GG sector and individual actual final consumption of HH) (Table 1).

The same table for comparison, compiled from national consolidated accounts of Spain (Table 2) [17].

Tables are filled out on the basis of the national accounts of the institutional sectors. They make it possible to determine not only the size, but also the specific position titles of certain sources of consumption funds, which is one or another stage of institutional unit revenue sharing forms the total amount of actual final consumption of resources (both individual and collective).

In the process of compiling some indices are calculated from the phase of distribution of primary income. It should be noted that at the stage of formation of institutional sectors' profit, the source of final consumption are linked with net taxes to production which are formed in GG sector and for HH.

As can be seen, the basis for the formation of actual final consumption of resources is not the GNI, but its adjusted value:

$$GNI_{correct} = + SDI_{net}, \quad (19)$$

where GNI_{api} – gross national income, which is calculated on the stage of the primary distribution of income (allocation of primary income);

SDI_{net} – net secondary income distribution.

In a first step to further divide the calculation of GNI^{Δ}_{api} growth for the next item:

- gross national income (GNI_{GG}) at the disposal of the general government;
- gross national income (GNI_{HH}) available to households.

This way,

$$GNI^{\Delta}_{api} = GNI^{GG}_{api} + GNI^{HH}_{api} =$$

$$= \left[GOS_{GG} + NT^{cons}_{pi} + ID^{fao}_{GG} + R^{ma}_{GG} + P^{nc}_{GG}\right] + \left[MI_{HH} + CE_{gener} + ID^{fao}_{HH} + R^{ma}_{HH}\right], \quad (20)$$

where GOS_{GG} – gross operating surplus (organizations and institutions) of GG sector;

NT_{pi}^{cons} – net taxes on production and imports of GG sector, allocated to AFC;

$ID^{fao}(ID_{GG}^{fao} + ID_{HH}^{fao})$ – interest, dividends and similar income (removal corporative income, reinvested (retained) profits for companies with foreign direct investment, income from property owned by policyholders) excluding lease payments for the use of produced assets – buildings, structures, machinery and equipment – are classified as payment for services when calculating the final consumption, deriving for the owners of financial assets;

$R(R_{GG}^{ma} + R_{HH}^{ma})$ – rental income of owners of land, mineral resources and other tangible material assets from rough putting them out to other institutional units (excluding fees rough intangible assets (patents, licenses, know-how, etc.) that appear in the account of other changes in volume of assets);

Table 1 – Resources of disposable income for Ukraine, millions of UAH

Accounts		Year	Uses					Adjustment financial intermediation	**Total**
			NFC	FC	GG	HH	NPISHs		
I. Production									
Value added, gross/ Gross domestic product (GVA, GDP)		2005	**256552**	**19617**	**56843**	**60366**	**2625**	**-7402**	**388601**
		2009	**497127**	**65907**	**139314**	**140878**	**4104**	**-50849**	**796481**
II. Generation & allocation of primary income									
Operation surplus and mixed income		2005	98608	9469	8367	58967	766	-7402	168775
		2009	208296	41759	14857	131567	1046	-50849	346676
Compensation of employees		2005				218384			218384
		2009				477953			477953
Taxes less subsidies on production & imports, net		2005			56080				56080
		2009			115329				115329
Property income, net		2005	-30317	11442	4491	7549	7		-6828
		2009	-116311	68515	5317	-3177	4		-45652
Adjustment financial intermediation		2005		-7402				7402	0
		2009		-50849				50849	0
Balance of primary incomes / National income, gross (GNI)		2005	**68291**	**13509**	**68938**	**284900**	**773**	**0**	**436411**
		2009	**91985**	**59425**	**135503**	**606343**	**1050**	**0**	**894306**
III. Secondary distribution of income									
Net balance	Current taxes on incomes & wealth	2005	-21990	-1184	41229	-17774			281
		2009	-26362	-3201	76470	-45368			1539
	Social contribution & benefits	2005	1450	142	61210	-62827	25		0
		2009	5133	382	118906	-124449	28		0
	Social benefits other than in kind	2005	-3369	-142	-81074	84617	-36		-4
		2009	-7566	-279	-196242	204101	-28		-14
	Other current transfers	2005	-2995	-17	3184	9922	4459		14553
		2009	-6291	621	4803	23095	6513		28741
Gross disposable income (GDI)		2005	**41387**	**12308**	**93487**	**298838**	**5221**	**0**	**451241**
		2009	**56899**	**56948**	**139440**	**663722**	**7563**	**0**	**924572**
IV. Redistribution of income in kind									
Social transfers in kind		2005			-49418	54145	-4727		0
		2009			-120213	127292	-7079		0
V. Use of income									
Saving, gross (GS)		2005	-41387	-12308	-12959	-46214	-494		-113362
		2009	-56869	-56753	44574	-82184	-484		-151746
Final consumption expenditure(FCE)		2005	**0**	**0**	**31110**	**306769**	**0**	**0**	**337879**
		2009	**0**	**0**	**63801**	**709025**	**0**	**0**	**772826**

Sources: Author's calculations from [18], [19].

Table 2 – Resources of disposable income for Spain, millions of euro

Accounts		Year	Uses					Rest of the world	**Total**
			NFC	FC	GG	HH	NPISHs		
I. Production									
Value added, gross/ Gross domestic product (GVA, GDP)		2005	**426352**	**36731**	**106172**	**239961**	**4560**		**908792**
		2009	**499257**	**63196**	**144366**	**267253**	**5627**		**1053914**
Consumption of fixed capital		2005	77749	4720	14932	40923	402		138726
		2009	102522	5590	18864	50576	474		178026
Value added, net / Net domestic product (NVA, NDP)		2005	**348603**	**32011**	**91240**	**199038**	**4158**		**770066**
		2009	**396735**	**57606**	**125502**	**216677**	**5153**		**875888**
II. Generation & allocation of primary income									
Operation surplus and mixed income		2005	152612	17787	14932	193250	402		378983
		2009	182806	39976	18864	218591	474		460711
Compensation of employees		2005				430655		1237	431892
		2009				516673		1480	518153
Taxes less subsidies on production & imports, net		2005			101812			2835	98977
		2009			79608			-3204	76404
Property income, net		2005	-40509	1607	-10368	33582	211	15477	0
		2009	-56132	-8021	-8039	44420	321	27451	0
Balance of primary incomes / National income, gross (GNI)		2005	**112103**	**19394**	**106376**	**657487**	**613**		**895973**
		2009	**126674**	**31955**	**90433**	**779684**	**795**		**1029541**
National income, net (NNI)		2005	**34354**	**14674**	**91444**	**616564**	**211**		**757247**
		2009	**24152**	**26365**	**71569**	**729108**	**321**		**851515**
III. Secondary distribution of income									
Net balance	Current taxes on incomes & wealth	2005	-30024	-5699	99105	-62974		-408	0
		2009	-19927	-4458	101010	-76179		-446	0
	Social contribution & benefits	2005	6092	5188	117447	-128413	26	-340	0
		2009	8883	7798	140327	-156632	21	-397	0
	Social benefits other than in kind	2005	-6092	-4888	-105473	116509	-46	-10	0
		2009	-8883	-6301	-152669	167950	-50	-47	0
	Other current transfers	2005	-7880	-1194	-7306	682	7983	7715	0
		2009	-9900	-1622	-11003	1356	9307	11862	0
Gross disposable income (GDI)		2005	**74199**	**12801**	**210149**	**583291**	**8576**		**889016**
		2009	**96847**	**27372**	**168098**	**716179**	**10073**		**1018569**
Net disposable income (NDI)		2005	**-3550**	**8081**	**195217**	**542368**	**8174**		**750290**
		2009	**-5675**	**21782**	**149234**	**665603**	**9599**		**840543**
IV. Redistribution of income in kind									
Social transfers in kind (STiK)		2005			-95880	103927	-8047		0
		2009			-132200	142070	-9870		0
Gross adjusted disposable income (GADI)		2005	**74199**	**12801**	**114269**	**687219**	**529**		**889016**
		2009	**96847**	**27372**	**35898**	**858249**	**203**		**1018569**
Net adjusted disposable income (NADI)		2005	**-3550**	**8081**	**99337**	**646295**	**127**		**750290**
		2009	**-5675**	**21782**	**17034**	**807673**	**-271**		**840543**
V. Use of income									
ACAHHPPF		2005		-300		300			0
		2009		-1497		1497			0
Saving, gross (GS)		2005	74199	12501	46409	66514	529		200152
		2009	96847	25875	-54684	131122	203		199363
Saving, net (NS)		2005	-3550	7781	31477	25591	127		61426
		2009	-3550	20285	-73548	80546	-271		21337
Final consumption expenditure(FCE)		2005	**0**	**0**	**163740**	**517077**	**8047**		**688864**
		2009	**0**	**0**	**222782**	**586554**	**9870**		**819206**
Actual final consumption (AFC)		2005	**0**	**0**	**67860**	**621004**	**0**		**688864**
		2009	**0**	**0**	**90582**	**728624**	**0**		**819206**
FCE = NADI + ACEHHPF – NS – STiK; **AFC** = GADI – GS – ACEHHPF = FCE + STiK									

Sources: Author's calculations from [20].

P_{GG}^{nc} – profit of state-owned GG-sector unincorporated enterprises;

MI_{HH} – HH' mixed income;

$CE_{api}\left(NT_{pi}^{cons} + CE_{gener}\right)$ – compensation to employees, calculated under

allocation of institutional sectors primary income, where:

NT_{pi}^{cons} – net other taxes associated with the production used the actual final consumption;

CE_{gener} – salary of employees, which is formed at the stage of formation of income (wages conditional on actual and calculated contributions of employers to social insurance).

Net other taxes related to production (other taxes less other subsidies linked to production) – concerning the taxation of inputs, as well as fees for licenses and permits to engage in any productive activities or other duties, payment of which is required for the activity of production units – a resident. They do not include income taxes and other revenues that the company receives and pays to the state budget of Ukraine, regardless of profitability. A complete list of other taxes and other subsidies related to production, given the Methodology of calculation of GDP and the production method of income [8]. Note that the subsidy depends on the current legislation and the influence of other factors. The list of grants is subject to change annually. Calculation of other taxes on production is carried out using the revenue side of the budget and state funds for the whole Ukraine. Other subsidies linked to production are determined according to the statement of expenditures of state and local budgets using additional information the Ministry of Finance and relevant ministries (mainly agriculture and fisheries, coal and other industries with solid fuel extraction, manufacturing, transport, cultural institutions, etc.).

Gross profit GG institutions and organizations is formed in the production process, before include interest or other income from property belonging to payments for financial or other rough material assets necessary for production.

Mixed income generated on unincorporated enterprises (HH sector), where members can carry out unpaid labor costs, which include fees for work and which cannot be separated from income (profit) of the owner or entrepreneur.

Property income is primary income deriving from owners of financial assets and uncultivated financial assets (land, mineral resources, etc.) used by other institutional units.

In the second stage, the calculation of GNI with regard to operations under the secondary distribution (redistribution) of income is adjusted. In this case, the calculations of GDI can be distributed separately for the GG and HH:

$$GNI_{GG} = GNI_{api}^{GG} + \left[CTax_{GG}^{in} + SC_{GG}^{in} - SB_{GG}^{out} + CT_{GG}^{other}\right], \quad (21)$$

$$GNI_{HH} = GNI_{api}^{HH} + \left[SB_{HH}^{mon} + CT_{HH}^{other} - CTax_{HH}^{out} - SC_{HH}^{out}\right], \quad (22)$$

where $CTax_{GG}^{in}, CTax_{HH}^{out}$ – current taxes on income, property, received GG sector and paid by HH;

$SC_{GG}^{in}, SC_{HH}^{out}$ – social contributions received GG sector and paid by HH;

$SC_{HH}^{mon}, SB_{GG}^{out}$ – social benefits other than benefits in kind received by the HH and paid by the GG;

$CT_{GG}^{other}, CT_{HH}^{other}$ – other current transfers received GG sectors and HH.

In the third stage, we calculate AGDI, taking into account transactions redistribution of income in kind. Like the previous step, we do it separately for the GG and HH:

$$GDI_{GG}^{correct} = GNI_{GG} - ST_{kind}^{paid}, \quad (23)$$

$$GDI_{HH}^{correct} = GNI_{HH} + ST_{kind}^{obtain} + NV_{HH}^{ngpf}, \quad (24)$$

where $ST_{kind}^{paid}, ST_{kind}^{obtain}$ – social transfers in kind that paid by GG sector and received

by HH;

NV_{HH}^{ngpf} – net equity of HH in non-government pension funds.

In the fourth, the last stage will determine the resources of FCE and AFC, which are carried out in the sectors of GG (collective) and HH (individual) after gross savings operations:

$$FCE_{GG}^{resours} = GDI_{GG} - GS_{GG}, \quad (25)$$

$$FCE_{HH}^{resours} = GDI_{HH} - GS_{HH}, \quad (26)$$

where GS_{GG}, GS_{HH} – gross saving in GG and HH sector.

$$AFC_{GG}^{coll} = GDI_{GG}^{correct} - GS_{GG}, \quad (27)$$

$$AFC_{HH}^{indiv} = GDI_{HH}^{correct} - GS_{HH}. \quad (28)$$

Thus, we finally have:

$$AFC_{\Sigma} = AFC_{GG}^{coll} + AFC_{HH}^{indiv} = (GDI_{GG}^{correct} + GDI_{HH}^{correct}) - (NS^{\Delta} + CFC^{\Delta}), \quad (29)$$

where NS^{Δ} – net savings in the GG and HH sector;

CFC^{Δ} – consumption of fixed capital in similar institutional sectors.

The calculations are summarized in Table 3, 4.

Table 3 – The contribution of certain types of income to Ukraine and Spain FCE

Account formation phase	Elements of final consumption expenditure	Year, million							
		2005				2009			
		Ukraine		Spain		Ukraine		Spain	
		%	value, UAH	%	value, euro	%	value	%	value
First	GOS_{GG}	2,51	8367	2,19	14932	1,94	14857	2,33	18864
	NT_{pi}^{cons}	16,83	56080	14,95	101812	15,06	115329	9,84	79608
	$ID_{GG}^{fao} + R_{GG}^{ma} + P_{GG}^{nc} + ID_{HH}^{fao} + R_{HH}^{ma}$	3,61	12040	3,41	23214	0,28	2140	4,50	36381
	MI_{HH}	17,70	58967	28,39	193250	17,19	131567	27,01	218591
	CE_{api}	65,55	218384	63,26	430655	62,43	477953	63,84	516673
Gross balance of primary incomes / GNI		**106,21**	**353838**	**112,20**	**763863**	**96,90**	**741846**	**107,51**	
Second	$CTax_{GG}^{in} + CTax_{HH}^{out}$	7,04	23455	5,31	36131	36,65	280571	3,07	24831
	$SC_{GG}^{in} + SC_{HH}^{out}$	–0,49	–1617	–1,61	–10966	18,55	142001	–2,01	16305
	$SC_{HH}^{mon} + SB_{GG}^{out}$	1,06	3543	1,62	11036	–31,56	–241610	1,89	15281
	$CT_{GG}^{other} + CT_{HH}^{other}$	3,93	13106	–0,97	–6624	–15,63	–119646	–1,19	9647
Gross disposable income / GDI		**117,76**	**392325**	**116,54**	**793440**	**104,91**	**803162**	**109,26**	
Third	$GS_{GG} + GS_{HH}$	–17,76	–59173	–16,59	–112923	–4,91	–37610	–9,44	76438
	ACEHHPF	0,0	0	0,04	300	0,0	0	0,18	1497
Final consumption expenditure / *FCE*		**100,0**	**333152**	**100,0**	**680817**	**100,0**	**765552**	**100,0**	**809336**

Sources: Author's calculations from Table 1, 2.

Creation of final incomes also can be represented as follows. The ready-made and sold product takes the form of gross (monetary) gain. Since the beginning of realization the parallel motion starts:

a) the transferred cost (*c*), belonging to manufacture and can't be a source of income, hence, consumption,

b) movement of newly created value in material form, which is reflected in the consolidated balance sheet and material balance traffic;

c) the movement of newly created value in the form of cash received from the sale, which is reflected in the consolidated financial balance.

Table 4 – The contribution of certain types of income to Ukraine and Spain AFC

Account formation phase	Elements of actual final consumption	Year, million							
		2005				2009			
		Ukraine		Spain		Ukraine		Spain	
		%	value, UAH	%	value, euro	%	value	%	value
First	GOS_{GG}	2,48	8367	2,17	14932	1,92	14857	2,30	18864
	NT_{pi}^{cons}	16,60	56080	14,78	101812	14,92	115329	9,72	79608
	$ID_{GG}^{fao} + R_{GG} + P_{GG}^{nc} + ID_{HH}^{fao} + R_{HH}$	3,56	12040	3,37	23214	0,28	2140	4,44	36381
	MI_{HH}	17,45	58967	28,05	193250	17,02	131567	26,68	218591
	CE_{api}	64,63	218384	62,52	430655	62,43	477953	63,07	516673
Gross balance of primary incomes / GNI		**104,72**	**353838**	**110,89**	**763863**	**95,99**	**741846**	**106,21**	**870117**
Second	$CTax_{GG}^{in} + CTax_{HH}^{out}$	6,94	23455	5,25	36131	36,30	280571	3,03	24831
	$SC_{GG}^{in} + SC_{HH}^{out}$	-0,48	–1617	–1,59	–10966	18,37	142001	–1,99	16305
	$SC_{HH}^{mon} + SB_{GG}^{out}$	1,05	3543	1,60	11036	-31,26	–241610	1,87	15281
	$CT_{GG}^{other} + CT_{HH}^{other}$	3,88	13106	–0,96	–6624	-15,48	–119646	–1,18	9647
Gross disposable income / GDI		**116,11**	**392325**	**115,18**	**793440**	**103,93**	**803162**	**107,94**	**884277**
Third	$ST_{kind}^{paid} + ST_{kind}^{obtain}$	1,40	4727	1,17	8047	0,92	7079	1,20	9870
	NV_{HH}^{ngpf} (ACEHHPF)	0,0	0	0,04	300	0,03	195	0,18	1497
Gross adjusted disposable income GDI^{cor}		**117,51**	**397052**	**116,39**	**801787**	**104,87**	**810436**	**109,33**	**895644**
Fourth	$GS_{GG} + GS_{HH}$	–17,51	–59173	–16,39	–112923	–4,87	–37610	–9,33	76438
						0,0	0	0,18	1497
Actual final consumption / AFC		**100,0**	**337879**	**100,0**	**688864**	**100,0**	**772826**	**100,0**	**819206**

Sources: Author's calculations from Table 1, 2.

The most complete system of accounts of the formation of gross value added, domestic product, national income, disposable income, including HH, and their end-use can be made on the basis of data of the United Kingdom Statistical Authority (Table 5).

Thus, there is the following picture: NI is the basis of the personal or HH income, but not equal to it, derived from the following relationship:

$$PI_{res} = NI - \text{SC} - TI_{corp} - TE_{ud} + TP, \quad (30)$$

where PI_{res} – personal income, received;

NI – national income;

SC – social contributions;

TI_{corp} – taxes on corporate income;

TE_{ud} – corporate earnings, undistributed;

TP – transfer payments (cash back (commodity) flows to a recipient of taxpayer: pensions, benefits, compensation, scholarships, etc.).

References

1. Абакумова Н.Н., Подовалова Р.Я. Политика доходов и заработной платы: Учебное пособие. – Новосибирск, 1999.
2. Генкин Б.М. Введение в мегаэкономику и основания экономических наук. – М.: НОРМА, 2001.
3. Доходы и заработная плата: проблемы формирования, распределения, регулирования / Под ред. Н.А.Волгина. – М., 1999.
4. Левашов В.И. Социальная политика доходов и заработной платы. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2000.
5. Мазманова Б.Г. Управление оплатой труда: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2001.
6. Политика доходов и качество жизни населения / Под. ред. Н.А.Горелова: Учебное пособие. – СПб, 2002.
7. Политика доходов и заработной платы / Под. ред. Савченко П.В., Кокина Ю.П. – М, Юристъ, 2000.

8. Методика розрахунку валового внутрішнього продукту виробничим методом і за доходами. Затверджено наказом Державного комітету статистики України №610 від 08.11.2004 р. Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/nr/nr_04.pdf.
9. Методика складання рахунку виробництва за інституційними секторами економіки. Затверджено наказом Державного комітету статистики України №420 від 09.12.2005 р. Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_er/pg_gtwdxx.htm.
10. Класифікація інституційних секторів економіки України, затверджена наказом Держкомстату України від 18.05.2005 р. № 96. Режим доступу: http://uazakon.com/document/fpart48/idx48677.htm.
11. Методичні вказівки щодо складання рахунку розподілу первинного доходу, затверджені наказом Держкомстату України від 08.11.2004 р. №609. Режим доступу: http://uazakon.com/document/fpart48/idx48678.htm.
12. Методичні рекомендації щодо складання рахунку вторинного розподілу доходу за інституційними секторами економіки, затверджені наказом Держкомстату України від 27.07.2007 р. № 272. Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_5w/pg_ijuqsf.htm.
13. Методичні вказівки щодо розрахунку сукупного кінцевого споживання інституційних секторів економіки України. Затверджено наказом Державного комітету статистики України №610 від 06.11.2003 р. Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_1w/pg_ijuqsf.htm.
14. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо складання рахунку капіталу за інституційними секторами економіки. Наказ Держкомстату України №498 від 12.12.2008 р. Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_3q/pg_gmgqwg.htm.
15. Методичні рекомендації щодо складання рахунків сектору фінансових корпорацій за підсекторами. Державний комітет статистики України, Київ. – 2006. Режим доступу: http://www.uazakon.com/ documents/date_c0/pg_gbcrsh/index.htm.
16. Методичні рекомендації щодо складання рахунків перерозподілу доходу в натурі та використання доходу за інституційними секторами економіки. Наказ Держкомстату України №498 від 12.12.2008 р. Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=482580.
17. National accounts. Spanish National accounts. Base 2008. Режим доступу: http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft35%2Fp008&file=inebase&L=1.
18. State Statistics Committee of Ukraine. Statistical Publication National Accounts of Ukraine for 2005. Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua.
19. State Statistics Committee of Ukraine. Statistical Publication National Accounts of Ukraine for 2009. Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua.
20. Office for National Statistics. Correction United Kingdom National Accounts The Blue Book, 2012 edition. Режим доступу: http://www.ons.gov.uk/ons/rel/naa1-rd/united-kingdom-national-accounts/the-blue-book--2012-edition/tsd---blue-book-2012-dataset.html.

Ю.В.Малаховський
Кіровоградський національний технічний університет

Кількісний зв'язок між обсягом доходів і споживання у макроекономічному регіоні

У публікації поставлено мету дослідити кількісні співвідношення між обсягами виробництва, доходів і споживання у макроекономічному регіоні. Для забезпечення належного рівня узагальнень дослідження проведено за даними національних рахунків України, Іспанії, Великої Британії.

Дослідження базуються на вивченні особливостей функціонування різних форм прояву валового внутрішнього продукту, як матеріальної основи індивідуального споживання, з точки зору закономірностей і пропорцій формування проміжних доходів і здійснення кінцевих витрат. Виокремлюються послідовні стадії розрахунку ресурсів здійснення кінцевих споживчих витрат і обсягів фактичного кінцевого споживання у процесі формування, розподілу і використання коштів окремих цільових фондів інституційними одиницями макроекономічного регіону. Окремо вивчається явище мультиплікативного взаємозв'язку між валовим національним продуктом, валовим доходом і кінцевим особистим споживанням.

Реалізований у роботі методичний підхід до кількісного аналізу зв'язку між обсягом доходів і споживання забезпечує можливість отримувати узгоджені оцінки рівня кінцевого поточного використання економічних ресурсів країни, вивчати його структуру у розрізі окремих інституційних одиниць.

кінцеві споживчі витрати, фактичне кінцеве споживання, співвідношення між доходами і споживанням, методи розрахунку рівня споживання, мультиплікатор рівня споживання

Continued - in the next part of the publication

Одержано 10.04.13

УДК 37.014.543

Т.М. Котенко, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Проблеми фінансування вищої освіти регіону

Розкрито зміст реалізації державної політики фінансування вищої освіти на регіональному рівні. Виявлено основні ризики розвитку вищої освіти регіону. Визначено перспективи розвитку вищої освіти державної та приватної форми власності.
вища освіта, фінансування освіти, витрати на навчання, платні послуги, місця державного замовлення

Т.Н. Котенко
Кировоградский национальный технический университет
Проблемы финансирования высшего образования региона

Раскрыто содержание реализации государственной политики финансирования высшей школы на региональном уровне. Охарактеризовано основные риски развития высшей школы региона. Определены перспективы развития высшей школы государственной и частной формы собственности.
высшая школа, финансирование образование, затраты на обучение, платные услуги, государственные места

Постановка проблеми. Безплатність вищої освіти в Україні означає, що громадянин має право здобути її відповідно до стандартів вищої освіти без внесення плати в державних і комунальних навчальних закладах на конкурсній основі (частина четверта ст. 53 Конституції України) у межах обсягу підготовки фахівців для загальносуспільних потреб (державного замовлення) [4].

Уся інша підготовка фахівців у ВНЗ здійснюється платно. Як наслідок – нині в деяких державних ВНЗ на частку платного навчання припадає до 50–80 % надходжень, що суттєво обмежує доступність вищої освіти для значної частини населення. У приватних ВНЗ освіта здобувається винятково на платній основі.

Отже, доступність вищої освіти фактично стає наслідком спроможності платити за освіту, а витрати на вищу освіту дедалі більше «розподіляються» між державою і здобувачами освіти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні розробленням проблем розвитку вищої освіти та її фінансування займаються В. Андрущенко, Ю. Бенедик, Т. Боголіб, А. Даниленко, М. Згуровський, В. Кремінь, В. Куценко, К.Левківський, В. Луговий, С. Ніколаєнко, Л.Шевченко та ін. Однак зміни, що постійно проходять в політико-економічних аспектах розвитку держави напряму зачіпають потреби фінансування закладів вищої професійної освіти.

Формулювання цілей статті. В викладеному матеріалі проаналізуємо стратегію державного фінансування закладів освіти України та регіону і визначимо перспективи розвитку платної (приватної та державної) вищої освіти.

Виклад основного матеріал. Високо оцінюючи вклад вітчизняних авторів у вирішення питань фінансування діяльності вищих навчальних закладів, необхідно звернути увагу на об'єктивну потребу подальшого поглиблення теоретичних досліджень і проблемних питань форм фінансового забезпечення закладів вищої освіти з урахуванням різних джерел формування фінансових ресурсів.

© Т.М. Котенко, 2013

Необхідною умовою ефективного функціонування закладів вищої освіти є порядок і умови формування їх фінансових ресурсів. Слід звернути увагу на те, що джерела фінансування закладів вищої освіти залежать насамперед від форми власності вищого навчального закладу (ВНЗ).

Доступність вищої освіти фактично стає наслідком спроможності платити за освіту, а витрати на вищу освіту дедалі більше «розподіляються» між державою і здобувачами освіти.

В Україні державне фінансування освіти відбувається за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів. Відповідно до Бюджетного кодексу України розподіл коштів між рівнями бюджетної системи відбувається з урахуванням принципу субсидіарності, тобто базується на максимальному наближенні надання послуг до споживача:

- кошти державного бюджету спрямовуються на загальну середню освіту (спеціалізовані школи державної власності; загальноосвітні школи соціальної реабілітації); професійно-технічну освіту (підготовка кваліфікованих робітників на умовах державного замовлення у професійно-технічних навчальних закладах державної власності); вищу освіту (підготовка фахівців, наукових та науково-педагогічних кадрів на умовах державного замовлення у ВНЗ державної власності); післядипломну освіту (підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів на умовах державного замовлення у навчальних закладах державної власності); позашкільні навчальні заклади та заходи з позашкільної роботи з дітьми згідно з переліком, затвердженим КМУ; інші заклади та заходи в галузі освіти, що забезпечують виконання загальнодержавних функцій, згідно з переліком, затвердженим КМУ;
- кошти бюджетів Автономної Республіки Крим і обласних бюджетів спрямовуються на загальну середню освіту для громадян, які потребують соціальної допомоги та реабілітації (спеціальні загальноосвітні заклади для дітей, загальноосвітні санаторні школи-інтернати; загальноосвітні школи-інтернати, загальноосвітні навчальні заклади для дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, дитячі будинки, навчально-реабілітаційні центри); професійно-технічну освіту (підготовка кваліфікованих робітників на умовах державного замовлення у професійно-технічних закладах державної та комунальної власності; вищу освіту (підготовка фахівців, наукових та науково-педагогічних кадрів на умовах регіонального замовлення у ВНЗ комунальної власності, а також на умовах державного замовлення у ВНЗ державної форми власності за переліком, визначеним КМУ); післядипломну освіту (підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів на умовах регіонального замовлення у навчальних закладах комунальної власності); позашкільну освіту (заходи республіканського АРК та обласного значення з позашкільної роботи з дітьми); інші державні освітні програми;
- кошти районних бюджетів та бюджетів міст республіканського АРК і обласного значення витрачаються на дошкільну освіту (у містах республіканського АРК та обласного значення); загальну середню освіту (загальноосвітні навчальні заклади; навчально-виховні комплекси «дошкільний навчальний заклад – загальноосвітній навчальний заклад», «загальноосвітній навчальний заклад – дошкільний навчальний заклад»); навчальні заклади для громадян, які потребують соціальної допомоги та реабілітації (загальноосвітні школи-інтернати, загальноосвітні навчальні заклади для дітей-сиріт і дітей, позбавлених банківського піклування, дитячі будинки, навчально-реабілітаційні центри, дитячі будинки сімейного типу та прийомні сім'ї); інші державні освітні програми; вищу освіту (підготовка фахівців, наукових та науково-педагогічних кадрів у ВНЗ I-IV рівнів акредитації державної та комунальної власності відповідно до програм соціально-економічного розвитку регіонів); позашкільну освіту (заходи районного значення з позашкільної роботи з дітьми);

- кошти бюджетів сіл, їх об'єднань, селищ, міст районного значення спрямовуються на дошкульну освіту; загальну середню освіту (навчально-виховні комплекси «дошкільний навчальний заклад-загальноосвітній навчальний заклад», «загальноосвітній навчальний заклад – дошкільний навчальний заклад» за умови, що загальноосвітній навчальний заклад I ступеня [8].

Платна освіта є як в державних закладах освіти, так і в приватних. Але собівартість освітніх послуг в закладах освіти іноді дуже відрізняється. І зараз, коли переважно батьки визначають де буде навчатися їх дитина, окрім обраної спеціальності до уваги в першу чергу беруть вартість освітніх послуг. На думку фахівців, що розробляли методику впровадження систем бюджетування у ВНЗ цей показник характеризує якість підготовки спеціалістів і роботи усіх підрозділів ВНЗ, визначає рівень його господарського управління [11].

В умовах конкуренції за зазначеним критерієм, на нашу думку, виграють приватні освітні заклади, оскільки їх навантаження загальних витрат на вартість навчання дещо є меншим, аніж в державних (площі, знос обладнання, опалення, і т.п.).

За однакових критеріїв щодо акредитації і ліцензування всіх спеціальностей незалежно від форми власності навчального закладу, а саме: забезпеченість гуртожитками, їдальнями, бібліотечним фондом, комп'ютерними класами, ліцензованими продуктами за менших площ навчального закладу (приватні заклади дотримуються цих вимог переважно за рахунок договірних відносин) в кінцевому варіанті виграють в вартості освітніх послуг. При формуванні собівартості освітніх послуг з урахуванням специфіки структури державних закладів освіти регіону слід звернути увагу на розроблену методику визначення витрат на підготовку фахівця в державному ВНЗ. Запропонована методика заснована на видаленні центрів витрат за допомогою класифікації витрат за напрямами діяльності і центрами фінансової відповідальності. В рамках розробки даної методики проведено аналіз складу підрозділів і виділені центри витрат ВНЗ, представлені в таблиці 1 [11].

Крім того слід зазначити, що держава постійно обмежує і контролює державні навчальні заклади щодо «наповнення» і використання спеціальних фондів ВНЗ.

Фінансуючи освіту, держава не купує освітні послуги, а забезпечує діяльність свого структурного елемента, який безкоштовно виробляє освітні послуги для споживання частиною населення [4]. Тобто за цією думкою, вже можна стверджувати, що не всі зможуть отримати державні безкоштовні освітні послуги, а саме частина населення, в тому числі: пільгові категорії, інтелектуальна молодь або ті, хто крім зданого ЗНО успішно складає додаткові іспити, які визначають самі ВНЗ. Рух державних коштів здійснюється відповідно до кількісних нормативних показників ВНЗ, наприклад, чисельності студентів і викладачів у відповідному році, і не пов'язаний з якісною стороною діяльності ВНЗ. Слід зазначити, що в цьому критерії вже присутня думка, що держава через фінансування ВНЗ не гарантує забезпечення якості освітніх послуг, а перекладає на навчальні заклади цю функцію. Зростання частки недержавних джерел фінансування освіти обумовлено насамперед необхідністю збільшення обсягів фінансових ресурсів для забезпечення виконання статутних завдань закладів вищої освіти [7]. При цьому, як слушно зазначає Ю.Вітренко, статус бюджетної установи обмежує можливості ВНЗ у використанні залучених фінансових ресурсів: держава, виділяючи бюджетні кошти на утримання бюджетної установи, визначає й докладне їх використання шляхом затвердження вищестоящим органом державного управління специфічних планів – кошторисів. Більше того, навіть кошти, залучені з позабюджетних джерел, також входять до складу кошторису і без дозволу не можуть використовуватися ВНЗ самостійно. До цього слід додати, що суми заробітної плати працівників бюджетних установ установлюються тільки урядовими постановами, і

можливості збільшити їх на законних підставах самими керівниками ВНЗ практично немає [4].

Таблиця 1 – Класифікація центрів витрат ВНЗ для визначення витрат на навчання

Найменування центру витрат	Класифікація витрат у залежності від цілей			
	Калькулювання (мета витрат)	Спосіб включення у витрати	Економічний склад	Залежність від обсягу послуг
Факультети	Загально-студентські	непрямі	основні	Умовно-постійні
Кафедри	Витрати на навчання	прямі	основні	змінні
Навчально-забезпечуючі підрозділи: навчально-методичний відділ Відділ міжнародних зв'язків	Загально-студентські	непрямі	основні	Умовно-постійні
Центр інформаційних технологій	Загально-університетські	непрямі	накладні	Умовно-постійні
Адміністративно-господарська частина	Загально-університетські	непрямі	накладні	Умовно-постійні
Адміністративний відділ	Загально-університетські	непрямі	накладні	Умовно-постійні
Науково-дослідна частина	Загально-університетські	непрямі	накладні	Умовно-постійні
Площі загального користування	Загально-студентські	непрямі	накладні	Умовно-постійні
Навчальні аудиторії	Витрати на навчання	прямі	основні	змінні

Слід пам'ятати також, що додаткове фінансування ВНЗ за кошти студентів та їхніх родин є однією з основних рекомендацій Світового банку і більшості експертів із розвитку, які вважають цей захід важливим рішенням для державних ВНЗ в умовах зростання проблем їх фінансування [4].

В Кіровоградському регіоні проблем з вибором навчального закладу де можна здобути освітньо-кваліфікаційний рівень «молодший спеціаліст» або «бакалавр» з «популярних» спеціальностей проблем не виникає. До того ж слід зазначити, що освітні послуги надають, як власні ВНЗ, так і «іногородні». Присутність на ринку освітніх послуг здорової конкуренції змушує власні ВНЗ постійно переглядати заходи агітаційної роботи. За рахунок вартості послуг можна досягти певних задач, але зараз постало дуже вчасно питання реорганізації ВНЗ регіону. Так у 2012 році відбулися зміни у мережі вищих навчальних закладів області: Державна льотна академія України перейшла у підпорядкування Національного авіаційного університету; Державний вищий навчальний заклад «Світловодський політехнічний коледж» - у підпорядкування Кіровоградського національного технічного університету.

Вищі навчальні заклади I-IV рівнів акредитації у 2012/2013 навчальному році здійснювали підготовку фахівців з вищою освітою за 105 напрямами і спеціальностями.

На території Кіровоградщини надають освітні послуги 17 вищих навчальних закладів I-IV рівнів акредитації та 9 відокремлених структурних підрозділів ВНЗ (рис.1.), контингент студентів становить 23,8 тис. студентів;

- у ВНЗ III-IV рівнів акредитації – 12,06 тис. осіб;
- у ВНЗ I-II рівнів акредитації – 7,37 тис. осіб;
- у відокремлених структурних підрозділах вищих навчальних закладів інших

міст України (Києва та області, Харкова, Полтави) – 4,33 тис. осіб.

Рисунок 1 – Розподіл вищих навчальних закладів за типами станом на 1 жовтня 2012 року

Розглядаючи рисунок 1 можна зазначити, що питому вагу (35%) складають відокремлені структурні підрозділи (9 одиниць), 23% - коледжі (6 одиниць), 12% - училища (3 одиниці), 11% - технікуми (3 одиниці), 11% - інститути (3 одиниці), 8% - університети (2 одиниці).

Найбільшими за кількістю студентів є Кіровоградський державний педагогічний університет імені Володимира Винниченка (5,4 тис. студентів), Кіровоградський національний технічний університет (4,6 тис. студентів), Кіровоградський технікум механізації сільського господарства (1021 осіб), Кіровоградський медичний колледж ім. Є.Й.Мухіна (1240 осіб), Олександрійський політехнічний колледж (988 осіб).

Кількість місць державного замовлення за останні роки має стійку тенденцію до збереження в коледжах та технікумах, а в інститутах та університетах вона зменшується. Це можна обґрунтувати, як доцільністю підготовки спеціалістів за рахунок держави і відповідно визначення потреб в фахівцях різних галузей національної економіки регіону. Розвиток агропромислового Кіровоградського регіону має постійні потреби у фахівцях відповідних галузей. Слід також звернути увагу, що попит на освітні послуги регіону привертає абітурієнтів інших навколишніх областей.

Спрощена система подачі документів після складених іспитів ЗНО, як правило, привертає увагу батьків до тих навчальних закладів де є місця державного замовлення. А коли кількість місць державного замовлення замала, відповідно зростає конкуренція між абітурієнтами, то і попит зменшується на ці спеціальності. В цьому випадку ми мову ведемо про Кіровоградський регіон, оскільки престиж, конкурентність тих же спеціальностей, але в інших ВНЗ різних регіонів України за вартістю навчання «не лякає» батьків. Оскільки протягом доволі тривалого часу випускники таких ВНЗ мають реальні місця для працевлаштування, як в державі так і за кордоном.

Контингент студентів вищих навчальних закладів області за 2002-2013 роки відображено на рис.2.

Як і в минулих роках, за останній навчальний рік спостерігається наявне зменшення контингенту студентів.

Складна демографічна ситуація на початку 90-х років призвела до значного зменшення випускників 11-х класів в регіоні Вищі навчальні заклади III-IV рівнів акредитації здійснили набір значною мірою за рахунок випускників вищих навчальних закладів нижчого рівня, заклади I-II рівнів акредитації – переважно випускників шкіл з базовою загальною середньою освітою. Багаторічна тенденція збільшення бажаючих отримати повну вищу освіту змінилася в бік тих, які прагнуть здобути диплом освітньо-

кваліфікаційного рівня "молодший спеціаліст". Це пояснюється мотивами батьків убезпечити дітей від ризику отримати негативні результати ЗНО, а відповідно втрати можливості подальшого навчання на першому курсі ВНЗ.

Рисунок 2 – Контингент студентів ВНЗ Кіровоградської області

Як видно із статистичних даних по регіону, за останні 10 років, не залежно від форми навчання, відбувається зменшення кількості студентів ВНЗ. Це можна охарактеризувати багатьма критеріями, але основними з них є: вартість навчання, демографічна ситуація, здобуття освіти за кордоном, зниження якості освітніх послуг, зниження доходів населення.

В навчальних закладах області студенти можуть навчатися за дистанційною формою навчання, але розвиток цього напряму здобуття освіти не знаходить практичного застосування. Аналізуючи статистику контингенту студентів, що навчаються в цілому по Україні за цією формою навчання, автор дійшов висновку, що вона є практичною, економічною в часі та з фінансового боку, але потребує достатніх фінансових ресурсів в процесі організації навчального процесу. Тож слід керівництву навчальних закладів приділити достатньо уваги перспективній формі навчання. Специфіка спеціальностей за якими будуть навчатися майбутні студенти за цією формою навчання повинна враховувати можливість проведення практичних, лабораторних занять безпосередньо на робочих місцях або відповідно облаштованих лабораторіях.

Найбільше студентів Кіровоградщини отримують вищу освіту за напрямами: педагогічна освіта, економіка і підприємництво, право, інженерна механіка, авіація і космонавтика, механізація та електрифікація сільського господарства, менеджмент, медицина, комп'ютерні науки та інші. По даним напрямам підготовки кількість місць державного замовлення коливається в межах 5-30% від загальної кількості ліцензованих місць. Цей показник нормується в залежності від обгрунтованості ВНЗ щодо регіонального замовлення та потреб ринку і затверджується відповідно МОН України. Нашу увагу привернув той факт, що місця державного замовлення є на заочній формі навчання. На нашу думку, «ефективність» державних витрат в такому випадку краще замінити прямим трьохстороннім договором з роботодавцем, який безпосередньо буде контролювати якість підготовки свого майбутнього фахівця. У разі достатності фінансування з боку держави таких місць краще дозволити використовувати пільговим категоріям, особливо інвалідам з різними вадами здоров'я,

особливо, які не можуть самостійно пересуватися на дальні відстані. Для таких категорій населення заочну форму навчання можна перевести в дистанційну, що з боку держави забезпечити соціальний захист незахищених верств населення.

Як видно з проблем, що висвітлюються автором в даній статі, вирішення якості підготовки та достатнього державного фінансування закладів освіти можливо досягнути лише використовуючи різні джерела формування фінансових ресурсів ВНЗ державної форми власності.

Висновки. Вища освіта має бути орієнтована на ринок праці та потреби соціально-економічного розвитку країни та регіону. Як наслідок – контракти з кінцевими споживачами освітніх послуг частково витіснять державне замовлення. Крім цього, кількість місць державного замовлення повинно визначатися не лише бюджетами різних рівнів, кількістю абітурієнтів, престижу ВНЗ, а й реальною потребою в фахівцям різних галузей національної економіки (в регіонах зокрема). Не можна позбавляти ВНЗ місць державного замовлення, якщо потенційний роботодавець може забезпечити ефективне місце практики з подальшим працевлаштуванням і компенсацією за якісний рівень підготовки майбутнього фахівця.

В умовах зростаючої ролі позабюджетних фінансових ресурсів спонукає ВНЗ створенню науково-виробничих комплексів, що буде сприяти комерціалізації і розповсюдження результатів наукових досліджень та інноваційних розробок.

Поки не буде ліквідовано «формального» працевлаштування спеціаліста, який навчався на державному місці через надання відповідних довідок з кожним роком рівень відповідальності ВНЗ перед державою за якість підготовки буде зменшуватися.

Подальший розвиток платної вищої освіти в Україні є певною мірою виправданим. Лише варто не забувати, що і вартість освітніх послуг в такому разі повинна враховувати не тільки витрати ВНЗ, але й реальність знайти робоче місце після закінчення ВНЗ.

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

Список літератури

1. Олексин А.Г. Аналіз фінансування вищої освіти в України // Вісник університету банківської справи Національного банку України № 1(13). – 2012. – С.120-122
2. Євменькова К. Фінансування послуг вищої освіти в країнах Заходу // Наука молода. - №9. – 2008. – С.88-90
3. Дегтяр А.О. Державне фінансування системи вищої освіти в Україні / А.О.Дєгтяр, Я.В.Календжаян // Держава та регіони. – 2010. -№4. – С.153-156.
4. Шевченко Л.С. Вища освіта: політика «розподілу витрат» та її ризики в Україні // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. – 2011. - №2(5). – С.5-19.
5. О.Поступна Досвід державного управління систем освіти європейських держав // збірник наукових праць. – 2008. – Вип. 14/15. – С.126-132
6. Перелік вищих навчальних закладів I-IV рівнів акредитації Кіровоградської області [Електроний ресурс]. – Режим доступа: http://osvita.kr-admin.gov.ua/osvita_vo.php
7. О.Люта, Н.Пігуль Фінансування закладів вищої освіти в Україні // Економічний аналіз. – Випуск 4. – 2009. – С.89-91
8. І.В.Комарова Фінансування освіти в Україні з бюджетів різних рівнів // Серія: Гроші, фінанси і кредит. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. - № 2(14). -2011. – С.125-130
9. Статистичні дані станом на 25 січня 2013 року [Електроний ресурс]. – Режим доступа:http://rada-vlasovka.at.ua/blog/statistichni_dani_stanom_na_25_sichnja_2013_roku/
10. Сектор досліджень глобальних освітніх тенденцій Інститут вищої освіти КНЕУ [Електроний ресурс]. – Режим доступа: http://ivo.kneu.edu.ua/ua/dosl_glot/

11. Методика впровадження системи бюджетування в вищих навчальних закладах (Укл. А.З.Підгорний, І.С.Лапіна, Т.С.Корольова – Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2012р. – 31с.)
12. Бюджетний кодекс України: за станом на 01.01.2011р. [Електроний ресурс]. – Режим доступа: http: zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17р
13. Боголіб Т. Принципи управління вузом: монографія / Т.Боголіб. – К.: Знання, КОО, 2004. -204с.

T.Kotenko
Kirovograd National Technical University
Problems of financing higher education region

This paper will analyze the strategy of public funding of educational institutions of Ukraine and the region and define prospects paid (private and public) higher education.

Higher education should be oriented to the needs of the labor market and socio-economic development of the country and the region. As a result - contracts with final consumers of educational services partially displace state order. With the increasing role of non-budgetary funds encourages the establishment of university research and production facilities that will promote the commercialization and dissemination of research results and innovation.

Further development of the toll of higher education in Ukraine is to some extent justified. Only should not forget that the cost of education services in this case must take into account not only the cost of high school, but the reality find jobs after graduation.
higher education, financing of education, training costs, paid services, places procurement

Одержано 14.04.13

УДК 336.76 (091)

Ю.П. Бондарчук, доц., канд. іст. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Адміністративно-командні методи управління залізничним транспортом України в 30-х рр. ХХ ст.

В 30-х рр. в країні утверджуються адміністративно-командні, директивно-волюнтаристські та позаекономічні методи керівництва народним господарством. Повернення на практиці на поч. 30-х рр. до політики "воєнного комунізму", що базувалася на відмиранні товарно-грошових відносин, голому адмініструванні та примусі стало визначальним в економічній політиці СРСР на довгі роки."Великий стрибок" у важкій промисловості в роки індустріалізації призвів лише до великої дезорганізації та надзвичайного ускладнення економічної ситуації не тільки на залізничному транспорті, але й у народному господарстві в цілому.
примус, адміністративно-командний, народне господарство, залізничний транспорт, стимули

Ю.П.Бондарчук
Кировоградский национальный технический университет
Административно-командные методы управления железнодорожным транспортом Украины в 30-х гг. XX ст.

В30-х ггв стране утверждаются административно-командные, директивно волюнтаристские и внеэкономические методы руководства народным хозяйством. Возвращение на практике в начале. 30-х гг. политики "военного коммунизма", которая базировалась на отмирании товарно-денежных отношений, голом администрировании и принуждении стало определяющим в экономической политике СССР на долгие годы. "Большой скачок" в тяжелой промышленности в годы индустриализации привел лишь к большой дезорганизации чрезвычайному осложнению экономической ситуации не только на железнодорожном транспорте, но и в народном хозяйстве в целом.

© Ю.П. Бондарчук, 2013

принуждение, административно-командный, народное хозяйство, железнодорожный транспорт, стимулы

Входження України в цивілізований світ потребує вирішення цілої низки важливих питань. Одне з них — модель економічного розвитку, згідно з якою слід розбудовувати державу, здійснювати економічні та соціальні реформи, готувати ґрунт для нововведень. Дослідження історії розвитку різних галузей народного господарства, в тому числі залізничного транспорту, за часів панування адміністративно-командних методів управління дозволять нашому суспільству більш усвідомлено запроваджувати ліберальний тип економіки. Врешті відмовитися від ностальгуючого погляду на радянське минуле, як на період формування та становлення найпотужнішої індустріалізованої економіки світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у науковій літературі з історії економіки лише частково відображає зазначений комплекс проблем. Однією із перших спроб осягнути історичний розвиток радянського залізничного транспорту в СРСР стала ґрунтовна колективна монографія Вольфсона Л., Корнєєва А., Шильнікова Н. "Розвиток залізниць СРСР" [1]. Дещо розширило коло проблем, що постали свого часу перед залізничним транспортом, історико-економічне дослідження Напорка А.Г. у книзі "Нариси розвитку залізничного транспорту СРСР" [2]. Монографія написана на початку хрущовської відлиги, на жаль, не позбавлена старих рецидивів в аналізі розвитку залізничного транспорту як складової народного господарства СРСР.

Важливі статистичні дані щодо економічного і соціального розвитку магістралей країни зібрані в семитомній "Історії соціалістичної економіки СРСР" [3]. Відкидаючи ідеологічні нашарування, в цих книгах можна віднайти чимало правдивих свідчень, що дозволяють зрозуміти складні і суперечливі процеси на залізничному транспорті в досліджуваний період. Однак, в зазначених роботах та ряді інших праць радянської історичної школи слабким місцем виступає досить поверховий та фрагментарний аналіз недоліків в роботі магістралей України.

За останні 20 років в Україні з'явився ряд наукових досліджень, які переосмислюють долю робітничого класу, економічного розвитку радянського народного господарства. Зокрема в історичних дослідженнях С.В.Кульчицького [4], Л.М.Новохатька [5] та О.А.Пирога [6] була здійснена спроба проаналізувати концептуальні засади соціально-економічного розвитку України в 20-х рр.

Попри всі названі праці, сучасна історико-економічна література покищо не дає всебічного й ґрунтовного аналізу соціально-економічного розвитку українських магістралей в умовах становлення адміністративно-командної економіки.

Дані питання визначили мету дослідження та обумовили необхідність вирішення наступних задач: проаналізувати процес переходу та його наслідки в регулюванні переважно економічними методами залізничним транспортом в 20-х рр. XX ст до позаекономічних, адміністративно-командних – в 30-х рр. XX ст.

Соціально-економічні процеси, що відбувались на залізничному транспорті, були суголосно пов'язані із становленням у країні тоталітарної ідеології як в суспільному житті, так і в управлінні народним господарством.

На зміну НЕПу із його ліберальними підходами до управління економічними процесами, елементами ринкових відносин в кін. 20-х рр. в країні утверджуються адміністративно-командні, директивно-волюнтаристські та позаекономічні методи керівництва народним господарством. Повернення на практиці на поч. 30-х рр. до політики "воєнного комунізму", що базувалася на відмиранні товарно-грошових відносин, голому адмініструванні та примусі стало визначальним в економічній політиці СРСР на довгі роки.

Незначні капіталовкладення, а в деякі роки і пряме вилучення та перерозподіл прибутку залізничного транспорту на користь інших галузей народного господарства, призвели до надзвичайної зношеності основних фондів залізниць України. Хаотичні спроби вищого державного та політичного керівництва країни впровадити елементи госпрозрахунку, підвищити продуктивність праці шляхом матеріального стимулювання залізничників закінчувались утвердженням ще більшої централізації в управлінні транспортом, обмеженням ініціативи як простих працівників, так і керівників галузі.

Зазначені процеси разом із низькою заробітною платою, незадовільними матеріальним та продовольчим забезпеченням призводили до падіння трудової дисципліни, плинності робочої сили, стихійних страйків.

Особливо складною ситуація на залізницях України видалася на початку 30-х рр. Диспропорція, ознаки якої намітились ще в середині 20-х рр., між темпами розвитку транспорту і галузями, які забезпечували його технічне переозброєння та користувалися його послугами, досягла критичних меж. Виконання річних планів перевезень не перевищувало 50-60%.

Для ліквідації недоліків у системі заробітної плати і нормування передбачалось підвищити платню робітникам, інженерно-технічному персоналу, безпосередньо задіяних на колії, поліпшити прогресивно-преміальну оплату праці, ліквідувати багатоманітність і дробність норм виробітку і розцінок, поклавши безпосередню відповідальність за технічне нормування на господарських керівників.

Однак, як засвідчила практика, постанова про реформування системи заробітної плати так і не була втілена в життя. Заробітна плата в промисловості залишалася більшою, ніж на транспорті, ліквідувати дробність норм виробітку так і не вдалося. На Південній магістралі в 1934 р. в депо Жовтень все ще існувало 3727 норм, в депо Основа - 5154 норми тощо [7; 8].

Магістралі України не задовольняли потреб народного господарства. В 1933 р. перевезення вантажів складало 33,8 млрд.тонно-кілометрів, що означало збільшення порівняно з 1928 р. всього на 0,4 млрд.тонно-кілометрів. Перевезення пасажирів зменшилось на 5,5% і склало 193 мільйони чоловік [9, с.312]. Загалом робота українських залізниць по перевезенню найважливіших вантажів в 1933 р. характеризується такими цифрами: вугілля перевезено 90% від плану, руди - 82%, металу - 93% [10, с.35].

На теренах України на поч. 30-х рр. діяло три головних залізниці: Південно-Західна, Катеринінська та Південна. На 1 січня 1933 р. вони мали загальну довжину 14067 км [11, с. 413].

Південно-Західна була найбільшою за розміром залізницею СРСР. Середня експлуатаційна довжина її в 1933 р. складала 5758 км. Магістраль проходила повз Київську, Вінницьку, Чернігівську, Одеську області, Молдавську АСРР та Гомельську обл. Білорусії, охоплювала 43,4% території України із населенням в 13 млн.чол. Значна частина колій Південно-Західної магістралі знаходилась у прикордонній смузі і забезпечувала залізничне сполучення України і СРСР із такими країнами як Польща і Румунія. До складу залізниці входили 37 депо, 385 станцій, Київський паровозоремонтний завод, Бобринецькі та Гайворонські майстерні, 16 допоміжних підприємств тощо. Магістраль обслуговувала надзвичайно багаті сільськогосподарські райони (зернове, тваринницьке господарства, технічні культури), найважливіші в СРСР райони цукрової промисловості і багато центрів легкої індустрії. Дорога забезпечувала зв'язок центральних регіонів СРСР із чорноморським узбережжям, здійснювала окрім всього іншого важливі перевезення лісоматеріалів на Південь і давала вихід на Північ та в промислові центри України продукції сільського господарства [12, арк.64; 13, арк.46].

Південна залізниця мала експлуатаційну довжину 4882,04 км. По навантажувально-розвантажувальних роботах вона обіймала перші місця серед усіх залізниць СРСР. Це складало майже половину планового навантаження магістралей України і 15% всієї залізничної мережі СРСР. Залізниця обслуговувала переважно сільськогосподарські райони (Полтаву, Ромодан, Кременчук) і один із найбільших індустріальних центрів України - Харків. В 1933 - на початку 1934 рр. вона також частково обслуговувала Донбас [14, арк.27].

Катеринінська залізниця (5 січня 1936 р. була перейменована на Сталінську) [15, с.270] проходила по території Дніпропетровської, Донецької областей та Криму. Експлуатаційна довжина її складала 3911,89 км. Залізниця сполучала рудні родовища Криворізького та Нікопольського басейнів із вугіллям Донбасу і обслуговувала найбільші металургійні заводи України. Разом з тим, залізниця проходила по важливих сільськогосподарських районах України та Криму, отож в перевезеннях хліба вона поступалася лише Південно-Західній. В товарообігу залізниці важливе місце також обіймали промислові вантажі - руда (2/3 всіх перевезень в СРСР), кам'яне вугілля, чорні метали [16, арк.16].

На Донеччині товарообіг найбільших залізничних станцій виріс в 1933 р. порівняно з 1932 р. на 5-6%, що дало загальне збільшення в перевезенні вантажів на 1615,9 тис.тонн. Вугілля в 1933 р. було відправлено на 15,7% більше, ніж в 1933 р., руди - на 15,6% [17, с.72]. Однак таке збільшення перевезень було недостатнім, внаслідок чого тут накопичувались запаси невивезених вантажів.

Одним із шляхів вдосконалення територіальної структури залізничного транспорту стало зменшення експлуатаційної довжини магістралей. 13 грудня 1933 р. РНК СРСР ухвалив постанову "Про розукрупнення залізниць" [18, с. 43]. Зміни кордонів залізниць враховували зрушення в розташуванні виробничих сил, чіткіше визначали їх економічну спеціалізацію, склад і напрямки вантажопотоків тощо.

Особливе місце в зазначених заходах відводилось Донбасу. Для вивозу накопичених там запасів вугілля, безперебійного постачання промислових районів сировиною і обладнанням необхідна була централізація перевезень вантажів в межах регіону. З цією метою із складу Південної та Катеринінської залізниць було виокремлено Донецьку магістраль. Нова магістраль почала самостійну роботу з 1 лютого 1934 р. Експлуатаційна довжина її склала 2218 км. До залізниці прилягало 330 гілок шахтних та заводських колій довжиною 1520 км. Магістраль розподілялась на 7 експлуатаційних відділків, на яких діяло 379 зупиночних пунктів. Донецька залізниця забезпечувала 42% навантаження вугілля від усієї мережі залізниць країни і 15% чорних металів [19, с.151][1)].

В 30-ті роки на Донецькій магістралі збудовані нові паровозні депо Красний Лиман-Північ, Ясинувата-Захід, Попасна, Дебальцеве- Вантажне. На кінець 30-х років у Донбасі нараховувалося близько двадцяти депо [19, с.165].

Для продовження реорганізації мережі залізниць країни наказом НКШС від 13 грудня 1934 р. була створена спеціальна комісія. Підсумком її діяльності стало утворення самостійної Одеської залізниці, до складу якої увійшли південна частина Південно-Західної та Знам'янський відділок Сталінської магістра лей [20]. Вона мала в довжину 2300 км колій, нараховувала 150 станцій. Нова магістраль вступила в дію 30 червня 1936 р. Основний вантажопотік залізниці проходив через Одеський та Миколаївський порти, які приймали та відправляли нафтопродукти, хліб, буряк, цукор, будматеріали тощо [21].

Захоплення керівництва НКШС реорганізаціями, постійними змінами управлінських схем, нагромадженням різних ланок бюрократичного апарату привело до виокремлення 17 травня 1937 р. зі складу Донецької та Сталінської магістралей

Південно-Донецької залізниці. Довжина Донецької залізниці, перейменованої в Північно-Донецьку, склала 1711 км, Південно-Донецької - 1252 км. До 5 червня 1937 р. розподіл кадрів, майна, фінансів, матеріальних фондів було завершено, нова залізниця вступила у дію [22].

Реорганізація залізничних магістралей мала значні недоліки. При утворенні нових залізниць повною мірою не враховувались особливості регіональної економіки. Так, виділення самостійної Одеської залізниці розчленувало зернову та цукрову зони між двома магістралями.

Утворення двох Донецьких залізниць призвело до розподілу обслуговування єдиного промислово-шахтарського регіону України - Донбасу. Утворювалось чергування меж і кордонів залізниць та адміністративних областей, що викликало плутанину і не дозволяло координувати роботу залізниць територіальним управлінським органам. Управління залізниць ще більше відривалося від потреб місцевої економіки та населення регіонів. Внаслідок збільшення прикордонних обмінних пунктів з'явились значні ускладнення в роботі самих магістралей.

В березні 1934 р. РНК СРСР та ЦК ВКП(б) були змушені заслухати звіт начальника щойно утвореної Донецької залізниці в зв'язку із вкрай незадовільним виконанням планів перевезень, особливо по вугіллю та вантажах металургії [18, с. 291].

На Донецькій магістралі увійшли в систему позапланові перевезення при одночасному невиконанні планів з перевезень важливих для народного господарства вантажів. Керівництво залізницею зовсім усунулося від затвердження планових завдань для районів і відділків.

Ситуація була настільки критичною, що ЦК КП(б)У на своїх засіданнях тричі, в березні і серпні місяці 1934 р., ухвалював рішення стосовно поганої роботи магістралі [23, арк.90-95].

Недоліки, виявлені в системі планування перевезень, втрата відповідальності за збереження вантажів були характерними для всієї мережі залізничного транспорту. Плановий перерозподіл товарів і матеріальних ресурсів, відсутність на ринку перевезень конкуренції, знеособлення державної власності були основними причинами процвітання різного роду зловживань. Навіть в умовах надзвичайно жорсткого сталінського кримінального законодавства одержавленаадміністративно-командна економіка була сприятливим ґрунтом для масових крадіжок, приписок і хабарництва.

Утворена ще в 1922 р. військова охорона залізничного транспорту, розширена в 1928 р. [24], не могла ефективно протидіяти службовим зловживанням та масовим крадіжкам вантажів на магістралях України. Транспортні часописи рясніли повідомленнями про арешти за крадіжки та хабарі відповідальних працівників залізничного транспорту [25; 26; 27].

В 1932 р. збитки народного господарства України від крадіжок, незаконної ліквідації невикуплених одержувачами вантажів сягнули декількох десятків мільйонів карбованців [28, арк.16-19].

Після ухвалення ЦВК і РНК СРСР відомого закону від 7 серпня 1932 р. "Про охорону майна державних підприємств, колгоспів і кооперації та зміцнення громадської соціалістичної власності" крадіжкизалізничниками вантажів значно зменшилися [29,с.7]. Однак восени 1932 р. - навесні 1933 р. в період голодомору значно зросли зовнішні крадіжки, особливо продуктів харчування [30, арк.19]. В 1933 р. 90% крадіжок на залізницях було скоєно в голодному першому півріччі [31, арк.76]. Напади на товарні ешелони з продовольством голодних селян навесні 1933 р. набули масового характеру [32, арк.180].

На початку 1934 р. органами ДПУ УСРР по всій мережі українських залізниць було викрито систему хабарництва за позапланове перевезення вантажів. Лише в

березні 1934 р. на ст.Харків, Красний лиман, Київ-Поділ, Житомир, Одеса тощо було заарештовано 198 чол. [33, арк.79, 95].

Незважаючи на те, що українські залізниці збільшили у 1934 р. перевезення вантажів на 25% [34, с.21], виконання державних планів становило близько80%. На місцях накопичилася величезнакількість невивезених вантажів: 2 млн.тонн кам'яного вугілля, майже 1 млн.тонн руди, 650 тис.вагонів із продукцією важкої промисловості тощо [1, с.139].

Зважаючи на таку ситуацію, керівники багатьох промислових підприємств для прискорення відправки потрібних їм вантажів надсилали до залізничних вузлів т.зв. "штовхачів". Під виглядом "преміальних", "позанормових" "штовхачі" пропонували службовцям хабарі. Існувала практика, коли відповідальних працівників залізничного транспорту зараховували по сумісництву на промислові підприємства в обмін на позачергове перевезення їх вантажів [33, арк.75-77].

Враховуючи такий стан речей, РНК СРСР та ЦК ВКП(б) в березні-квітні 1934 р. ухвалюють постанови "Про планування перевезень", "Про преміювання залізничників та про сумісництво на транспорті з роботою на інших підприємствах і установах" [18, с.299]. Зазначені постанови встановлювали сувору черговість у перевезеннях вантажів, забороняли залізничникам будь-яке сумісництво і їх преміювання з боку інших підприємств.

В другій половині 30-х років, із розгортанням масового терору в країні, корупція в економічній сфері практично зникає. Проте значно загострюється проблема оновлення основних фондів.

Відсутність значних капіталовкладень в залізничний транспорт в кін. 20-х - на поч. 30-х рр. призвела до незадовільного стану колійного господарства. Баластний шар на залізницях був в основному піщаний, недостатньої товщини. Він легко руйнувався під час дощів, весняних повеней та інших несприятливих погодних умов. Стан колійного господарства визначався також якістю укладених рейок. Важкі рейки дозволяли важковаговим поїздам рухатися з меншим інтервалом. Легкі рейки таких умов експлуатації не витримували. Вони могли тріснути або деформуватися, що призводило до аварій та катастроф. На початку 30-х рр. на Південно-Західній залізниці важкі і середні рейки складали 32%, на Донецькій - 88%, на Катеринінській - 36% [35, с.156].

Піщаний баластний шар, старі дерев'яні шпали, неекономічні легкі рейки значною мірою обмежували вагу та інтенсивність руху поїздів, не дозволяли збільшити вантажопотік перевезень.

На черговому партійному форумі КП(б)У в січні 1934 р. було порушено питання про збільшення капіталовкладень в реконструкцію залізничного транспорту [36, с.773].

На реконструкцію залізничного транспорту України планувалося виділити 1989,3 млн.крб., в тому числі на будівництво нових колій - 186,9 млн.крб., на придбання паровозів і вагонів - 310 млн.крб. і 1398 млн.крб. на розвиток існуючої мережі залізниць. В 1934-1938 рр. на магістралях УСРР планувалося ввести в дію 1237 км нових колій, обладнати 1679 км автоблокуванням та електрифікувати 1556 км [35,с.162].

Однак, реалізувати згадані наміри так і не вдалося, незважаючи на те, що капіталовкладення в транспорт були навіть дещо більшими від планових завдань.

На той час для вищого політичного керівництва країни стало очевидним, що без налагодження стабільної роботи транспорту збільшити обсяги промислового виробництва неможливо. В 1933-1937 рр. в залізничний транспорт СРСР було направлено 2,1 млрд.крб., порівняно із першим п'ятирічним планом фінансування збільшилось майже у 2,5 рази [3, с. 233].

Проте державне фінансування складало всього 20% від усіх капіталовкладень в український залізничний транспорт. В другій п'ятирічці із 2180 млн.крб. сумарних капіталовкладень в українські магістралі було виділено із державного бюджету 436 млн.крб., тоді як переважна частка в фінансуванні належала власним прибуткам залізниць [37, с. 125].

Нове залізничне будівництво обмежувалося переважно новою двоколійною магістраллю Москва-Донбас, яку почали споруджувати відповідно до постанови РНК СРСР від 29 квітня 1932 р. [18, с.261-261]. На території України будівництво проходило повз населені пункти Несвєтаєво-Должанська-Семейкіно-Старобільське-Валуйки [38, арк.86, 130]. На початку передбачалось закінчити новобудову до середини 1933 р. [39, арк. 32]. Однак, вже 13 червня 1932 р. РНК СРСР змушений був констатувати зрив виконання робіт по спорудженню магістралі [40, арк.9]. Незважаючи на численні постанови вищого політичного керівництва країни [18, с.304-305] та України, "загальносоюзний будівельний майданчик" перетворився в довгобуд.

До 1 січня 1938 р. на будівництві магістралі в межах України було прокладено 400 км колій вартістю 433 млн.крб. Це майже втричі перевищувало кошти, намічені на нове будівництво. Завершити спорудження залізниці Москва-Донбас вдалося лише в 1940 р. [41, с.27].

Загалом в 1934-1938 рр. було введено в дію на всіх магістралях України 600 км нових колій, що складало тільки 48% від плану [42, с. 198]. Основними причинами невиконання планових завдань по будівництву були: а) недоліки планового господарювання і, як наслідок, недопостачання промисловістю рейок і шпал; б) недостатнє фінансове стимулювання робітників призводило до плинності робочої сили, поганої якості робіт; в) екстенсивні методи економічного розвитку привели до панування малопродуктивної ручної праці.

Оскільки коштів на будівництво нових колій не вистачало, реконструкція проходила за рахунок збільшення пропускних можливостей існуючих колій. З цією метою піщаний баластний шар замінювався на більш досконаліший щебеневий або жорствяний, укладалися шпали та рейки важких типів. При цьому внаслідок нестачі нових рейок і шпал широко використовувались ті, що були в ужитку, але ще придатні до експлуатації. Таке рішення було не найкращим. При однакових витратах робочої сили строки експлуатації колії значно зменшувались [35, с.176].

В 1934-1935 рр. на українських залізницях було замінено 1592 км колії, 29,4% з якої укладено старими рейками і шпалами. В 1936 р. на залізницях України вперше в Європі з'явилась диспетчерська централізація, що дозволяла диспетчеру з одного місця переводити стрілки і керувати сигналами на проміжних станціях [43, с. 9].

Темпи електрифікації залізниць і спорядження їх автоблокуванням в др. пол. 30-х рр. значно збільшились. Однак планових завдань ці темпи не забезпечували. В 1933-1937 рр. довжина мережі українських залізниць, устаткована автоблокуванням, досягла 900 км, що складало 53,6% плану, забезпечена електрифікацією - 379 км, або 25,7% плановихзавдань [44, с.48].

Електрифікацію найважливіших дистанцій Катеринінської і Південної залізниць розпочали ще в 1931 р. і планували закінчити в 1933 р. [45]. Проте введені в дію вони були значно пізніше. Так, перша в Україні електрифікована колія Запоріжжя-Нікополь (90 км) почала функціонувати лише в1935 р. А в 1933 р. почалосьспорудження перших в Україні приміських електричних залізниць. В 1937 р. на них почалися постійні пасажирські перевезення, що з'єднали Харків із найближчими населеними пунктами [46, арк.32].

Зважаючи на критичний стан, вище політичне керівництво країни призначає наприкінці лютого 1935 р. на посаду наркома шляхів сполучення секретаря ЦК ВКП(б)

Л.М.Кагановича - людину, яка на той час зуміла себе зарекомендувати як жорсткий і безкомпромісний виконавець волі И.В.Сталіна.

Л.М.Кагановичу, який належав до найближчого оточення генсека та зберіг за собою посаду в апараті ЦК ВКП(б), було значно легше вирішувати складні завдання, що стояли перед залізничним транспортом ніж його попередникам. Із приходом Лазаря Кагановича в НКШС одразу відчутно збільшується державне фінансування залізничного транспорту, дещо покращується матеріальне постачання та побут залізничників. Проте, як і в економічній політиці країни в цілому, основний акцент в роботі залізниць був поставлений на форсуванні технічних показників без врахування проектних можливостей транспорту та надзвичайному перенапруженні фізичних і моральних сил людського фактору.

Очоливши НКШС, Каганович розпочав цькування спеціалістів і науковців, які розробляли норми використання технічних засобів транспорту. Ці норми максимально враховували можливості його безаварійної роботи, передовий досвід залізниць Європи й Америки, кваліфікацію обслуговуючого персоналу тощо. На думку провідних інженерів НКШС, вчених транспортних інститутів, без суттєвого збільшення капіталовкладень у реконструкцію та розбудову залізничного господарства поліпшити роботу магістралей було неможливо [47].

Вже в той час використання запропонованих промисловістю надважких локомотивів серії "ФД" відбувалося на обмеженій території через непридатність колійного обладнання і паровозних депо до їх обслуговування [48].

14 квітня 1935 р. та 7 січня 1936 р. були видані накази про антидержавну лінію і практику в роботі Науково-дослідного інституту експлуатації та Інституту реконструкції тяги" [1, с.121, 130], що "розвінчували теорію т.зв. обмеження".Боротьба із "обмежницькими" поглядами була тісно пов'язана із зароджуваним в цей час стахановсько-кривоносівським рухом. Машиніст депо ст.Слов'янськ Донецької залізниці П.Ф.Кривонос збільшив технічну швидкість водіння вантажних поїздів на 8 км за годину, шляхом наднормового форсування котла паровоза. Свої рекорди він почав ставити навіть раніше від Стаханова, і вже в серпні 1935 р. його відзначили найвищою державною нагородою - орденом Леніна.

Кривоносівський рух, підтриманий згори, починався як серія досягнень окремих рекордсменів, яким створювались належні виробничі умови. Із ліквідацією "стелі" в заробітній платі значна частина залізничників була зацікавлена у збільшенні продуктивності праці, пришвидшенні обороту вагонів і паровозів. Проте деякі машиністи і виробничники вже тоді застерігали, що ігнорування встановлених норм експлуатації може стати причиною частих обривів, псування техніки та різного роду аварій.

Підтриманий вищим політичним керівництвом держави стахановський рух досить швидко почав набувати ознак офіціозу та заідеологізованої формальної кампанії. Стахановці повинні були показувати все вищі досягнення, а їх кількість мала невпинно збільшуватись. Тому на залізничному транспорті з'явилися стахановці серед стрілочників, мастильників, обхідників тощо. Досить частими були випадки приписок трудових досягнень групи залізничників одній людині. Окрім того, рекорди стахановців-кривоносівців послужили підставою для істотного підвищення норм технічної експлуатації та виробітку [50, с.228]. На транспорті, який не мав достатніх резервів, це призвело до перенапруження виробничого процесу і неминучих зривів.

Залізничний транспорт, що потребував чіткої, злагодженої роботи всіх його ділянок, не міг органічно прийняти хаотичні рекорди стахановців-кривоносівців, які в умовах узгодженого графіку руху поїздів були не зовсім доцільними. Машиніст, що перевищував швидкість, затримував рух інших поїздів, утворюючи тим самим аварійну

ситуацію, призводив до швидкого псування рухомого складу тощо. Так, одразу ж після розправи над "обмежниками" та із розгортанням стахановського руху в червні 1935 р. ЦК КП(б)У констатував 70% збільшення на залізницях України аварій і катастроф. Кількість зіпсованих паровозів зросла на 25%, а вагонів - на 31% [51, арк.208].

Незважаючи на такі негативні результати, вище політичне керівництво країни та республіки продовжувало активно впроваджувати стахановські методи роботи на залізничному транспорті. Проте залізничники, розчаровані збільшенням планових завдань та відновленням у заробітній платі на поч. 1937 р. "стелі", збайдужіло спостерігали за марними потугами влади викликати у них ентузіазм до самовідданої альтруїстичної праці. Так, під час проведення на поч. жовтня 1936 р. стахановської декади на залізницях України не тільки не зросла продуктивність праці, а й навпаки, відбулося значне зниження виконання планових завдань [52, арк.234].

3-го січня 1937 р. Л.Каганович рапортував у газеті "Правда"В.Молотову і Й.Сталіну про виконання і перевиконання річних планів залізничним транспортом на 109,8% [53]. Насправді у 1936 р. показники роботи залізниць країни й України зокрема були дещо меншими. Нам не вдалося віднайти правдиві цифри показників роботи українських залізниць, але архіви ЦК КП(б)У свідчать, що погана робота українських магістралей у 1936 р. ставала не один раз приводом для засідань політбюро [54, арк.124]. Наприклад, 20 жовтня 1936 р. ЦК КП(б)У відзначав "вкрай незадовільне виконання Південно-Західною, Донецькою, Сталінською, Південною залізницями плану військових та спеціальних перевезень", який складав всього 49%.

В осінньо-зимовий період 1937-1938 рр. залізничний транспорт знову різко знизив показники своєї роботи. Незважаючи на особисте втручання Сталіна у ситуацію, що склалася на транспорті. Телеграма, розіслана ним на місця 23 жовтня 1937 р., містила недвозначні погрози на адресу керівників усіх ланок залізничного транспорту. Проте навантаження вагонів знизилось до рівня 1935 р. Погіршився рух поїздів через порушення графіків. Як не дивно, основні причини поганої роботи транспорту, названі в наказі наркома шляхів сполучень Л.Кагановича, ті ж самі, що й 10 років тому назад. Залізничний транспорт знову турбували знеособлений ремонт та обслуговування паровозів, неправильна доставка вантажів, роз'єднання вантажів і документів, їх псування та крадіжки, погана організація праці, великі розміри понаднормових робіт, низька технічна кваліфікація кадрів тощо. На думку наркома, це було результатом дій шкідників та ворогів народу [1, с.173].

Кризові явища на початку 30-х рр. посилили постійні затримки із виплатою заробітної плати і вкрай незадовільне постачання залізничників продовольством. Покращити роботу залізничного транспорту та стабілізувати соціальне забезпечення його працівників вдалося лише в другій половині 30-х рр. Проте, виконати планові завдання будівництва нових колій, розширити існуючу залізничну мережу, збільшити вантажні і пасажирські перевезення так і не вдалося.

У червні 1938 р. у доповіді М.С.Хрущова на XIV з'їзді КП(б)У, в резолюції з'їзду відзначались досягнуті "успіхи у викритті, викорчовуванні і розгромі основних гнізд троцькістсько-бухаринських і буржуазно-націоналістичних агентів польсько-німецького і японського фашизму". Відносно досягнень у галузі народного господарства, то вони виявилися куди скромнішими. Констатувався приріст лише по окремих підприємствах. Такі важливі галузі, як вугільна, металургійна, коксохімічна, залізо- і марганцеворудна промисловості, а також залізничний транспорт планових показників не виконали [36, с. 670].

Аналіз архівних джерел свідчить, що т.зв. "великий стрибок" у важкій промисловості в роки індустріалізації призвів лише до великої дезорганізації та надзвичайного ускладнення економічної ситуації не тільки на залізничному транспорті,

але й у народному господарстві в цілому.

Безперечно, і розвиток залізничного транспорту, і народного господарства країни не можна розглядати лише у вигляді прямої лінії, завжди круто спрямованої донизу. Все було на цьому складному і суперечливому шляху: і важкоздолані бар'єри, і потужні ривки вперед, і грубі помилки та прорахунки, і уповільнення темпів. Проте пошук виходу з кризи майже не виходив за рамки адміністрування, директивних наказів, морального та фізичного залякування робітників.

Таким чином, підняте в статті питання становлення адміністративно-командних методів управління залізничним транспортом в 30-рр. ХХ століття може бути продовжене в наукових працях, які висвітлюватимуть історію української економіки ХХ століття.

Список літератури

1. Вольфсон Л., Корнеев А., Шильников Н. Развитие железных дорог СССР.- М.: Государственное транспортное железнодорожное издательство, 1939.-180 с.
2. Напорко А.Г. Очерки развития железнодорожного транспорта СССР.- М.: Государственное транспортное железнодорожное издательство, 1954.-285 с.
3. История социалистической экономики СССР: В 7-ми т./Ред. коллегия: д-р экон. наук И.А.Гладков (отв. ред.) и др.; АН СССР, Ин-т экономики.-М.: Наука, 1978.-Т.4. Завершение социалистического преобразо_ва_ния экономики. Победа социализма в СССР 1933-1937 гг.-519 с.
4. Кульчицький С.В. УСРР в добу нової економічної політики (1921-1928 рр.): Спроба побудови концепт. засад реал. історії/НАН України, Ін-т історії України.-К., 1995.-201 с.
5. Новохатько Л.М. Національний аспект доктрини "соціалістичні реконструкції" (Спроба історико-теоретичного переосмислення)/НАН України, Ін-т іст. України.- К., 1997.-110 с.
6. Пиріг О.Г. Нова економічна політика: теорія і практика її реалізації на Україні: текст лекції.- К.: КТЕІ, 1991.-19 с.
7. Більшовик Південної.-1934.-8 липня
8. Заклик (ст.Черкаси).-1933.- 27 червня.
9. УСРР в цифрах. Статистичний довідник.-Х.: Народне господарство та облік, 1936.-744 с.
10. ПостышевП.Советская Украина на новом подьеме. Политический отчет ЦК КП(б)У ХУ сьезду КП(б)У 20 января 1934 г.-Харьков: Партиздат ЦК КП(б)У, 1934.- 104 с.
11. Железнодорожный транспорт в годы индустриализации СССР (1926-1941)/[Сборник. Предисл. канд. экон. наук А. Напорко]. Документы и материалы.- М.: Транспорт, 1970.-432 с.
12. Центральний державний архів вищих органів влади України.-Ф. 2767, оп. 2, спр. 129.
13. Центральний державний архів громадських об'єднань України.- Ф. 1, оп. 20, спр. 5694.
14. Центральний державний архів вищих органів влади України.- Ф. 2623, оп. 1, спр. 7213.
15. Сборник важнейших приказов и распоряжений НКПС. 1935-1937 гг.-М.: Центр. юрид. отд. НКПС - Трансжелдориздат, 1937.- 340 с.
16. Центральний державний архів громадських об'єднань України.- Ф. 1, оп. 20, спр. 5350.
17. Донбасс в цифрах: (Стат. справочник)/Донецк. обл. упр. нар.-хоз. учета: [ред. К. Каплан].-Донецк: Изд. ДОУНХУ, 1936.- 177 с.
18. Железнодорожный транспорт СССР в документах Коммунистичес_кой партии и Советского правительства/Сост. А. Напорко. [1917-1957. Сбор__ник].-М.: Трансжелдориздат, 1957.-383 с.
19. Гусев М.И. Стальные пути Донбасса: Из истории Донецкой ордена Ленина ж.д.-Донецк: Донбас, 1970.-336 с.
20. Сталинская магистраль (Орган политотдела Сталинской железной дороги) . -Днепропетровск.-1936.-21 мая.
21. Черноморский гудок.-1936.-29 июня.
22. Железнодорожник Донбасса.-Артемовск.-1937.
23. Центральний державний архів громадських об'єднань України.- Ф. 1, оп. 6, спр. 338.
24. Захисник транспорту (10-денна газета стрілецької охорони Південно- Західної залізниці).-Київ.-1930.-12 липня.
25. Повний вперед (Газета парторганізації ст. Миколаїв).- 1931.- 12 листопада.
26. Сигнал (Орган партосередків, профспілок вузла ст. Лозова).- 1932.- 1 жовтня.
27. Рабочая газета(Орган политотдела Юго-Западной железной дороги).- 1934.-20 лютого.
28. Центральний державний архів громадських об'єднань України.- Ф. 1, оп. 20, спр. 5246.
29. Пам'ятка залізничника Південно-Західної.-К.: Пролетарська Правда, 1934.- 38 с.

30. Центральний державний архів вищих органів влади України.- Ф. 539, оп. 11, спр. 1420.
31. Центральний державний архів громадських об'єднань України.- Ф. 1, оп. 20, спр. 6253.
32. Центральний державний архів громадських об'єднань України.- Ф. 1, оп. 20, спр.6274.
33. Центральний державний архів громадських об'єднань України.- Ф. 1, оп. 20, спр. 6476.
34. Петровський Г.І. Про роботу робітничо-селянського уряду України. (Доповідь на другому обласному з'їзді рад Харківщини 10 січня 1935 р.).-К.: Партвидав України ЦК КП(б)У, 1935.-62 с.
35. Захарченко Н.А. Железнодорожники УССР на завершающем этапе социалистической реконструкции народного хозяйства (1933-1937 гг.): Дис... канд. ист. наук: 07.00.02.- Донецк, 1988.-245 с.
36. Комуністична партія України в резолюціях з'їздів, конференцій і пленумів ЦК.-Т. 1.-1918-1941.-К.: Політвидав України, 1976.-1007 с.
37. Народне господарство УСРР/Статистичний довідник. За ред. О.М.Асаткіна.-К.: Народне господарство та облік, 1935.-664 с.
38. Центральний державний архів громадських об'єднань України.- Ф. 1, оп. 6, спр. 235.
39. Центральний державний архів вищих органів влади України.- Ф.Р.-806, оп. 1, спр. 1245.
40. Центральний державний архів вищих органів влади України.- Ф. 559, оп. 1, спр. 2512.
41. Гусев М.И., Сладков С.С. Донецкая железная дорога за 40 лет. В помощь лектору.-Сталино, 1957.-53 с.
42. Социалистическое народное хозяйство СССР в 1933-1940 годах/Под ред. д-ра экон. наук И.А. Гладкова.-М.: Изд-во АН СССР, 1933.-667 с.
43. Яшник М.М. Железнодорожный транспорт Украины за 50 лет.- К.: Знание, 1968.-32 с.
44. Радянська Україна за 20 років: Збірник/АН УРСР, Ін-т економіки; [Ред.: О.С.Сухопалько, І.Кецельман].-К.: Держполітвидав при РНК УРСР, 1938.-109 с.
45. Шлях залізничника (Орган вузлового залізничного парткомітету та райпрофспілки). -Одеса. -1931.-24 червня.
46. Центральний державний архів громадських об'єднань України.- Ф. 1, оп. 6, спр. 285.
47. Залізничник Донбаса (Орган політвідділу Донецької залізниці).- Артемівськ.-1935.-2 червня.
48. Транспорт СССР. Итоги за пятьдесят лет и перспективы разви_тия/Общ. ред. А.Л, Головина.-М.: Транспорт, 1967.-324 с.
49. Стальний путь (Орган парткомітету, професійної і комсомольської організації 10 дистанції колії).-Люботин.-1935.-8 березня.
50. Комуністична партія Радянського Союзу в резолюціях і рішеннях з'їздів, конференцій і пленумів ЦК. 1898-1971.- К.: Політвидав України, 1981. Т.5. 1931-1941.-471 с.
51. Центральний державний архів громадських об'єднань України.- Ф. 1, оп. 6, спр. 391.
52. Центральний державний архів громадських об'єднань України.- Ф. 1, оп. 6, спр. 409.
53. Правда.-1937.-3 января.
54. Центральний державний архів громадських об'єднань України.- Ф. 1, оп. 20, спр. 6901.

Y. Bondarchuk
Kirovograd National Technical University

The administrative-command methods of management of railway transport of Ukraine in the 30s of the XX century.

Any attempt to make a research on our society's command economy in its various fields can help our management develop analytical approach and implement a liberal economy type.

The important observations are:

At the end of the 20s New Economic Policy (NEP,) that was characterized by its liberal management of economic processes and some elements of marketing economy, was replaced by command economy with its directive and voluntaristic approach and noneconomic methods of national economy management.

Later in the 30s for a long period the economy of the Soviet Union went back to the policy of "military communism" which was based on the regression of commodity-money relations, dry administration and compulsion.

"Great Leap" in heavy industry during the years of industrialization caused serious disruption, disorganization and considerable complications in the economic development, including railway transport and other areas of national economy.

compulsion, command economy, liberal economy,administration, rail way transport, rapid economic development, impacts

Одержано 16.05.13

УДК 005.332.4:637.1 (477)

С.В.Остряніна, доц., канд. екон. наук
Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», м. Полтава

Формування конкурентних переваг молокопереробних підприємств на продовольчому ринку України

Анотація У статті розглянуто поняття «конкурентної переваги» та визначено причинно-наслідкове розходження із поняттям «конкурентоспроможність»; мету та основні завдання управління конкурентними перевагами; класифікації конкурентних переваг та чинників формування конкурентоспроможності. Запропоновано формування механізму управління конкурентоспроможністю молокопереробних підприємств, який сприятиме зростанню результативності управління, орієнтації на системне використання ринкових можливостей підприємства з метою досягнення конкурентних переваг.
конкурентні переваги, конкурентоспроможність підприємства, чинники формування, молокопереробні підприємства, механізм управління

С.В.Острянина
Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли», г. Полтава
Формирование конкурентных преимуществ молокоперерабатывающих предприятий на продовольственном рынке Украины

В статье рассмотрено: понятие «конкурентного преимущества» и определено причинно-следственное различие с понятием «конкурентоспособность»; цель и основные задачи управления конкурентными преимуществами; классификации конкурентных преимуществ и факторов формирования конкурентоспособности. Предложено формирование механизма управления конкурентоспособностью молокоперерабатывающих предприятий, который будет способствовать росту результативности управления, ориентации на системное использование рыночных возможностей предприятия с целью достижения конкурентных преимуществ.
конкурентные преимущества, конкурентоспособность предприятия, факторы формирования, молокоперерабатывающие предприятия, механизм управления

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки стійке положення будь-якого підприємства на ринку продукції визначається рівнем його конкурентоспроможності, тобто здатності виробляти та збувати продукцію, яка за ціновими і неціновими характеристиками більш привабливa для споживачів, ніж продукція їх конкурентів.

Конкурентоспроможність характеризує можливість і динаміку пристосування підприємств до умов ринкової конкуренції. Поняття конкурентоспроможності підприємства дуже багатогранне і важливе, а отже безпосередньо пов'язане з реальною побудовою систем управління діяльністю підприємств, галузей, окремого товаровиробника або продукції, економіки держави в цілому та поєднує поведінку економічних агентів в конкурентному середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості формування та розвитку конкурентного середовища на агропродовольчому ринку знаходили відображення у дослідженнях О.В. Березіна, Л.А. Євчука, В.А. Ільяшенка, С.М.Кваші, Ю.С. Коваленка, О.І. Кондратюка, Н.В. Кривенко, Н.А. Мазура, М.Й. Малік, В.Я. Месель-Веселяк,

© С.В.Остряніна, 2013

М.А. Місевич, М.В. Місюк, А.Т. Опрі, П.Т. Саблука, Б.К. Супіханова та ін.

Щодо конкурентного середовища на ринку молока та молочної продукції, то цією проблематикою займалися П.С. Березівський, В.І. Бойко, Р.В. Глібов, Л.В. Джемелінська, Т.Г. Дудар, М.М. Ільчук, В.Г. Кудлай, Т.Л. Мостенська, І.Ю. Рудь, М.В. Рухтурак, В.П. Савицька, В.С. Уланчук, С.О. Шевельова, В.Й. Шиян, Л.Г. Шморгун, О.М. Шпичак, Т.І. Яворська та інші дослідники.

Науковцями, у своїх роботах проведено значний аналіз, щодо особливості формування та розвитку конкурентного середовища на продовольчих ринках країни, зроблено теоретико-методологічний внесок у розвиток економічної науки. Водночас проблема конкурентних переваг у межах даного ринку залишається ще недостатньо дослідженою.

Формулювання цілей полягає в узагальненні: існуючих визначень поняття «конкурентні переваги»; класифікації чинників, що впливають на управління конкурентними перевагами підприємств на продовольчому ринку; формуванні механізму управління конкурентоспроможністю молокопереробних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Результати теоретичних напрацювань науковців і практика ринкового господарювання свідчать, що адаптація підприємств до мінливих умов зовнішнього середовища можлива через реалізацію механізму управління конкурентоспроможністю, головною особливістю якого є як його змістовна і структурна спрямованість на зростання результативності управління підприємством, так і орієнтація на системне використання ринкових можливостей підприємства з метою досягнення конкурентних переваг.

Отже, метою управління конкурентними перевагами є забезпечення довгострокового успіху підприємства на ринку шляхом розробки та реалізації дієвих конкурентних стратегій.

Відповідно до визначеної мети сформулюємо основні завдання управління конкурентними перевагами, які полягають у наступному: ідентифікації досягнутого рівня конкурентного потенціалу та конкурентоспроможності підприємства; встановленні взаємоузгоджених цільових орієнтирів, досягнення яких забезпечить підтримку та підвищення конкурентоспроможності підприємства; опрацюванні комплексу ефективних конкурентних стратегій та забезпечення їх реалізації; проведенні оцінки ефективності управління конкурентними перевагами.

Поставлені завдання визначають необхідність формування відповідного механізму до управління підприємством, що не тільки забезпечував би сам процес адаптації, а й створював умови для його ефективного функціонування на постійній основі. Адже, позитивних результатів можна досягти там, де формування конкурентних переваг доведено до рівня технології управління.

Разом з тим між поняттями «конкурентоспроможність» та «конкурентні переваги» є причинно-наслідкове розходження. Конкурентоспроможність є результатом, що фіксує наявність конкурентних переваг, без останніх неможлива конкурентоспроможність.

Конкурентні переваги не слід ототожнювати з потенційними можливостями підприємств, оскільки вони є реальними фактами зафіксованих очевидних уподобань покупців. Тому в бізнесі конкурентні переваги є головною метою і результатом діяльності.

Ю.Б. Іванов, П.А. Орлов, О.Ю. Іванова характеризують конкурентні переваги як – «...позитивні відмінності підприємства від конкурентів в деяких або в усіх видах діяльності, які забезпечують підвищення соціально-економічної ефективності в короткостроковому періоді й виживання в довгостроковому за рахунок постійного пошуку нових можливостей і швидкої адаптації до навколишнього оточення та умов

конкурентної боротьби, що змінюються» [1] .

Формування конкурентних переваг у широкому значенні трансформується в завдання адаптації системи управління до змін конкурентного середовища, що дає змогу швидко й точно визначати напрями підвищення конкурентоспроможності. Вирішення цього завдання ускладнюється тим, що колись досягнуті успіхи на ринку при відсутності постійної й цілеспрямованої роботи будуть через якийсь час анульовані відповідними діями конкурентів.

На думку О.М. Бєленой та В.В. Долгих забезпечення конкурентних переваг підприємства вбачають у системному підході з виділенням стратегічних зовнішніх і внутрішніх чинників [2]. Деякі науковці, окрім названих, виділяють чинники безпосереднього оточення підприємства [3]. Стратегічні чинники конкурентної переваги поділяють на чинники макросередовища (країни), інфраструктури регіону і мікросередовища (фірми) [4] (див. табл. 1).

Таблиця 1 – Класифікація чинників формування конкурентоспроможності [6]

Класифікація чинників	Чинники	Основні аспекти
Залежно від місця виникнення	Внутрішні	система та методи управління підприємством; рівень технологій та організації процесу виробництва; інноваційний характер виробництва; система довгострокового планування; орієнтація на маркетингову стратегію; ступінь задоволення додаткових потреб споживача.
	Зовнішні	законодавча база; економічні зв'язки; політична ситуація в державі; урядові рішення та інституційні механізми; соціальні та економічні аспекти розвитку суспільства; розміщення виробничих сил, концентрація виробництва, загальний рівень техніки та технологій; система управління промисловістю; рівень конкуренції; наявність фінансових, транспортних, комунікаційних та інших ресурсів.
Залежно від рівня	Мікрорівневі	ціна і якість продукції, що виготовляється підприємством, його виробничий, технологічний стан, професійно-кваліфікаційний рівень персоналу, маркетингові можливості тощо.
	Мезорівневі	продуктивність галузі, наукоємність, оплата праці в галузі, капіталоємність, технічний рівень продукції, сукупність необхідних знань, ступінь експортної орієнтації.

Продовження таблиці 1

	Макрорівневі	економічні, міжнародні, демографічні, правові, географічні, науково-технічні, технологічні, політичні та соціокультурні.
Залежно від сфери походження	Науково-технічні	стан та динаміка науково-технічного прогресу; рівень техніки та технології; продуктивність та надійність устаткування; гнучкість виробничих процесів.
Залежно від сфери походження	Організаційно-економічні	стадія циклу розвитку економіки; розвиток інтеграційних процесів у економічному просторі; загальногосподарська та галузева кон'юнктура; методи та механізми регулювання господарської діяльності на рівні держави, регіонів та галузей; ефективність системи управління підприємства; рівень організації його маркетингової та фінансово-економічної діяльності; характер організації виробничих процесів та організації праці; ступінь ефективності створених на підприємстві систем прогнозування, стратегічного та поточного планування.
	Соціальні	стан та динаміка соціальних процесів; рівень ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства; рівень, динаміка та специфічні особливості попиту на кожному конкретному ринку.
	Політичні	загальнополітичний клімат та стан розвитку міжнародних відносин; політика іноземних країн щодо соціально-економічних та політичних перетворень в країні; військово-політичні конфлікти в окремих регіонах світу.
	Екологічні	взаємозв'язок виробничо-економічної діяльності підприємства зі станом оточуючого середовища; вимоги екологічного законодавства; витрати, що виникають у зв'язку з утилізацією відходів виробництва; витрати на утримання та експлуатацію природоохоронних споруд тощо.

Найбільш вдалим, на нашу думку, є підхід А.В. Бугая і Н.П. Лук'янчикової, які особливістю досягнення успіху в створенні стійких конкурентних переваг вважають технологічне поєднання чинників екзогенних і ендогенних, конструктивних і деструктивних, керованих і некерованих, суб'єктивних та об'єктивних [5].

На нашу думку, така класифікація є найбільш доцільною при визначенні чинників, які впливають на конкурентні переваги молокопереробних підприємств України та поділяє їх на внутрішні (ендогенні) та зовнішні (екзогенні)

Внутрішніми (ендогенними) чинниками конкурентоспроможності підприємство може самостійно і повністю керувати. Їх фактична присутність залежить тільки від системи управління на підприємстві, а також відношення власників до свого бізнесу. До них можна віднести : діяльність керівництва підприємства, систему технічного оснащення, збут продукції, фінансове забезпечення, інновації, доступ до якісних і дешевих ресурсів [7].

Саме в цьому аспекті доцільно розглядати молокопереробне підприємство як соціально-економічну систему, що має такі властивості: множинність поведінки залежно від керівних імпульсів; керованість – здатність бути переведеною за певну кінцеву множину керуючих імпульсів із визначеного початкового у певний кінцевий стан; наявність керівної підсистеми; здатність взаємодіяти або принаймні реагувати на зміни зовнішнього середовища; наявність інформаційного обміну як всередині системи, так і з зовнішнім середовищем; наявність зворотних зв'язків у каналах інформації; цілеспрямовану поведінку; імовірнісний характер поведінки молокопереробного підприємства як цілісної системи; властивості рівноваги, самоорганізації і самовдосконалення [8].

Таким чином, зовнішні чинники впливають не лише на формування конкурентного середовища, а й на конкурентоспроможність підприємства.

Зокрема до екзогенних чинників вони відносять інституційний чинник, стан попиту, державну політику, природний чинник, а до ендогенних - технічний, організаційно-правовий, маркетинговий, технологічний, фінансовий, інноваційний та людський чинник.

Серед екзогенних чинників, насамперед, слід відзначити важливість державного регулювання через цінову, податкову, антимнопольну, фінансово-кредитну, науково-технічну та інноваційну, і зовнішньоекономічну політику (а саме заходи з регулювання експортно-імпортної діяльності), регулювання якості продукції через систему стандартизації та сертифікації, розвиток державних інститутів і нормативно-правове забезпечення.

До заходів державної підтримки виробників молочної продукції у сфері створення ефективної сировинної зони належать: пільгове оподаткування; бюджетне фінансування програм розвитку селекційноплемінної роботи в молочному скотарстві та протиепізоотичних заходів, які мають загальнодержавне значення; запровадження пільгових короткострокових та довгострокових кредитних ресурсів і лізингових послуг; страхування товаровиробників; стимулювання зростання якості молока; цінове регулювання [9].

Адаптація підприємств до мінливих умов зовнішнього середовища можлива через реалізацію механізму управління конкурентоспроможністю, головною особливістю якого є як його змістовна і структурна спрямованість на зростання результативності управління підприємством, так і орієнтація на системне використання ринкових можливостей підприємства з метою досягнення конкурентних переваг.

Відповідно до рис. 1, механізм управління конкурентоспроможністю є одним із основних елементів системи адаптації підприємств до мінливих умов зовнішнього середовища, забезпечуючи таким чином їх тривале виживання, здатність до розвитку,

отримання синергетичного ефекту за всіма напрямами їх діяльності.

Таким чином, молокопереробні підприємства мають поставити перед собою завдання методично і цілеспрямовано підвищувати рівень конкурентоспроможності не лише своєї продукції, а й підприємства та його потенціалу в цілому, тому що на продовольчому ринку України в конкурентній боротьбі, враховуючи всю гостроту та динамізм, виграє той, хто аналізує та змагається за свої конкурентні позиції на всьому спектрі проблем господарської діяльності.

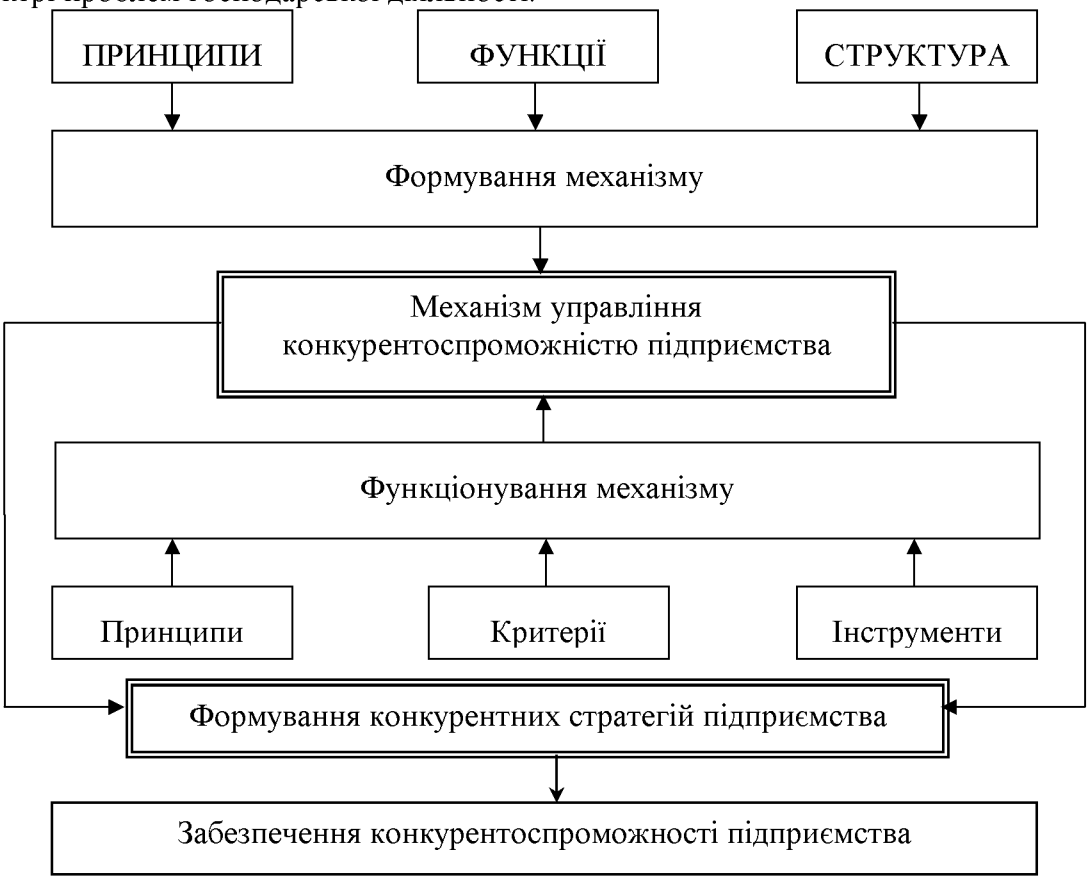


Рисунок 1 – Концептуальна схема формування і функціонування механізму управління конкурентоспроможністю молокопереробних підприємств

В такому контексті задля всебічного розкриття змісту та структурної реалізації механізму управління конкурентоспроможністю вважаємо за доцільне розглядати сучасне підприємство як своєрідний системний інтегратор – цілісний економічний суб'єкт, який поєднує у часі та просторі різні соціально-економічні процеси й отримує кінцевий результат діяльності, використовуючи системні мультиплікативні ефекти [8].

Дані чинники впливу на формування конкурентоспроможності підприємств зможуть трансформуватися у конкурентну їх перевагу тільки в тому випадку, коли будуть здійснювати позитивний, стимулюючий вплив на функціонування підприємства.

Досягнення конкурентних переваг можливе за рахунок низької собівартості продукції, високого рівня диференціації товарів, сегментування ринку, запровадження нововведень, оперативного реагування на потреби ринку, а також більш високого рівня продуктивності праці, кваліфікації виробничого, технічного, комерційного персоналу, якості і технічного рівня виробів, стратегічного мислення на різних рівнях управління, управлінської майстерності тощо. Види і форми вияву конкурентних переваг наведено в таблиці 2.

Конкурентні переваги мають порівняльний, а отже, відносний, а не абсолютний характер, оскільки вони можуть бути оцінені лише методом порівняння характеристик, які впливають на економічну ефективність продажу.

Таблиця 2 – Класифікація конкурентних переваг [10]

Критерії класифікації	Види конкурентних переваг			
Рушійні сили	Кон'юнктура ринку	Державна політика з регулювання конкуренції	Безпосередня діяльність конкурентів	Ініціатива підприємців
Фактори впливу (загальні, безпосередні)	Економічні, Ринковий сегменти галузі	Науково технічні (технологічні), адміністративні	Соціальні, культурні, структурні	Демографічні, етнічні, інформаційні
Термін дії	Стратегічні	Довгострокові	Короткострокові	Поточні
Рівень впливу	Національне господарство	Галузь, регіон	Підприємство, фірма	Товар, послуга
Етап життєвого циклу товару	Розвиток (НДПКР)	Виробництво	Реалізація	Експлуатація, сервіс
Ціна	Цінові	Еластичні	Нееластичні	Нецінові
Динаміка впливу	Стійкі	Регульовані	Ситуативні	Нестійкі

Висновки. Отже, з погляду системності, сучасне молокопереробне підприємство – це складна відкрита виробничо-господарська і соціальна (соціально-економічна) система, яка, по-перше, складається із технологічно-взаємозалежних частин (виробництв, цехів, дільниць, служб тощо), діяльність яких впливає на кінцевий результат виробництва; по-друге, взаємодіє із зовнішнім середовищем, з якого надходять необхідні для виробничої діяльності фактори виробництва, в якому реалізуються і використовуються результати виробництва – готова продукція (питне молоко, вершки, сметана, кефір, йогурт, ряжанка, сир і вироби з нього); по-третє, здійснює діяльність, спрямована на задоволення потреб суспільства (зовнішнього середовища); по-четверте, має властивості, що притаманні складним відкритим цілеспрямованим системам (здійснює певні технологічні й економічні процеси впродовж життєвого циклу цільномолочної продукції); по-п'яте, реагує на зміну зовнішнього оточення і самостійно забезпечує свій розвиток (володіє властивістю самоорганізації); по-шосте, має характерне для складних систем поєднання властивостей цілісності та відокремленості, які певним чином впливають на її функціонування та розвиток.

Таким чином, підводячи підсумки варто зазначити, що кінцевими цілями механізму управління конкурентоспроможністю для молокопереробних підприємств є створення продукції для задоволення специфічних потреб суспільства взагалі та забезпечення прибутків підприємств зокрема. Враховуючи значний вплив внутрішніх і зовнішніх чинників на формування конкурентних переваг підприємства необхідно визначити перспективні напрями управління конкурентоспроможністю молокопереробних підприємств через розробку методичних положень по адаптації механізму, застосування нових інструментів, оптимізації принципів, функцій в

управлінні, що зумовлюють актуальність подальших досліджень.

Список літератури

1. Іванов Ю. Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток : [моногр.] / Ю. Б. Іванов, П. А. Орлов, О. Ю. Іванова. – Харків : ІНЖЕК, 2008. – 352с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://do.gendocs.ru/docs/index-346482.html – Назва з екрану.
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности : Учебник / Н.А. Русак, В.И. Стражев, О.Ф. Мигун и др.; Под. общ. ред. В.И. Стражева. – Мн.: Высшая школа, 1998. – 322 с.
3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф.- СПб.: Питер Ком, 1999- 416 с.
4. Брутян К.С. Проблеми аналізу фінансового стану підприємств харчової промисловості України // Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. - Випуск 231: У 9 т. – Т ІІ. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – С. 305-317
5. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – М.:ИНФРА – М., 2003.-215с.
6. Воржакова Ю.П. Довгань Л. Є. Зовнішні та внутрішні чинники формування конкурентоспроможності малих підприємств : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2012-4.pdf – Назва з екрану.
7. Сусіденко Ю. В., Вознюк М. А. Конкурентоспроможність підприємства та фактори, що на неї впливають : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://intkonf.org/susidenko-yu-v-voznyuk-m-a-konkurentospromozhnist-pidpriemstva-ta-faktori-scho-na-ney-vplivayut/ – Назва з екрану.
8. Маркіна І.А. Управління конкурентоспроможністю підприємств на ринку харчових продуктів : [монографія.] / І.А. Маркіна, С.В. Остряніна. – Полтава, ПУЕТ, 2012. 225 с.
9. Череп А.В. Діяльність підприємств промислово-фінансових груп харчової промисловості в ринкових умовах господарювання : [монографія.] / А.В Череп, Г.Д. Попов, К.С. Брутян. – К. : Кондор, 2009. – 304 с.
10. Сутність і види конкурентних переваг: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gufer.net/srategy/954-sutnst-vidi-konkurentnih-perevag.html. – Назва з екрану.

S. Ostryanina
Higher Educational Institution of Ukoopspilka „Poltava University of Economics and Trade”

Creating competitive advantages for milk processing enterprises of food market of Ukraine

The purpose of this article is to adopt the milk processing enterprises competitiveness management mechanism in order to obtain competitive advantage.

Short description of made work at this article. The notions of “competitive advantage” and “competitiveness” and their cause-and-effect difference are considered. The aim and main tasks of competitive advantages management are described. The competitive advantages classification and competitiveness creation factors are identified.

Conclusions competitive advantages are comparable; modern milk processing enterprise is a complex industrial, economic and social system; competitiveness management mechanism is the base for the enterprise environmental adaptation.

competitive advantages; competitiveness, enterprises, creation factors, milk processing enterprises, management mechanism

Одержано 10.04.13

УДК 334.012.64

О.С. Хачатурян, канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Комплексний аналіз розвитку малого підприємництва в Кіровоградській області

У статті визначено та проаналізовано основні показники, що характеризують стан розвитку малого підприємництва та зайнятості населення в Кіровоградській області у порівнянні із середньорегіональними та середньоукраїнськими показниками. Виявлено значні невідповідності між кількістю малих підприємств, зайнятістю населення та продуктивності праці на них і величиною заробітної плати для низки адміністративно-територіальних одиниць регіону. Намічено напрямок подальших досліджень.
мале підприємництво, зайнятість населення, адміністративно-територіальна одиниця

Е.С. Хачатурян
Кировоградский национальный технический университет
Проблемы развития малого предпринимательства в Кировоградской области

В статье определены и проанализированы основные показатели, которые характеризуют состояние развития малого предпринимательства и занятости населения в Кировоградской области по сравнению с среднерегиональными и среднеукраинскими показателями. Выявлены значительные несоответствия между количеством малых предприятий, занятостью населения и продуктивностью труда на них и величиной заработной платы для ряда административно-территориальных единиц региона. Намечено направление дальнейших исследований.
малое предпринимательство, занятость населения, административно-территориальная единица

Постановка проблеми. Мале підприємництво, як свідчить світовий досвід, виступає одним із основних чинників демократичних перетворень у економіці високорозвинених країн. Масштаби його діяльності та ступінь підтримки його на державному та регіональному рівнях мають велике значення, в кінцевому підсумку, для підвищення життєвого рівня значної частини населення країни. Так як регіональний ринок функціонує на певній адміністративно визначеній частині території країни, то регіональні органи влади повинні оперувати достовірною інформацією про його стан з метою найбільш повного та ефективного використання економічних важелів, які вони мають у своєму розпорядженні, для регулювання та підтримки підприємницької діяльності. У цьому сенсі набуває великої ваги проведення аналізу рівня становлення та розвитку малих підприємств не за абсолютними показниками, що не повною мірою відображують реальну ситуацію, а за їх відносним рівнем.

Аналіз останніх досліджень. Розгляду комплексних проблем, пов'язаних із становленням і розвитком малого підприємництва в Україні та її регіонах присвячені праці відомих вітчизняних вчених-економістів З. Варналія, Л. Воротіної, М. Долішнього, С. Дриги, Д. Ляпіна, Ю. Маршавіна та інших. Однак зазначені питання залишаються ще недостатньо розробленими. Зокрема вимагає подальшого детального вивчення та обґрунтування соціально-економічна роль малого підприємництва у розвитку регіонів.

Метою статті є комплексний аналіз стану малого підприємництва в Кіровоградському регіоні за інтегрованими показниками досягнутого ступеня його розвитку на рівні (районів і міст обласного підпорядкування) адміністративно-територіальних одиниць.

© О.С. Хачатурян, 2013

Виклад основного матеріалу. Як уже було відмічено вище, рівень становлення та розвитку малих підприємств необхідно аналізувати не за абсолютними показниками, які не завжди відображають реальні ситуації, а лише за інтегрованими показниками. Користуючись методикою, запропонованою З.С. Варналієм [1], визначимо деякі з них.

Для визначення коефіцієнту кількості малих підприємств $К_{МП_i}$ спочатку знайдемо співвідношення кількості малих підприємств на 1000 чоловік населення в Україні ($П_У$):

$$П_У = \frac{МП_У}{10}, \quad (1)$$

де $МП_У$ – кількість малих підприємств в Україні в конкретний період у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць.

У 2010р. кількість малих підприємств на 1000 осіб населення в Україні складала $П_У = \frac{63}{10} = 6{,}30.$

Потім аналогічним чином визначимо кількість малих підприємств на 1000 осіб населення Кіровоградської області та її адміністративно-територіальних одиниць.

Коефіцієнт кількості малих підприємств Кіровоградської області та окремих її територій ($К_{МП_i}$) розраховується як відношення кількості малих підприємств на 1000 осіб населення Кіровоградської області та окремих її територій ($П_i$) до аналогічного показника по Україні ($П_У$):

$$К_{МП_i} = \frac{П_i}{П_У}. \quad (2)$$

Зокрема, кількість малих підприємств на 1000 осіб населення в Україні складає 6,30 одиниці, в Кіровоградській області – 3,82 одиниць, і лише в м. Кіровограді цей показник більший від середнього по Україні (7,10). Місто Світловодськ і Кіровоградський район мають цей показник, відповідно, на 17 і 14% нижчим, а місто Олександрія та Світловодський район – відповідно, на 35 і 33%. У інших же 20 адміністративно-територіальних одиниць регіону коефіцієнт кількості малих підприємств на 57÷76% менший у порівнянні із середньоукраїнським рівнем (табл. 1).

Таблиця 1 – Чисельність населення та кількість малих підприємств (за 2010 рік)

Територія	Чисельність населення, осіб	Кількість малих підприємств		
		всього, одиниць	на 1000 осіб	коефіцієнт
Україна	45598,2	287269	6,30	1,00
Кіровоградська область	1003572	3838	3,82	0,61
м. Кіровоград	240477	1707	7,10	1,13
м. Знам'янка	29949	66	2,20	0,35
м. Олександрія	92628	380	4,10	0,65
м. Світловодськ	54968	286	5,20	0,83
райони Бобринецький	26887	56	2,08	0,33
Вільшанський	13460	20	1,49	0,24
Гайворонський	39634	87	2,20	0,35
Голованівський	32473	71	2,19	0,35
Добровеличківський	35813	72	2,01	0,32
Долинський	35303	88	2,49	0,40

Продовження таблиці 1

Знам'янський	24739	42	1,70	0,27
Кіровоградський	37557	203	5,41	0,86
Компаніївський	15654	41	2,62	0,42
Маловисківський	45362	77	1,70	0,27
Новгородківський	16167	36	2,23	0,35
Новоархангельський	25763	59	2,29	0,36
Новомиргородський	30101	51	1,69	0,27
Новоукраїнський	43978	110	2,50	0,40
Олександрівський	29521	53	1,80	0,29
Олександрійський	37468	75	2,00	0,32
Онуфріївський	19126	52	2,72	0,43
Петрівський	25513	41	1,61	0,26
Світловодський	13327	56	4,20	0,67
Ульяновський	23953	57	2,38	0,38
Устинівський	13751	29	2,11	0,33

Примітка. Розраховано автором за даними Держкомстату України [3] та Головного управління статистики у Кіровоградській області [2].

Однак, один показник не дає повного та всебічного реального уявлення про стан розвитку малого підприємництва, тому визначимо та зіставимо декілька коефіцієнтів за різними показниками, що впливають на зайнятість населення у цьому секторі економіки регіону. За аналогічною методикою розрахуємо такий показник, як коефіцієнт зайнятості на малих підприємствах:

$$K_{ЗМП_i} = \frac{З_i}{З_У}, \quad (3)$$

де $З_У$ – рівень зайнятості на малих підприємствах (кількість найманих працівників у % до кількості населення працездатного віку) по Україні;

$З_i$ – той самий показник для кожної території регіону.

Як видно з табл. 2, рівень зайнятості на малих підприємствах щодо кількості населення в працездатному віці по містах і районах регіону, дуже різний. У Кіровоградському районі цей показник більший у 1,62 раза, а у Петрівському районі менший у 2,39 раза за середній по регіону.

Таблиця 2 – Кількість населення у працездатному віці та працівників малих підприємств (за 2010 рік)

Територія	Кількість населення у працездатному віці, осіб	Середня кількість найманих працівників, осіб	Рівень зайнятості на малих підприємствах (кількість найманих працівників у % до кількості населення працездатного віку)	Коефіцієнт зайнятості на малих підприємствах
Україна	26674947	1992500	7,47	1,00
Кіровоградська область	583818	32110	5,5	0,74
м. Кіровоград	150655	12655	8,4	1,12
м. Знам'янка	17844	571	3,2	0,44
м. Олександрія	55527	3054	5,5	0,74

Продовження таблиці 2

м. Світловодськ	32631	2121	6,5	0,87
райони				
Бобринецький	15441	525	3,4	0,46
Вільшанський	7225	289	4,0	0,54
Гайворонський	22541	834	3,7	0,50
Голованівський	17846	696	3,9	0,52
Добровеличківський	19974	779	3,9	0,52
Долинський	20261	932	4,6	0,62
Знам'янський	14000	406	2,9	0,39
Кіровоградський	21247	1891	8,9	1,18
Компаніївський	8828	256	2,9	0,39
Маловисківський	26529	902	3,4	0,46
Новгородківський	13500	513	3,8	0,51
Новоархангельський	14182	780	5,5	0,74
Новомиргородський	16757	620	3,7	0,50
Новоукраїнський	24857	1044	4,2	0,56
Олександрівський	15500	558	3,6	0,48
Олександрійський	20857	584	2,8	0,37
Онуфріївський	10651	458	4,3	0,58
Петрівський	14783	340	2,3	0,31
Світловодський	6828	437	6,4	0,86
Ульяновський	12714	534	4,2	0,56
Устинівський	7698	331	4,3	0,58

Примітка. Розраховано автором за даними Держкомстату України [3] та Головного управління статистики у Кіровоградській області [2].

На жаль, 80% районів Кіровоградської області знаходяться на дуже низькому рівні за зайнятістю населення у сфері малого підприємництва навіть при внутрішньому порівнянні їх у межах регіону (рівень зайнятості на малих підприємствах у межах 2,3%÷4,6%).

Для визначення фінансово-економічної ефективності діяльності малих підприємств обчислимо показник – середньомісячну продуктивність праці, що представляє собою відношення обсягу реалізованої продукції до середньої кількості найманих працівників. У 2010р. середньомісячна продуктивність праці робітників малих підприємств України складала 20002,37 грн./міс. (табл. 3).

Коефіцієнт продуктивності праці працівників малих підприємств:

$$K_{W_i} = \frac{W_i}{W_У}, \tag{4}$$

де $W_У$ – продуктивність праці працівників малих підприємств в Україні;

W_i – продуктивність праці працівників малих підприємств кожної території регіону.

За даним показником тільки місто Кіровоград і Кіровоградський район перевищують середнє значення по Україні.

Величина заробітної плати є одним з найвагоміших аргументів залучення працівників до роботи в сфері малого підприємництва та підвищення тим самим рівня зайнятості. Визначимо коефіцієнт заробітної плати працівників малих підприємств за такою формулою:

$$K_{ЗП_i} = \frac{ЗП_i}{ЗП_У}, \quad (5)$$

де $ЗП_У$ – середньомісячна заробітна плата одного найманого працівника малих підприємств в Україні;

$ЗП_i$ - середньомісячна заробітна плата одного найманого працівника малих підприємств кожної території регіону.

Таблиця 3 – Продуктивність праці робітників малих підприємств (за 2010 рік)

Територія	Середня кількість найманих працівників, осіб	Обсяг реалізованої продукції, млн. грн.	Середньомісячна продуктивність праці, грн./чол.	Коефіцієнт продуктивності праці
Україна	1992500	478256,7	20002,37	1,00
Кіровоградська область	32110	6207,2	16109,21	0,81
м. Кіровоград	12655	3161,87	20820,95	1,04
м. Знам'янка	571	53,85	7859,02	0,39
м. Олександрія	3054	537,68	14671,47	0,73
м. Світловодськ	2121	474,91	18659,04	0,93
райони				
Бобринецький	525	37,06	5882,54	0,29
Вільшанський	289	26,31	7586,51	0,38
Гайворонський	834	99,39	9931,06	0,50
Голованівський	696	101,41	12142,00	0,61
Добровеличківський	779	46,76	5002,14	0,25
Долинський	932	94,89	8484,44	0,42
Знам'янський	406	33,24	6822,66	0,34
Кіровоградський	1891	457,93	20180,24	1,01
Компаніївський	256	25,49	8297,53	0,42
Маловисківський	902	109,73	10137,66	0,51
Новгородківський	513	86,43	14039,96	0,70
Новоархангельський	780	87,21	9317,31	0,47
Новомиргородський	620	101,85	13689,52	0,68
Новоукраїнський	1044	165,18	13184,87	0,66
Олександрівський	558	104,54	15612,31	0,78
Олександрійський	584	97,04	13847,03	0,69
Онуфріївський	458	74,14	13489,81	0,67
Петрівський	340	36,06	8838,24	0,44
Світловодський	437	79,09	15082,00	0,75
Ульяновський	534	90,16	14069,91	0,70
Устинівський	331	25,00	6294,06	0,31

Примітка. Розраховано автором за даними Держкомстату України [3] та Головного управління статистики у Кіровоградській області [2].

Загальна картина така: тільки в одному районі – Вільшанському середньомісячна заробітна плата перевищує середньо український рівень, у ще десяти містах і районах області середньомісячна заробітна плата одного найманого працівника малих підприємств дорівнює чи перевищує середню по регіону, але не більше, ніж у

1,18 раза; а в інших районах цей показник менший за середній по регіону, але не більше, ніж на 16,25% (табл. 4).

Таблиця 4 – Кількість і заробітна плата працівників малих підприємств, зайнятих у галузях економіки регіону у 2010 році

Територія	Середня кількість найманих працівників, осіб	Фонд оплати праці, тис. грн.	Середньомісячна заробітна плата одного найманого працівника	
			грн.	коефіцієнт заробітної плати
Україна	1992500	29885100	1249,88	1,00
Кіровоградська область	32110	384118,4	996,79	0,80
м. Кіровоград	12655	**148966,6**	980,40	0,78
м. Знам'янка	571	**7926,7**	1134,98	0,91
м. Олександрія	3054	**35379,5**	958,48	0,77
м. Світловодськ	2121	**26456,3**	1041,91	0,83
райони				
Бобринецький	525	5251,0	831,91	0,67
Вільшанський	289	**4432,9**	1273,82	1,02
Гайворонський	834	**9811,3**	974,50	0,78
Голованівський	696	**8187,0**	983,07	0,79
Добровеличківський	779	**8895,1**	972,78	0,78
Долинський	932	11160,0	989,43	0,79
Знам'янський	406	4609,0	955,43	0,76
Кіровоградський	1891	21433,5	962,87	0,77
Компаніївський	256	2839,5	624,32	0,74
Маловисківський	902	10923,5	984,10	0,79
Новгородківський	513	6738,8	1094,67	0,88
Новоархангельський	780	10088,0	1090,36	0,87
Новомиргородський	620	6764,4	921,15	0,74
Новоукраїнський	1044	13351,6	1071,90	0,86
Олександрівський	558	6930,5	1044,38	0,84
Олександрійський	584	8299,3	1180,22	0,94
Онуфріївський	458	5808,5	1054,56	0,84
Петрівський	340	4758,4	1139,46	0,91
Світловодський	437	5145,1	978,90	0,78
Ульяновський	534	6502,1	1005,27	0,80
Устинівський	331	3459,3	870,92	0,70

Примітка. Розраховано автором за даними Держкомстату України [3] та Головного управління статистики у Кіровоградській області [2].

Усі отримані коефіцієнти зайнятості, кількості малих підприємств, заробітної плати та продуктивності праці перенесемо до графіка, де по осі OX розташовані території, а по осі OY – відповідні коефіцієнти (рис. 1). Проведемо також пряму $К_У$=1, яка відповідає середньому показнику в Україні, та прямі $К_{МП}$=0,61, $К_{ЗМП}$=0,74, $К_{ЗП}$=0,80 і $К_W$=0,81, які відповідають середнім показникам в Кіровоградській області коефіцієнтів кількості, зайнятості, заробітної плати та продуктивності праці малих

підприємств. Після послідовного з'єднання всіх значень отримуємо чотири ламані лінії, за допомогою котрих можна простежити ситуацію щодо стану малих підприємств у кожній з територій Кіровоградської області та порівняти її з іншими територіями чи середнім показником по області та по Україні.

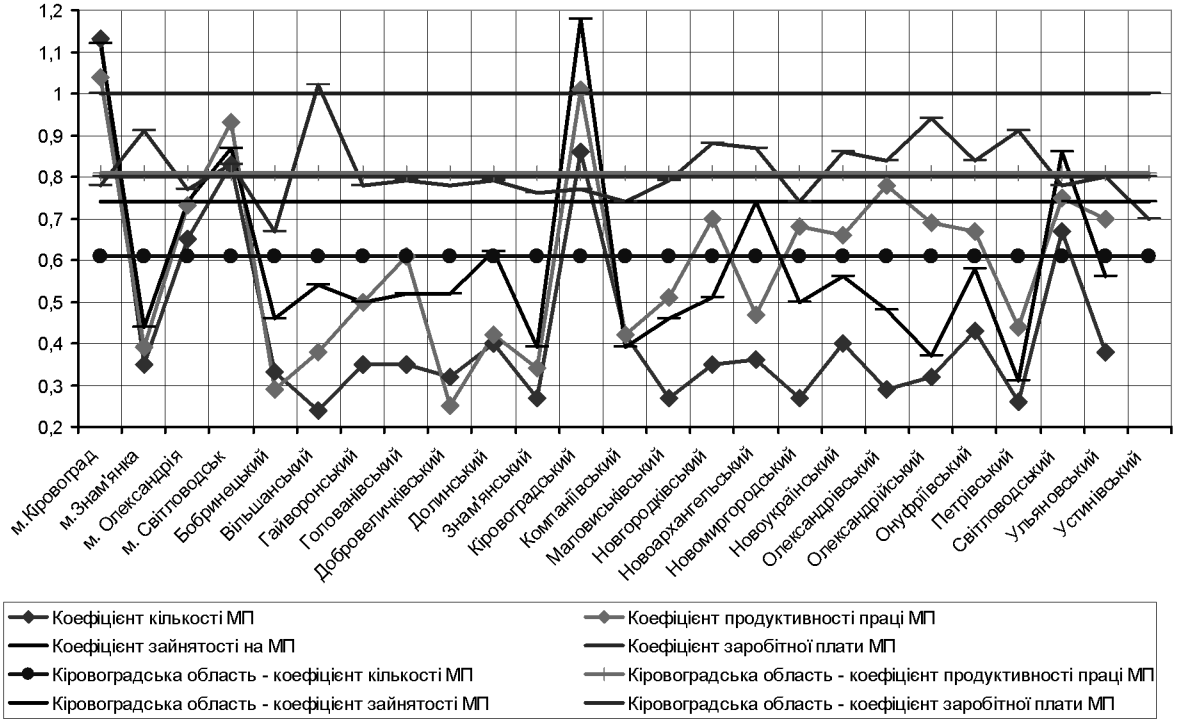


Рисунок 1 – Показники зайнятості та розвитку малого підприємництва
в Кіровоградській області (2010р.)
Побудовано автором

З рисунку 1 видно, що жодна із адміністративно-територіальних одиниць регіону не має всі розглянуті показники вищими від середніх по області. Аналогічна картина спостерігається, якщо розглянути положення адміністративних територій регіону за окремими показниками. Так, за показником кількості малих підприємств $К_{МП}$ тільки міста Кіровоград, Світловодськ, Олександрія та Кіровоградський і Світловодський райони переважають середній по області. За показником зайнятості $К_{ЗМП}$ до названих трьох територій додається лише Новоархангельський район. За коефіцієнтом продуктивності праці $К_W$ перевищення середнього рівня спостерігається в усе тих же містах Кіровоград і Світловодськ і Кіровоградському районі. Дещо парадоксальна ситуація має місце відносно коефіцієнту заробітної плати $К_{ЗП}$, де два міста (Знам'янка та Світловодськ) і дев'ять районів (Вільшанський, Олександрійський, Петровський, Новгородківський, Новоархангельський, Новоукраїнський, Олександрівський, Онуфріївський і Ульяновський) перевищують середній показник. Причому, із перелічених адміністративно-територіальних одиниць тільки м. Світловодськ має високий коефіцієнт продуктивності праці. Тобто спостерігається суттєва невідповідність між продуктивністю праці на малих підприємствах і рівнем заробітної плати на них.

Ще більш низький рівень показників відносно середніх по Україні. Тільки три адміністративно-територіальні одиниці регіону мають розглянуті показники вищі від середніх по Україні. Серед них м. Кіровоград перевищує середньо український рівень за коефіцієнтом продуктивності праці (на 4%), коефіцієнтом зайнятості на малих підприємствах (на 12%), коефіцієнтом кількості малих підприємств (на 13%);

Кіровоградський район – за коефіцієнтом продуктивності праці (на 1%) і коефіцієнтом зайнятості на малих підприємствах (на 18%); Вільшанський район за коефіцієнтом заробітної плати (на 2%). Причому, за іншими показниками цей район має відставання в меб жах 46÷76%, що свідчить про суттєвий дисбаланс у розвитку малого підприємництва, продуктивністю праці на малих підприємствах, зайнятістю населення на них і оплатою праці. У решти двадцяти двох адміністративно-територіальних одиниць жоден показник не перевищує середнього по Україні. Такий стан малого підприємництва та зайнятості в ньому населення інакше як критичним, визначити не можна. Тому необхідна розробка та реалізація системи регіонального регулювання та здійснення ефективної регіональної політики підтримки суб'єктів малого підприємництва. Причому, така політика повинна бути розроблена для кожної групи адміністративно-територіальних одиниць, об'єднаних за рівнем зайнятості в малому підприємництві, визначеним за допомогою комплексного дослідження розглянутих показників, на основі кластерного аналізу, що має визначати подальший напрямок досліджень.

Список літератури

1. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики [3-тє вид., стер.] / Варналій В. З. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2005. – 302 с.
2. Статистичний щорічник Кіровоградської області за 2010 рік / Головне управління статистики у Кіровоградській області. – Кіровоград, 2011. – 527 с.
3. http://www.ukrstat.gov.ua.

O. Hachaturian
Kirovograd National Technical University

Problems of development of small enterprise are in the Kirovograd area

The aim of the paper is a comprehensive analysis of the state of small business in the Kirovograd region for integrated index reached its degree of development at the level (regions and cities of regional subordination) administrative units.

The level of formation and development of small businesses should be analyzed by the integrated indices. The article outlines some of them: the coefficient of the number of small businesses, rate of employment in small enterprises, factor productivity of employees of small businesses, the rate of wage workers in small businesses. Analysis of the factors showed that none of the administrative units of the region does not have all the above indicators higher than the average for the area. A similar pattern is observed if we consider the position of administrative areas in the region for some indicators. Even lower levels of performance relative to the average in Ukraine. Only three administrative units of the region are considered indicators higher than the average for Ukraine.

This state of small business and employment therein population other than critical, can not be determined. Therefore necessary to develop and implement a system of regional management and implementation of effective regional policies to support small businesses. Moreover, such a policy should be developed for each of the administrative-territorial units, combined with the level of employment in small business as defined by a comprehensive study examined indicators based on cluster analysis, which should determine the future direction of research.

Одержано 19.11.12

УДК [338+65]:622.276

І.І.Василик, асист.
ІФНТУНГ, Інститут економіки та управління у нафтогазовому комплексі, м. Івано-франківськ

Модель процесу видобутку нафти і газу як сфери походження специфічних функцій і задач управління

Визначено глобальні, часткові і кінцеві цілі процесу видобутку нафти і газу та охарактеризовано основні поняття, які слід використовувати при побудові даної моделі. Побудовано модель процесу видобутку нафти і газу як сфери походження специфічних функцій і задач.
процес видобутку нафти і газу, модель, праця, предмети праці, засоби праці, управління процесом видобутку нафти і газу

И.И.Василик
ИФНТУНГ, Институт экономики и управления в нефтегазовом комплексе, г. Ивано-Франковск
Модель процесса добычи нефти и газа как сферы происхождения специфических функций и задач управления

Определенно глобальные, частичные и конечные цели процесса добычи нефти и газа и охарактеризовать основные понятия, которые следует использовать при построении данной модели. Построена модель процесса добычи нефти и газа как сферы происхождения специфических функций и задач.
процесс добычи нефти и газа, модель, труд, предметы труда, средства труда, управления процессом добычи нефти и газа

Постановка проблеми. При аналізі процесу видобутку нафти і газу як кібернетичної системи, тобто «безлічі взаємозв'язаних об'єктів, званих елементами системи, здатних сприймати, запам'ятовувати і переробляти інформацію, а також обмінюватися інформацією» [1], то вона складається з наступних основних елементів: входу (ресурсного забезпечення), виробничого процесу (трансформації ресурсів в продукт праці – результат), зворотного зв'язку (інформації для управління і зв'язками між входом, процесом і результатом), пристосування (адаптації до природно-економічно середовища), виробничо-комерційних цілей (виходу – продукту праці) та обмежень (факторів впливу щодо рівня ефективності).

Вхід даної системи характеризує сукупність трудових, матеріальних, паливно-енергетичних та інформаційних ресурсів, необхідних для отримання кінцевої продукції нафтогазовидобувних підприємств, зовнішнє (навколишнє) середовище, тобто сукупність факторів і явищ, які впливають на систему (природні та ринкові умови), а також встановлені способи впливу на рівень функціонування системи, наприклад, інструкції, положення, накази та ін., що визначають порядок, правила, умови і цілі дії виробничої системи.

Вихід системи – кінцева продукція підприємства, результат по створенню продукту праці чи послуги, що задовольняє певні потреби суспільства. Тому важливо з'ясувати, що розуміти під продукцією стосовно вузького галузевого завдання – видобуток нафти, газу і газового конденсату.

© І.І.Василик, 2013

Зворотній зв'язок – це форма поєднання елементів керованої системи, що встановлює зв'язок між виходом, входом та процесом перетворення входів у вихід, що здійснюється або безпосередньо, або через інші елементи системи з допомогою інформування в процесі управління.

Метою функціонування усієї системи має бути видобуток нафти, газу і конденсату та повне, безперебійне забезпечення зростаючих потреб суспільства нафтопродуктами, обсяги використання яких визначаються сучасним технічним і соціальним прогресом.

Однак вибір керованих параметрів є однією зі складних задач моделювання економічних систем. Під моделюванням слід розуміти процес побудови і реалізації моделей, за допомогою яких досліджуються явища і процеси в природі і суспільному житті [2]. Керовані параметри повинні бути логічно пов'язані з метою та обмеженнями системи. Задача зводиться до аналізу суті економічних процесів, що протікають у системі, виділення найбільш характерних з них, визначення функцій і задач даної системи, побудова соціально-економічної або економіко-математичної моделі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні основи моделювання складних економічних систем висвітлено в роботі [3], у працях таких вітчизняних та зарубіжних науковців як Акофф Р. Л., Браверман Є. М., Бабицький А. Ф., Вітлінський В. В., Виклюк Я. І., Томашевський В. М. [4], Яровицький Н.В., Костіна Н.І. [5] та ін. Однак більшість науковців у своїх роботах розглядають основи, принципи та математичні моделі процесів і явищ в цілому, незважаючи на галузеву специфіку. Однак економічна система, виходячи з її цілей, характеризується безліччю параметрів, визначеному поєднанню яких на виході відповідає величина технічних та економічних показників, та системою обмежень. Аналіз літературних джерел показав, не має жодних теоретичних чи методичних рекомендацій для побудови моделі процесу нафтогазовидобутку як цілісної системи. Тому дана проблема є актуальною і потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Виробничий процес видобутку нафти і газу (ВПВНГ) характеризується надзвичайно великою складністю часткових технологічних процесів і широким взаємозв'язком факторів, умов та обмежень.

Тому *метою* даної статті є побудова моделі процесу видобутку нафти і газу як сфери походження специфічних функцій і задач. Для досягнення поставленої мети слід вирішити наступні завдання: визначити глобальні, часткові і кінцеві цілі процесу видобутку нафти і газу; охарактеризувати основні поняття, які слід використовувати при побудові даної моделі; побудувати теоретичну модель процесу видобутку нафти і газу як сферу походження специфічних функцій і задач.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки метою виробничого процесу нафтогазовидобутку є видобуток нафти, газу і газового конденсату та отримання товарної продукції, то в даному контексті слід розрізняти такі глобальні, часткові і кінцеві цілі даного процесу:

- глобальні, кінцеві цілі процесу праці – розробка родовища, видобуток нафти, газу і газового конденсату та отримання товарної продукції;
- часткові цілі – тобто мета кожної стадії господарської діяльності у виробничому процесі нафтогазовидобутку, зокрема, забезпечення засобами виробництва і робочою силою, процес видобутку нафти і газу на продуктивній стадії, отримання товарної нафти і товарного газу та їх здача нафтотранспортним і газотранспортним (газопереробним) підприємствам.

Така система, виходячи з її цілей, характеризується безліччю параметрів, визначеному поєднанню яких на виході відповідає величина технічних та економічних показників. Завдання вибору найбільш ефективних рішень полягає в знаходженні для кожного фіксованого відрізку часу (тобто періоду видобутку) такого поєднання керованих

параметрів, які на виході системи забезпечують найкращі економічні показники з дотриманням в заданих межах технічних умов виробництва.

Модель — це об'єкт, що заміщує оригінал і відбиває найважливіші риси і властивості оригіналу для даного дослідження, даної мети дослідження за обраної системи обмежень. У наш час математичне моделювання входить у третій принципово важливий етап свого розвитку, «вбудовуючись» у структуру так званого інформаційного суспільства. Однак інформація сама по собі здебільшого мало що дає для аналізу та прогнозування, для прийняття рішень і контролю за їх виконанням. Необхідні надійні способи опрацювання інформаційної «сировини» в готовий «продукт», тобто в точні знання. Історія методології економіко-математичного моделювання переконує: вона може й повинна бути «*інтелектуальним ядром*» інформаційних технологій, усього процесу інформатизації суспільства [6].

Основою для створення сучасної системи управління для процесів видобутку нафти і газу може стати концептуальна теоретична модель процесу, побудована із залученням методу наукової абстракції. Він полягає в уявному виділення найбільш суттєвих сторін досліджуваного явища і відхилення від несуттєвих сторін, властивостей, явищ.

Для побудови теоретичної моделі керованої системи процесу нафтогазовидобутку необхідно визначити коло основних понять, якими ми будемо користуватися. Для вирішення поставленого завдання вирішальне значення мають необхідні і достатні уявлення про елементи модельованого об'єкта, їх параметри та причинно-наслідкові зв'язки між ними, пізнання яких як об'єкта доцільного впливу є центральною умовою створення ефективних систем управління.

Прототипом для побудови моделі може стати багатовимірна структурно-функціональна модель процесу праці, де компоненти (фактори) процесу праці та функціональна система управління, їх взаємодія в сукупності утворюють систему «процес праці». Процес праці — включає в себе: доцільну діяльність людини (сама праця), предмет праці, тобто те, на що спрямована діяльність, знаряддя виробництва, якими людина впливає на предмет праці [7]. Дана система складається з таких елементів: цілі процесу; процес як єдність процесу праці і процесу створення вартості; процес як єдність процесу виробництва та процесу обігу; елементи процесу (праця, предмети праці, засоби праці), що забезпечують можливість досягнення цілей систем.

Доцільна діяльність або сама *праця* - це «…процес перетворення ресурсів природи в цінності і блага, що здійснюється і керується людиною під дією як зовнішніх стимулів (економічних та адміністративних), так і внутрішніх спонукань» [8].

Під *предметом праці* розуміють предмети, профільтровані попередньою працею (сирий матеріал), з яким людина за допомогою засобів праці проводить наперед намічені зміни з ціллю налаштування їх до своєї потреби.

В процесі видобутку використовуються предмети праці загального застосування (основні та допоміжні матеріали, паливно-енергетичні ресурси і т.д.). У силу особливостей розглянутого специфічного процесу праці будемо розрізняти основний даний природою предмет праці – нафтогазовмісні пласти. Цей специфічний предмет праці неоднорідний і мінливий, характеризується цілим рядом параметрів, що визначає його властивості: пластовий тиск, температура, товщина продуктивного пласта, глибина залягання пласта тощо.

Під *засобами праці* розуміється річ або комплекс речей, які людина розміщує між собою і предметом праці і які служать для неї в якості провідника її впливу на цей предмет. Засобами праці в процесі нафтогазовидобутку є видобувні та нагнітальні свердловини.

Отже, ми визначили і описали граничний склад компонентів у ВПВНГ - праця,

предмет та засоби праці та їх параметри.

При моделюванні процесу нафтогазовидобутку не можна застосовувати загальноприйнятий поділ на головні і другорядні фактори виробництва, оскільки якщо який-небудь фактор або умова впливає на виробництво, він повинен знайти відображення при розробці теоретичної моделі процесу нафтогазовидобутку.

Для того, щоб модель не була ускладнена і могла практично використовуватися, при формалізації її задач необхідно чітко розрізняти дві групи умов і вимог виробництва. Якщо умови, які впливають на хід виробництва, в даній задачі не обмежують її розвиток, вони не повинні включатися в модель. А умови, які лімітують розвиток виробництва, включаються до розробки моделі процесу нафтогазовидобутку.

З цього слідує, що організаційно-технологічна модель являє собою абстракцію реального процесу, оскільки в систему нерівностей включаються не всі фактори і це є неминучою умовою побудови практично придатної для використання моделі. При цьому вона повинна зберігати структуру реальної проблеми, оскільки це дозволяє пізнати її сутність. Крім того, при побудові моделі слід знайти раціональні межі й не допустити зайвих ускладнень і спрощень.

Виробничий процес видобутку нафти і газу характеризується великою кількістю складових елементів з багатьма функціональними зв'язками, великою динамічністю та високою складністю, тому побудована модель повинна описувати об'єкт з достатнім ступенем деталізації і бути стійкою, тобто, щоб у процесі експлуатації в неї вносилася мінімальна кількість поправок.

Глобальні, кінцеві і часткові цілі процесу досягаються за допомогою технологічних процесів. Технологічний процес являє собою послідовність, комплекс елементарних перетворень, які у нашому випадку залежать від способу експлуатації свердловини (фонтанний, газліфтний чи штангово-глибинно-насосний). Незалежно від складності і галузевої специфіки, будь-який процес може бути представлений як синтетичний комплекс елементарних перетворень, які виступають в якості елементарного початку і несуть в собі усі ознаки дискретного відрізку праці в мініатюрі, що спостерігається і динамічно відтворюється.

Економічне значення розглянутих компонентів є досить вагомим, оскільки вони є вихідною первинною підставою для формування базових техніко-економічних показників рівня прогресивності, ефективності та якості технологічних процесів, в цілому виробничого процесу, в тому числі і процесу утворення вартості.

На даному етапі ми розглядали ВПВНГ з точки зору споживчої вартості, в нашому специфічному процесі – видобута нафта, газ та газовий конденсат . Тепер проаналізуємо той же процес з економічної точки зору.

Вартість – це економічна категорія, яка виражає уречевлену у товарах та послугах суспільно-необхідну працю й економічні відносини між суб'єктами господарської діяльності [9]. В основу вартості покладена суспільна необхідна праця та його споживча вартість (корисність).

Під процесом утворення вартості розуміється та межа процесу виробництва і процесу праці, яка представляється виключно як з кількісного, так і з якісного боку продуктивно витрачених основних факторів виробництва по створенню продукту праці — видобутої нафти, газу та конденсату.

Тому процес утворення вартості в нафтогазовидобутку – це такий аспект виробничого процесу видобутку нафти, газу і конденсату, який характеризується виключно з кількісного боку суспільно-необхідних витрат уречевленої та живої праці і тривалості періоду, протягом якого продуктивно витрачається робоча сила. Цей вартісний аспект керованої системи представлений на ординаті (рис. 1) теоретичної моделі виробничого процесу видобутку нафти і газу.

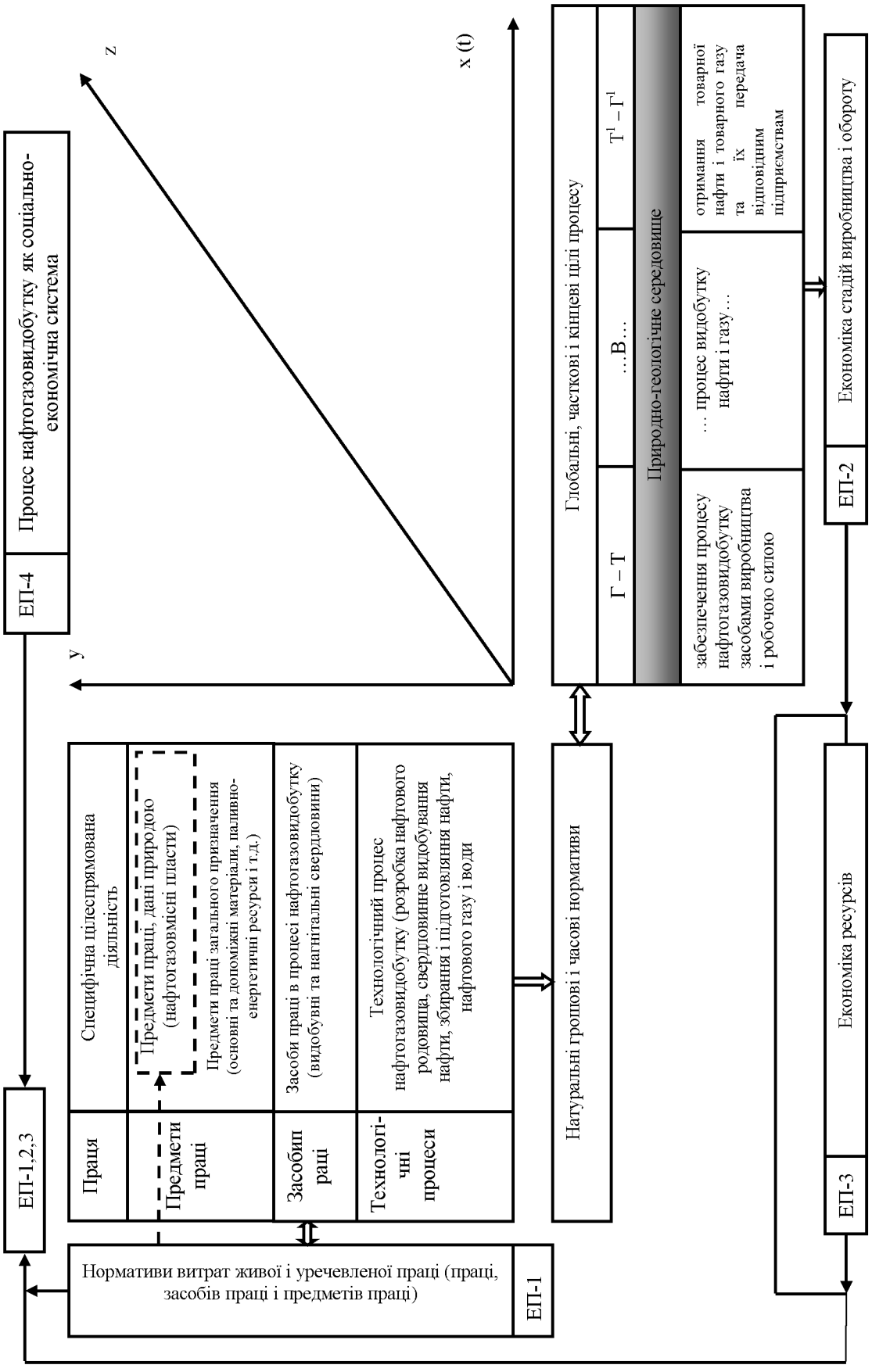


Рисунок 1 - Основні компоненти виробничого процесу нафтогазовидобутку як об’єкта управління

При побудові моделі, ми виходимо з того, що процес виробництва є процесом праці та утворення вартості. Тому ВПВНГ ми визначаємо як корисну раціональну працю по видобутку нафти, газу і газового конденсату та отримання товарної продукції із ефективним застосуванням факторів (компонентів) процесу як умови його виконання, з одного боку, і процес праці, розглянутий виключно з кількісної сторони необхідних витрат уречевленої та живої праці і тривалості періоду, протягом якого продуктивно витрачаються ресурси – з іншого (вісь абсцис рис. 1, де на часовій осі X(t) представлена логіка процесу виробництва та обігу фондів).

Необхідно зазначити, що будь-який процес повинен здійснюватись безперервно і надійно. Ця важлива умова його нормальної організації забезпечується достатнім рівнем запасів. Розмір ресурсів визначається метою, обсягом програми і параметрами процесу виробництва та обігу (абсцис рис. 1 - вісь «X») з одного боку, і базовими нормативами витрат праці і засобів виробництва (ордината рис. 1 - вісь «Y») - з іншого.

Під запасами виробничого процесу видобутку нафти і газу слід розуміти сукупність матеріальних трудових і грошових ресурсів нафтогазовидобувного управління, необхідних для того, щоб процеси обігу та видобутку нафти і газу протікали безперервно, з необхідною швидкістю, регулярністю і надійністю.

Важливе значення для визначення обсягу запасів відіграють планові норми і нормативи. Сукупність економічних показників, норм та нормативів (вісь «Y», рис. 1), кругообігу виробничих фондів (вісь «X», рис. 1), ресурсів і запасів, умов (за осями «X,Y»), як синергетична єдність керованої і керуючої (вісь «Z») підсистем характеризує ВПВНГ як інтегративну соціально-економічну систему.

Загалом чинники «праця», «предмети праці», «засоби праці» та «технологічні процеси» співвідносяться з глобальними, кінцевими і частковими цілями, інтегративною соціально-економічною системою, і в сукупності утворюють цілісну керовану систему.

Категорія «керованість» - це якісна характеристика процесу управління. Система керована, якщо в заданий час досягає мети управління і укладається при цьому в обмеження по ресурсах.

Наступним завданням є визначення функцій і завдань управляючої (керуючої) системи, та вибір критеріїв ефективності управління процесом видобутку нафти і газу. Однак слід пам'ятати, що функції, завдання та критерії мають подвійну природу – предметну і вартісну.

Володіючи інформацією про фактори процесу видобутку нафти і газу, використовуючи положення економічної теорії і теорії управління визначимо поняття «управління» для нашого об'єкта.

Управління виробничим процесом видобутку нафти і газу – це процес встановлення узгодженості між цілями, факторами, кругообігом виробничих фондів, запасами, ресурсами шляхом реалізації загальних функцій і задач, що виникають з руху всього виробничого процесу нафтогазовидобутку як єдиного процесу виробництва і утворення вартості.

У сучасній науці розрізняють загальні і специфічні (конкретні) функції управління. Загальними функціями управління найчастіше, є: аналіз-орієнтація, вибір і прийняття управлінського рішення, в т. ч. планування, організація, облік, контроль регулювання. Ці функції виконуються на фоні «пам'яті системи», що формується у процесі накопичення досвіду, але вони називаються загальними тому, що універсальні, для управління будь-яким об'єктом. Як тільки функціональна система співвідноситься до якого-небудь конкретного об'єкта управління, вона стає специфічною (конкретною) функціональною системою.

Однак у сучасних літературних джерелах не має загальноприйнятої класифікації функцій управління процесом видобутку нафти і газу. Це стосується і функціональних завдань управління даним процесом.

Побудувавши теоретичну модель процесу (рис. 2) з класифікаторами факторів,

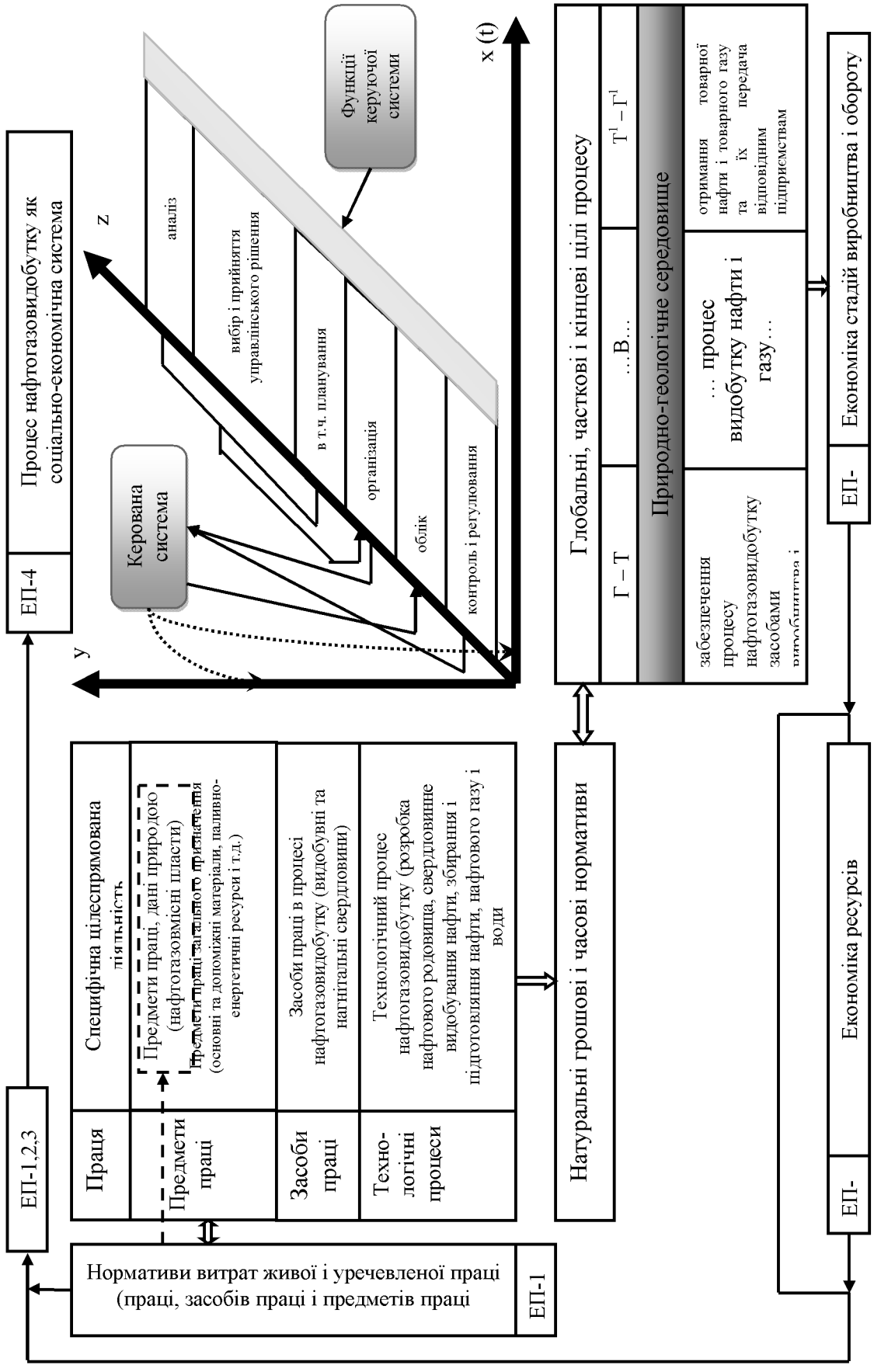


Рисунок 2 - Модель процесу видобутку нафти і газу як сфери походження специфічних функцій і задач управління

яка виступає не просто як керована система, а як об'єкт для керуючої системи, що реалізує загальні функції управління, існують об'єктивні підстави для науково обґрунтованого підходу та класифікації специфічних функцій і завдань. Іншими словами, будь-яка загальна функція управління та їх сукупність, розглянуті з точки зору управління досліджуваним об'єктом, наповнюються тим конкретним, специфічним змістом, який визначається факторами процесу видобутку нафти і газу та процесом як цілісності.

Висновки з даного дослідження. Отже, запропоновано теоретичну модель процесу видобутку нафти і газу, класифікацію функцій і завдань досліджуваного процесу і розглянули його як єдність процесу праці і процесу утворення вартості, як єдність керованої і керуючої підсистем. Таким чином, ми отримали економічне підґрунтя для побудови контурів інтегрованої інформаційно-керуючої системи управління процесом нафтогазовидобутку.

Список літератури

1. Енциклопедія кібернетики в 2 т. / За ред. В. М. Глушкова. — Київ : Головна редакція Української радянської енциклопедії, 1973.
2. Грабовецкий Б. Є. Основи економічного прогнозування [Електронний ресурс] : навч. посібник / Б. Є. Грабовецкий. – Вінниця: ВФ ТАНГ, 2000. – Режим доступу http://pulib.if.ua/part/9837
3. Соловйов В. М. Моделювання складних економічних систем [Текст] : навчальний посібник / В. М. Соловйов, В. В. Соловйова, Н. А. Хараджян. – Кривий Ріг : Видавничий відділ НМетАУ, 2010. – 119 с.
4. Томашевський В. М. Моделювання систем [Текст] / В. М. Томашевський. – Київ : Видавнича група BHV, 2005. — 352 с.
5. Kostina N. I. Automaton Modeling as an Instrument for the Forecasting of Complex Economic Systems // System Dynamics Society, July 20-24, 2003, New York City, USA, pp. 135-145.
6. Вітлінський В. В. Моделювання економіки [Електронний ресурс] : навч. посіб. / Вітлінський В. В. — К.: КНЕУ, 2003. — 408 с. – Режим доступу http://fingal.com.ua/content/view/887/39/1/0/
7. Примуш М. В. Загальна соціологія [Електронний ресурс] : навч. пос. / М. В. Примуш. – К. : Професіонал, 2004. - 590 с. Режим доступу: http://textbooks.net.ua/content/category/40/91/46/
8. Богиня Д. П. Основи економіки праці [Текст] : навчальний посібник / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. — К.: Знання-Прес, 2001. — 313 с.
9. Економічна енциклопедія [Текст] : у трьох томах. Т. 1 / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К. : Видавничий центр «Академія», 2000. — 864 с.

I. Vasylyk
IFNTUOG, The institute of economy and management in the oil and gas complex

Model of the oil and gas production process as spheres of origin of specific functions and management tasks

The purpose of the article is a construction of model of the oil and gas production process as spheres of origin of specific functions and tasks.

As a purpose of the oil and gas production process is a booty of oil, gas and gas runback and receipt of commodity products, the global, partial and eventual aims of this process were considered in this context. A prototype for the construction of model was become by the multidimensional model of process of labour, where components (factors) of process of labour and functional control system are, their co-operation in an aggregate form the system «process of labour».

The theoretical model of the oil and gas production process is offered, he is considered as unity of process of labour and process of formation of cost, as unity of the guided and managing subsystems.

the oil and gas production process, model, labour, articles of labour, facilities of labour, management of the oil and gas production process

Одержано 29.03.13

УДК 331.2:614.257

Т.Д. Сіташ, здобувач
Тернопільський національний економічний університет
Вінницький інститут економіки

Теоретичні дефініції видатків на охорону здоров'я

В статті розглянуто теоретичні дефініції видатків на охорону здоров'я. Проведено об'єктивну оцінку та встановлено виняткову значущість видатків на охорону здоров'я, розмір яких має базуватися на потребі населення у медичних послугах (допомозі) й економічній ефективності діяльності лікувальних установ. Виокремлено проблеми та запропоновано напрями оптимізації фінансування охорони здоров'я, що вбачаються у створенні прозорої, багатоканальної, регульованої державою системи фінансових потоків.
видатки, охорона здоров'я, видатки на охорону здоров'я

Т.Д. Ситаш
Тернопольский национальный экономический университет
Винницкий институт экономики
Теоретические дефиниции расходов на здравоохранение

В статье рассмотрены теоретические дефиниции расходов на здравоохранение. Проведена объективная оценка и установлена исключительная значимость расходов на здравоохранение, размер которых должен базироваться на потребности населения в медицинских услугах (помощи) и экономической эффективности деятельности лечебных учреждений. Выделены проблемы и предложены направления оптимизации финансирования здравоохранения, что видятся в создании прозрачной, многоканальной, регулируемой государством системы финансовых потоков.
расходы, здравоохранение, расходы на здравоохранение

Ринковий механізм господарювання сприяє формуванню адекватної системи соціальних гарантій населенню та змінює акценти у витрачанні державних коштів. Важливість видатків бюджету на фінансування охорони здоров'я, беззаперечна, адже піклування про здоров'я людей - одна з найважливіших соціальних функцій держави, а право на медичну допомогу закладено в Конституції України, яке гарантоване безплатною медичною допомогою, що надається громадянам, розширенням мережі закладів для лікування і зміцнення здоров'я населення. У такому ракурсі, відмітимо, що державні видатки визначають забезпеченість медичними послугами та рівень добробуту в державі.

Актуальність питань аналізу та оптимізації структури видатків бюджету на фінансування галузі охорони здоров'я зумовлена й тим, що задачі, обсяг і характер роботи закладів цієї сфери з різних причин постійно змінюються, що потребує прийняття рішень щодо перерозподілу фінансових ресурсів.

В Україні зростає інтерес вчених до теоретичних і практичних проблем, що стосуються видатків на охорону здоров'я, їх дослідженню присвячені праці таких науковців як Й.М. Бескид, С.А. Буковинський, О.Д. Василик, О.І. Величко, В.Г. Дем'янишин, С.Я. Кондратюк, О.П. Кириленко, В.М. Лехан, В.П. Лисак, Є.О. Малік, Н.С. Маяковська, В.В. Мортіков, В.М. Опарін, Б.І. Паламар, Ю.В. Пасічник, В.В. Рудень, В.М. Федосов, В.Г. Черненко, С.І. Юрій і ін. Але враховуючи наукову і практичну цінність праць ряд питань залишаються дискусійними, що й обумовило мету та вибір теми дослідження.

© Т.Д. Сіташ, 2013

Охорона здоров'я належить до комплексу галузей соціальної сфери, яка є невід'ємною складовою економічної системи суспільства. Характер і зміст охорони здоров'я на різних етапах суспільного розвитку визначався такими істотними факторами як спосіб виробництва, ступінь розвитку продуктивних сил, розвиток науки і техніки та медичної науки зокрема.

Під поняттям "охорона здоров'я" розуміють комплексну систему соціально-економічних та медичних заходів, які спрямовані на збереження й підвищення рівня здоров'я кожної людини і населення загалом. Така дефініція виникла як результат наукових досліджень даного поняття вченими-медиками, соціологами. Юристи ж конкретизували, звузили його виклавши на законодавчому рівні як систему заходів, спрямованих на забезпечення збереження і розвитку фізіологічних та психологічних функцій, оптимальної працездатності та соціальної активності людини при максимальній біологічно можливій індивідуальній тривалості життя. Крім того, ст.ст. 4, 12 Основ законодавства України про охорону здоров'я визначають охорону здоров'я як "один із пріоритетних напрямків державної діяльності", "...один із головних чинників виживання та розвитку народу України". Саме тому охорона здоров'я населення є одним з найважливіших завдань і внутрішніх функцій сучасної держави, пріоритетною складовою її соціальної політики, відображеною у найважливіших державних програмах і законодавчих актах.

Що стосується дефініції „системи охорони здоров'я", то її розуміють як сукупність елементів, спрямованих на діяльність у сфері охорони здоров'я, включаючи їх внутрішньосистемні зв'язки і відносини, діяльність допоміжних забезпечувальних елементів – підприємств хіміко-фармацевтичної, медичної і мікробіологічної промисловості, аптечних складів та ін. Основним елементом системи охорони здоров'я є різноманітні заклади охорони здоров'я як її основні об'єкти, певні робочі ланки. Другим елементом цієї системи є відповідні органи управління, які як суб'єкти державного чи комунального управління здійснюють керівництво закладами охорони здоров'я. Поєднання перших і других в одній системі дає змогу здійснювати певну діяльність і виконувати поставлені перед нею завдання.

Спроби зробити охорону здоров'я більш ефективнішою галуззю, стримати або знизити державні витрати на її утримання при одночасній підтримці належної якості та доступності медичної допомоги, здійснюється у багатьох країнах. Питання оптимальної моделі видаткової частини бюджетів, їх розподілу між найважливішими для суспільства напрямами залишаються завжди актуальними, крім того на обсяги, склад і структуру видатків впливають обсяги і характер функцій держави, тому варто зосередити наукові підходи на трактуванні сутності видатків бюджетів, які у вітчизняній економічній літературі та законодавчих і нормативних актах суттєво відрізняються за змістом і формою.

Так, наприклад, згідно з Бюджетним кодексом видатки бюджету - це "... кошти, що спрямовуються на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом" [1]. Дане визначення не розкриває сутності поняття і на перше місце ставить не об'єктивне економічне явище, яким виступають видатки у системі розподільчих відносин, а витрати, що є механічним використанням коштів.

На практичному аспекті видатків зосереджують свою увагу В. Загорський, О. Вовчак, І. Благун, І. Чуй [3, с. 87], В. Дем'янишин [2, с. 99] та інші науковці. Під видатками бюджетів вони розуміють "... законодавче визначені норми і напрями використання бюджетних коштів", тобто положення законодавчих і нормативних актів, які регламентують напрями, обсяги і порядок використання бюджетних ресурсів. Розкриваючи зміст такого прагматичного визначення, зазначені автори слушно, на наш погляд, підкреслюють, що соціально-економічна суть видатків визначається природою і

функціями держави, рівнем розвитку країни тощо.

Інша група економістів під видатками бюджетів розуміють інструмент розподілу державних благ. Так, В. Опарін зазначає, що "... в основі сучасного розуміння сутності бюджетних видатків має бути суспільний вибір... Видатки бюджету є інструментом досягнення вищого критерію справедливості у розподілі державних благ з метою досягнення граничного рівня добробуту для кожного члена суспільства" [4, с. 57]. О. Василик сформулював наступне визначення: "Видатки бюджетів за своєю економічною сутністю є інструментом розподілу і перерозподілу централізованого грошового фонду держави та його використання за цільовим призначенням для забезпечення суспільного добробуту" [5, с. 123].

Деякі економісти трактують видатки бюджетів як економічну категорію. Наприклад, Л. Василенко стверджує: "Як економічна категорія видатки державного бюджету - це економічні відносини, що пов'язані з розподілом та використанням централізованого фонду фінансових ресурсів держави" [6, с. 199]. М. Карлін у свою чергу зазначає: "видатки державного бюджету являють собою особливу економічну категорію, що визначає відносини з приводу розподілу централізованого фонду грошових коштів та його використання за цільовим призначенням" [7, с. 59]. Подібні визначення дають: О. Романенко "Видатки – об'єктивна категорія, яка має суспільне призначення - задовольняти загальнодержавні потреби" [8, с. 164], В. Базилевич, Л. Баластрик [9, с. 56] та інші. В. Дем'янишин [2, с. 111] підкреслює, що зазначені підходи вітчизняних вчених заслуговують на увагу, оскільки розкривають сутність видатків як об'єктивних економічних відносин, що виникають з приводу розподілу коштів бюджетного фонду держави [8, с. 167] та його використання за цільовим призначенням. Ми підтримуємо думку В. Дем'янишина, що видатки як об'єктивне явище не можуть мати імперативного змісту, оскільки відображають об'єктивні розподільчі відносини, що є складовими сукупності бюджетних відносин як категоріального поняття.

На нашу думку, вдалими є запропоновані визначення видатків бюджетів А. Загороднім, Г. Вознюком, Т. Смовженко, С. Юрієм та іншими вітчизняними вченими. Так, автори фінансового словника під видатками бюджету розуміють "... економічні стосунки, що виникають у зв'язку з розподілом фонду грошових коштів держави та його використанням за галузевим, територіальним чи цільовим призначенням" [3, с. 88]. Розглядаючи суть видатків бюджетів, виходимо з позицій, визначених більшістю економістів, що бюджетні видатки мають певний економічний зміст, зумовлений суспільним способом виробництва, природою та функціями держави, вони відіграють вирішальну роль у задоволенні потреб соціально-економічного розвитку країни.

Враховуючи зазначене можна говорити про виняткову значущість видатків на охорону здоров'я, розмір яких має базуватися на потребі населення у медичних послугах (допомозі) й економічній ефективності діяльності закладів охорони здоров'я, яка була б показником обсягу та якості послуг, що надаються населенню, а не на необхідності утримувати людські та матеріально-технічні ресурси.

Під видатками на охорону здоров'я розуміються державні платежі, які не підлягають поверненню, а також не створюють і не компенсують фінансові вимоги. Видатки медичної установи являють собою отримані державні платежі для надання медичних послуг, які не підлягають поверненню та є найважливішим показником фінансово-господарської діяльності закладу охорони здоров'я.

З метою об'єктивної оцінки видатків на охорону здоров'я, відзначимо, що за 2005-2011 роки у зведеному бюджеті України сума видатків на охорону здоров'я у 2011 році збільшилася порівняно з 2005 на 0,1%, і склала 26,7 млрд. грн. Найбільшу питому вагу вони склали у 2006 році (12,8%) після чого їх частка скоротилась до 10,9% у 2008 році. Серед видатків державного бюджету частка видатків на охорону здоров'я має

тенденцію до зростання (з 3,2% у 2005 р. до 4,8% у 2011 р.). Основний тягар фінансування охорони здоров'я покладено на місцеві бюджети, роль яких у цьому напрямку зростає. Так найбільша частка фінансування охорони здоров'я, яка припала на місцевий бюджет 22,4% була у 2008 р., а найменша – 21% у 2005 р. У такому контексті можна говорити про нестабільність тенденцій, пов'язаних із невизначеністю бюджетної політики. Серед основних проблем та недоречностей, наявних у сфері охорони здоров'я України виокремимо такі:

- незважаючи на те, що більша частина державних видатків здійснюється через органи місцевого самоврядування, вони мають обмежений контроль над їх розподілом;
- нормативи у сфері охорони здоров'я, встановлені МОЗ України, накладають суттєві обмеження на постачання медичних послуг і перешкоджають ефективному управлінню закладами охорони здоров'я;
- система надання послуг охорони здоров'я в Україні орієнтована на спеціалізацію, що є дорогим і непродуктивним підходом;
- провайдери послуг охорони здоров'я стягують з клієнтів високі платежі, частково з метою компенсації низьких і обмежених державних видатків у цій сфері;
- для представників найбідніших верств населення ймовірність користування амбулаторними, стаціонарними та профілактичними послугами системи охорони здоров'я є найнижчою.

За таких умов ефективність усунення недоліків та вирішення проблем в охороні здоров'я, залежить від багатьох чинників, ключовими з яких є вищенаведені. Найважливіше завдання щодо управління бюджетними коштами та оптимізації фінансування охорони здоров'я вбачається у створенні прозорої, багатоканальної, регульованої державою системи фінансових потоків. Для вирішення питань за вимогами сьогодення пріоритет надається стабільній та ефективній економіко-правовій базі, виваженій державній політиці у бюджетній сфері, що дозволить досягти якісних змін та належними темпами здійснити перетворення в економіці.

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України (із змінами та доповненнями від 18.01.2011 р.) [Електронний ресурс] - Режим доступу: http:// zakon.rada.gov.ua.
2. Дем'янишин В. Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: Монографія / В. Г. Дем'янишин. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 496 с.
3. Фінанси: Навч. посіб. / [В. С. Загорський, О. Д. Вовчак, І Г. Благун]. – К.: Знання, 2006. – 247 с.
4. Бюджетний менеджмент: Підруч. / [В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.]; за заг. ред. В. Федосова. - К.: КНЕУ, 2004. - 864 с.
5. Василик О. Д. Державні фінанси України: Підруч. / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. - К.: Центр навчальної літератури, 2003. - 608 с.
6. Бюджетна система України: навчальний посібник / [С. О. Булгакова, Л. І. Василенко, Л. В. Єрмошенко, Ц. Г. Огонь, Т. О. Масленнікова, О. О. Чечуліна]; за заг. ред. С. О. Булгакової. - К.: КНТЕУ, 2003. - 228 с.
7. Державні фінанси в транзитивній економіці: Навч. посіб. / [М. І. Карлін, Л. М. Горбач та ін.]; за заг. ред. проф. М.І. Карліна. - К.: Кондор, 2003. - 220 с.
8. Романенко О. Р. Фінанси: Підруч. /О.Р. Романенко. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 312с.
9. Базилевич В. Д. Державні фінанси: Навч. посіб. / В. Д. Базилевич, Л. О. Баластрик. - К.: Атіка, 2002. - 368 с.

Tetyana Sitash
Ternopil national economic university
Vinnytsya institute of economy

Theoretical definitions of charges are on a health protection

The aim of the article is systematization of the theoretical going near determination of essence of charges on a health protection, research of tendencies and directions of optimization of financing of medical

industry.

In market conditions importance of social value of charges on a health protection is implicit, in fact caring about the health of people is one of major social functions of the state, and a right on medicare is stopped up in Constitution of Ukraine. Under charges state payments that is not subject to the return understand in a health protection, and also does not create and does not compensate financial requirements. Taking into account exceptional meaningfulness of charges on a health protection, certainly, that their size must be based on the requirement of population in medical services (to the help) and economic efficiency of activity of establishments of health protection, that would be the index of volume and quality of services that is given.

A major task in relation to a management and optimization of financing of health protection budgetary facilities is seen in creation of the transparent, multichannel, system of financial streams managed by the state. For the decision of questions on the requirements of present time priority gets to the stable and effective економіко-правовій base, to the self-weighted public policy in the field of budgetary, that will allow to attain quality changes and by the proper rates to carry out converting into an economy.

charges, health protection, charges are on a health protection

Одержано 24.10.12

УДК 658.8:339.94

І.П. Дзьобко, ст. викл.
Харківський національний економічний університет

Стратегічні аспекти організації партнерських відносин

Стаття присвячена дослідженню взаємовідносин між підприємствами як бізнес-партнерами, які разом формують ланцюг чи мережу та сприяють досягненню підприємством конкурентних переваг. У статті представлено логіку організації партнерських відносин на стратегічних засадах з урахуванням стадій життєвого циклу розвитку партнерських відносин та формуванням стратегічних ініціатив для кожної стадії.
взаємодія, партнерські відносини, організація, стратегічні аспекти.

И.П. Дзёбко
Харьковский национальный экономический университет
Стратегічні аспекти організації партнерських відносин

Статья посвящена исследованию взаимоотношений между предприятиями как бизнес-партнерами, которые вместе формируют цепь или сеть и способствуют достижению предприятием конкурентных преимуществ. В статье представлена логика организации партнерских отношений на стратегических принципах с учетом стадий жизненного цикла развития партнерских отношений и формированием стратегических инициатив для каждой стадии.
взаимодействие, партнерские отношения, организация, стратегические аспекты

Вступ. У сучасних умовах ринкових перетворень актуальним стає розвиток взаємодії підприємства зі своїми контрагентами, перш за все, споживачами й постачальниками, що визначають і формують системний базис нової, клієнтоорієнтованої економіки.

Скрутне становище багатьох вітчизняних підприємств обумовлено невідповідністю маркетингової пропозиції підприємств очікуванням споживачів, незбалансованістю дій бізнес-партнерів, неефективністю маркетингових відносин.

© І.П. Дзьобко, 2013

Тому за сучасних умов у вітчизняних підприємств існує необхідність пошуку і обґрунтування сучасних концептуальних положень і технологічних прийомів підвищення ефективності управління взаємовідносинами підприємств на основі комплексного, скоординованого підходу.

Визначальний вплив на характер даного дослідження зробили роботи, що розвивають теоретичні і прикладні аспекти маркетингу взаємодії, опубліковані вітчизняними вченими, які зробили найбільш значний внесок у розробку цієї проблеми або її окремих аспектів: Л. В. Балабанова, А. В. Балабаниць, Н. І. Чухрай та ін.

Протягом останніх двадцяти років написано чимало праць, присвячених аналізу взаємовідносин між підприємствами. Ключовими змінами у сфері функціонування підприємств, які визначили необхідність розвивати власне цей напрям економічної науки, є [1]:

– стрімкий розвиток сфери послуг – за останні двадцять років в економіці (особливо високорозвинених країн) відбувається різке зниження ролі виробництва і значне збільшення ролі послуг;

– зміни у сфері управління якістю – перехід підприємств на комплексне управління якістю породжує необхідність залучення у ці програми і постачальників і клієнтів, що потребує встановлення довготривалих відносин зі всіма суб'єктами інфраструктури маркетингу;

– зростання складності взаємовідносин – в результаті технологічних інновацій модифікується саме поняття компанії; її межі розмиваються; значно зростають кількість і складність взаємовідносин із зовнішніми партнерами;

– розвиток інформаційних технологій – більшість сучасних інформаційних систем з'явилися у результаті міжфірмової взаємодії

Актуальність активного розвитку відносин між бізнес-партнерами підкреслюється науковцями у багатьох працях [1-8], і перш за все через можливість досягнення конкурентних переваг підприємства, що ґрунтується не лише на власних можливостях, але й на можливостях бізнес-партнерів, які разом формують ланцюг чи мережу, у яких функціонує це підприємство.

Потреба у виході за межі підприємства та формуванні довготривалих відносин з іншими підприємствами виникає через необхідність підвищення ефективності функціонування, укладення партнерства дає можливість використовувати вміння та навики, ресурси інших підприємств. Такі зміни у сучасній економіці сприяють впровадженню у практику та розвиток теорії маркетингу відносин [2].

Розглядаючи теорію маркетингу відносин у контексті організації партнерських відносин на стратегічних засадах, подамо найвідповідніше трактування цього терміна [3]: маркетинг відносин спрямований на визначення та встановлення, підтримання та розвиток, а також на припинення в разі потреби взаємин із споживачами та іншими контрагентами, що дає змогу отримати прибуток і досягти цілей для усіх сторін за рахунок взаємного обміну і виконання обіцянок. Детальніше ситуацію з узгодження інтересів між бізнес-партнерами окреслено у [4].

Ключовими ідеями концепції маркетингу відносин, які дають можливість порушувати питання про стратегічні аспекти організації управління відносинами між бізнес-партнерами, є [4]:

– акцент на довгострокову співпрацю: формування відносин відбувається з огляду на довгострокову перспективу, а не на короткострокову вигоду – як свідчить практика здійснення одноразових трансакції;

– взаємовигідний підхід: з огляду на орієнтацію на тривалий термін, співпраця ґрунтується на пошуку оптимальних варіантів для кожного із партнерів з метою забезпечення виграшу у довгостроковій перспективі;

– створення цінності для кожної зі сторін: формування взаємовідносин між бізнес-партнерами неможливе без їх чіткого усвідомлення тієї цінності, яку можна отримати в результаті взаємодії із партнером;

– активність кожної зі сторін відносин для підтримання та розвитку співпраці: обидві сторони займають активну позицію у налагодженні оптимального варіанту співпраці; якість взаємовідносин та їх довгостроковість залежать від того, наскільки якісно кожна зі сторін управляє процесом взаємовідносин у минулому та теперішньому, що в результаті відображається у показниках довіри партнера;

– багатомірність взаємовпливу: з огляду на довготривалість взаємовідносин значно зростає роль технологічної, соціальної та економічної складових відносин між бізнес-партнерами, на відміну від разових трансакцій.

Якість управління взаємовідносинами із бізнес-партнерами у результаті впливає на прибутковість роботи підприємства. З іншого боку, логічним виглядає припущення, що без формування та розвитку відносин із бізнес-партнерами підприємство не зможе досягти своїх цілей щонайменше з огляду на дві основні причини, по-перше, через необхідність придбання ресурсів, по-друге, через необхідність збування готової продукції споживачам. З огляду на вищезазначені зміни у сфері функціонування підприємств, можна погодитися з Н. І. Чухрай, Я. Ю. Криворучко [5], що саме ефективно працюючі відносини стають ключовим чинником успіху підприємства на сучасному динамічному ринку.

Отже, сучасні умови господарювання формують об'єктивну необхідність організації партнерських відносин між суб'єктами господарювання. При цьому невирішеними залишаються концептуальні положення щодо організації такої взаємодії та особливостей формування інтегрованого механізму об'єднаних зусиль контрагентів на стратегічних засадах.

Метою дослідження є обґрунтування доцільності та підкреслення необхідності організації партнерських відносин підприємства зі своїми контрагентами на стратегічних засадах, реалізація чого буде сприяти інтеграції зусиль щодо якісного обслуговування споживачів, і на цій основі – підвищення гнучкості бізнесу кожного учасника взаємовідносин.

Результати дослідження. Як відомо, відносини підприємства з іншими учасниками ринку здійснюються не в статичному просторі ділового партнерства, а в динамічному полі взаємодії, яке слід розглядати як комплексну категорію, структура якої визначається якісним рівнем розвитку цілого ряду факторів, як макро- так і мікрорівня. Виступаючи зовнішнім компонентом, поле взаємодії поєднує, з одного боку, ресурси потенціалу взаємодії всіх учасників, а з іншого боку − забезпечує доступ до інформації про соціальні, психологічні, комунікативні характеристики суб'єктів взаємодії.

У праці [6] А. В. Балабаниць пропонує аналізувати відносини між бізнес-партнерами на основі цілей налагодження взаємовідносин між підприємствами, до яких автором включено:

– забезпечення ефективності діяльності (сприятливі умови співпраці, підвищення ефективності використання ресурсів та можливостей, зниження ризиків, підвищення прибутковості);

– забезпечення стійкого зростання (забезпечення підвищення ринкової частки, зміцнення конкурентної позиції підприємства);

– досягнення стратегічних конкурентних переваг (досягнення цінової переваги, спільне використання переваг брендингу та позиціонування, спільна розробка інновацій);

– підвищення лояльності споживачів (підвищення рівня задоволеності попиту споживачів, підвищення маркетингової компетенції, підвищення рівня обслуговування споживачів).

Тобто, у будь-якому випадку, у полі взаємодії відбуваються такі ключові процеси як: ідентифікація мотиваційних імпульсів учасників взаємодії; забезпечення інформаційної підтримки взаємодії; раціоналізація використання потенціалу взаємодії; забезпечення комунікативної адаптивності учасників взаємодії; балансування інтересів суб'єктів взаємодії тощо. Такі переваги від взаємодії бізнес-партнерів є очевидними та об'єктивно потребують дієвої організації. При цьому основними принципами організації системи партнерської взаємодії повинні стати:

– орієнтація на створення унікальних взаємовідносин зі споживачами і бізнес-партнерами;

– індивідуалізація обслуговування бізнес-партнерів на основі пропозиції адаптованих або спеціально створюваних для кожного бізнес-партнера і споживача товарів і послуг за рахунок глибокого знання їхніх потреб і мотивів;

– концентрація уваги на довічній цінності споживача;

– вільний інформаційний обмін між суб'єктами взаємодії;

– адаптація взаємодії, що забезпечується діями щодо збалансованості, гармонізації інтересів суб'єктів партнерських відносин;

– активне доповнення конкуренції співробітництвом тощо.

Варто зазначити, що організація партнерських відносин безумовно повинна мати стратегічну направленість, логіку формування яких представлено на рис. 1.

Як можна бачити з рис. 1, організація стратегічних партнерських відносин передбачає здійснення ряду першочергових заходів, серед яких:

1) проведення бенчмаркінгу постачальників із метою оцінки їх впливу на процеси досягнення ключових конкурентних переваг підприємства;

2) залучення фахівців підприємств-постачальників до процесів оцінки рівня задоволеності споживачів і розроблення стратегії підвищення конкурентоспроможності їх товарів;

3) розроблення спільної політики управління ризиками партнерської взаємодії;

4) формування спільної робочої групи зі створення активу знань як невід'ємного компонента ключової компетенції.

Таким чином, процес взаємодії представляється як сукупність процедур, що виконуються безупинно і послідовно, за допомогою яких формуються і здійснюються партнерські відносини. При цьому розвиток таких відносин передбачає використання стратегії підвищення цінності споживачів, спрямовану на активізацію їх покупок і збільшення прибутковості за рахунок адаптації до реакції споживачів на маркетингові стимули, забезпечення високого рівня обслуговування на підприємстві, удосконалення комплексу мерчандайзингу тощо.

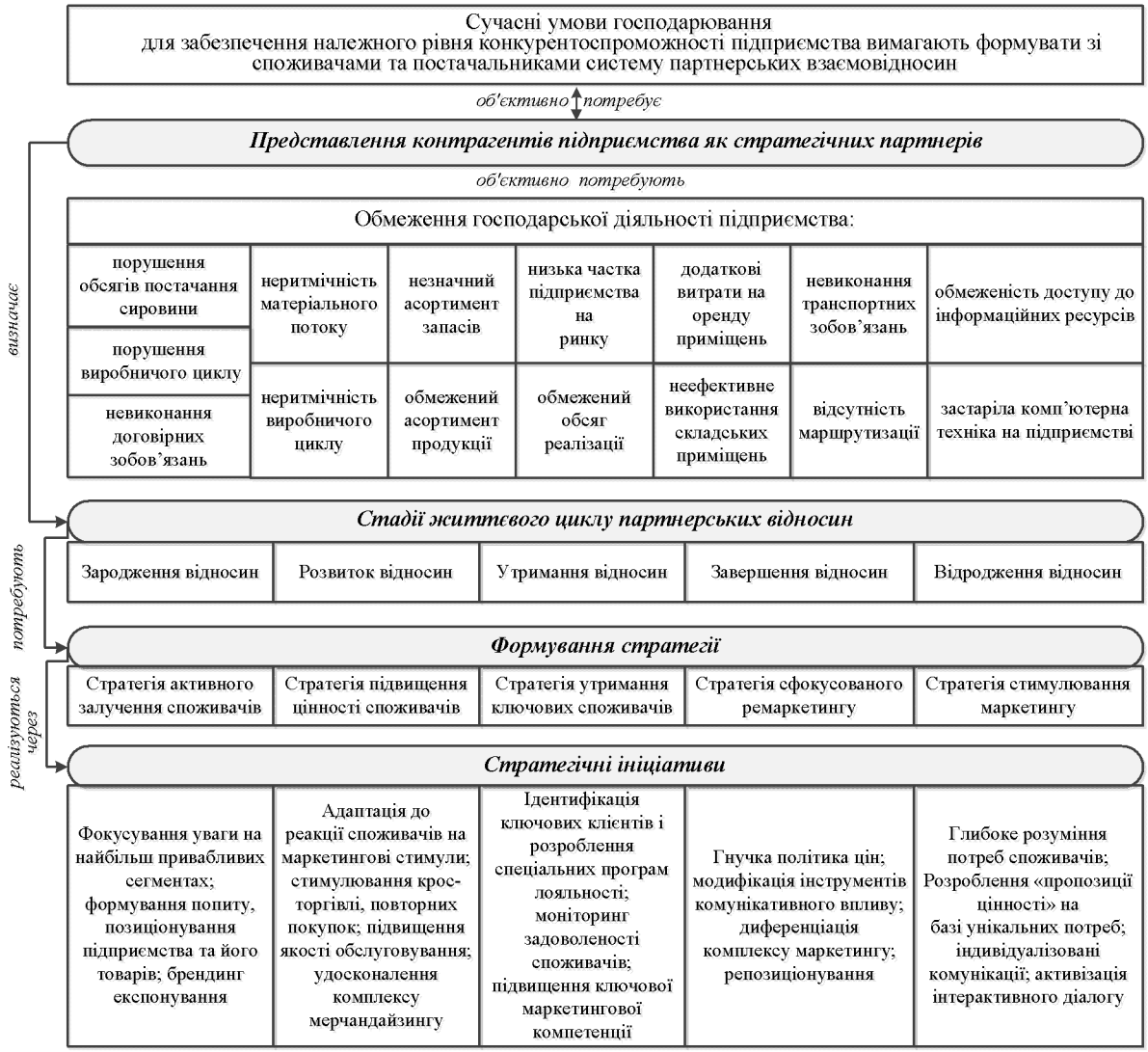


Рисунок 1 – Логіка формування стратегічних партнерських відносин

Для забезпечення ефективної взаємодії з бізнес-партнерами підприємствам необхідно на кожному етапі організації відносини вирішувати такі оптимізаційні завдання [6-8]:

– оцінка конкурентної сили постачальника (посередника) за аспектами: управлінські, маркетингові, логістичні, економічні, виробничо-технологічні, соціально-поведінкові та інші;

– оцінка компетентності постачальника (посередника) за характеристиками: спроможність до інтеграції, спроможність до адаптації, спроможність до комунікації;

– розробка матриці формування оптимального портфеля взаємовідносин із бізнес-партнерами;

– формування набору стратегій роботи із потенційними і реальними постачальниками (посередниками);

– ідентифікація цілей суб'єктів маркетингової взаємодії;

– дослідження мотиваційного поля суб'єктів взаємодії й оцінка пріоритетних стимулів партнерства;

– аналіз зони толерантності і вимірювання рівня мотиваційної конгруентності поля взаємодії підприємства;

– розробка заходів, що забезпечують мотивоутворювальний вплив на процеси взаємодії в єдиний комплекс, який активізує процес досягнення цілей кожного із партнерів;

– формування інформаційно-технологічної архітектури, що забезпечує синхронізацію ключових бізнес-процесів стратегічної взаємодії;

– вибір оптимальної технології управління потоковими процесами підприємств-учасників партнерської взаємодії.

Таким чином, розкриття логіки організації стратегічних партнерських відносин виступає своєрідним координаційним механізмом, використання якого забезпечить комплексний підхід до розв'язання різноманітних проблем в площині маркетингу взаємодії підприємств-партнерів за рахунок створення цінностей, щонайкраще задовольняючи інтереси всіх учасників взаємодії на різних стадіях життєвого циклу маркетингових відносин. Діяльність з формування, підтримки і розвитку довгострокових взаємовигідних відносин зі споживачами, бізнес-партнерами та конкурентами, що спрямована на забезпечення найбільш повного задоволення потреб споживачів, сприяє досягненню цілей кожного із партнерів та набуття конкурентних переваг. Однак практична реалізація означеної стратегічної організації партнерської взаємодії акцентує увагу на розробці методичних підходів щодо вимірювання та оцінювання стану взаємовідносин, що потребує подальших досліджень.

Список літератури

1. *Кущ С. П.* Управление взаимоотношениями в российских компаниях: разработка концептуальной модели исследования / С. П. Кущ, М. М. Смирнова // Научные доклады. – 2006. – № 31.
2. *Балабанова Л. В.* Маркетинг відносин в системі управління підприємством: монографія / Л. В.Балабанова, С. В. Чернишева / МОНУ, ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк: [ДонНУЕТ], 2009. – 280 с.
3. *Grönroos Ch.* The relationship marketing process: communication, interaction, dialogue, value / Ch. Grönroos // Journal of Business and Industrial Marketing. – 2004. – Vol. 19. – № 2. – pp. 99–113. – Режим доступу: http://www.favaneves.org/pdf/groonros.pdf
4. *Бурдак І. Г.* Управління стратегічною взаємодією підприємства та суб'єктами зовнішнього середовища / І. Г. Бурдак, Т. А. Клімович, Ю. Л. Рудь // Науковий вісник КУЕІТУ. Нові технології. – 2009. – № 1 (23). – 105 – 109.
5. *Чухрай Н. І.* Оцінювання і розвиток відносин між бізнес-партнерами: монографія / Н. І. Чухрай, Я. Ю. Криворучко; за наук. ред. Н. Чухрай. – Львів: Растр-7, 2008. – 360 с.
6. *Балабаниць А. В.* Формування стратегічного набору інтегрованого управління маркетинговою взаємодією підприємств [Електронний ресурс] / А. В. Балабаниць. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vdnuet/econ/2012_3/Balaban.pdf
7. *Ступак І. О.* Стратегічні аспекти формування взаємовідносин із постачальниками [Електронний ресурс] / І. О. Ступак ; Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2010_690/78.pdf
8. *Струк Н.* Оцінка конкурентоспроможності в системі аналізу перспективності ділового партнерства підприємств // Вісн. Львів. наці. ун-ту. Серія економічна. – Львів, 2008. – Вип. 37(1). – С. 89-93.

I. Dzebko
Kharkiv State University of Economics

Strategic aspects of partnerships

To research the relationship between companies as business partners, who together form a chain or network and contribute to the enterprise competitive advantage.

This paper presents the logic of partnership on strategic grounds considering the life cycle development of partnerships and the formation of strategic initiatives for each stage.

cooperation, partnership, organization, strategic aspects

Одержано 25.03.13

УДК 331.446.4

О.В.Кіріченко, асист.
Кіровоградський національний технічний університет

Формування об'єктно спрямованого стилю управління продуктивною діяльністю сучасного промислового підприємства

Статтю присвячено дослідженню проблем та умов формування стилю управління, управлінської культури, що здатні значно підвищити рівень продуктивної діяльності сучасного підприємств. Обгрунтовується послідовність формування особистого стилю управління, що суттєво сприяє зростанню якості трудового життя всіх учасників виробничого процесу
стиль управління, культура управлінської діяльності, особисті якості керівника

О.В.Кириченко
Кировоградский национальный технический университет
Формирование объектно-ориентированного стиля управления производительной деятельностью современного промышленного предприятия

Статья посвящена исследованию проблем и условий формирования стиля управления, управленческой культуры, которые способны существенно повысить уровень производительной деятельности современного предприятия. Также обосновывается последовательность формирования личного стиля управления, который способствует повышению качества трудовой жизни всех участников производственного процесса
стиль управления, культура управленческой деятельности, личные качества руководителя

Постановка проблеми. Сучасне промислове підприємство є відкритою системою, яка активно взаємодіє із зовнішнім середовищем, що у цілому формує комплекс об'єктивних факторів прямого і непрямого впливу на його діяльність. При цьому, лише успішно конкуруюче підприємство здатне ефективно використовувати потенційні можливості для створення сприятливих умов діяльності. Внутрішнє середовище підприємства визначає особливості прояву його технічної, економічної, соціальної, фінансової, екологічної політики, що проявляються у особливостях організаційної структури, стилю управління, а також складі виробничих ресурсів.

В умовах зростання рівня інформатизації суспільства, гуманізації відносин у процесі виробничої діяльності, особливого значення набуває процес формування та реалізації інтелектуальних, професійно-кваліфікаційних, психофізіологічних, морально-етичних та інших, суттєвих для управління виробничими колективами, якостей працівників і, особливо такої їх категорії, як керівники.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вітчизняна економічна наука, вивчаючи особливості організації процесу виробництва, майже ніколи не зводили його до прагматичної мети забезпечення матеріальних потреб людини. Система господарювання досліджувалась із залученням достатньо абстрактних культурних та економічних узагальнень, вона наділялась значною кількістю функцій, здійснення яких передбачало активне використання культурного потенціалу усіх учасників виробничого процесу.

© О.В.Кіріченко, 2013

Схематичний, спрощений підхід до запровадження моделей господарювання, послідовності їх еволюційного перетворення на початку здійснення ринкових реформ суттєво знижував потенційно високий рівень результатів функціонування суб'єктів господарювання, сприяв поглибленню кризових явищ у всіх сферах виробничої діяльності.

За оновленою парадигмою ефективності, кінцеві результати діяльності підприємств та рівень продуктивність праці на них ставились у залежність не лише від рівня технічного та технологічного озброєння виробництва, стану матеріально-технічного забезпечення, професійної майстерності виконавців, але і від того, яке склалось у робітників ставлення до праці, почуття відповідальності за результати власної діяльності.

Знані науковці, які досліджували особливості прояву та використання морально-психологічного клімату для формування ефективного стилю управління виробничими та невиробничими підприємствами – Н.Ансофф, М.Вебер, Є.Барвінська, С.Вовканич, Г.Дмитренко, К.Камерон, Р.Куінн, Г.Даєр, А.Колот, Х.Мінцберг, У.Садова, Л.Семів, Г.Хаєт, Е.Хейнен, Ф.Хміль та інші – обґрунтовано наголошували на його важливості для забезпечення результативного функціонування підприємств.

Сучасна наукова думка ще з середини минулого сторіччя зосередила увагу на проблематиці дослідження стилів управління та особливостей їх впливу на результати господарювання. Необхідно відзначити, що у науковому обігу активно використовуються синонімічні терміни, що описують поняття культури організації (organizations culture), корпоративної культури (corporate culture), культура підприємства (unternehmens culture) тощо [1-12].

Необхідність наукової діагностики ефективного стилю управління, проявів управлінської культури в цілому сьогодні стає все більш актуальною. Згідно проведених досліджень, переважна більшість зусиль, що спрямовувались на реінженіринг, запровадження менеджменту загальної якості, стратегічного планування, виявляються безрезультатними [1, 6, 9]. Крім того, часто вони призводили лише до значного скорочення розмірів організації, створюючи при цьому проблеми настільки серйозні, що виникала загроза самому існуванню підприємства.

Однією з причин відсутності загальновизнаної методики ідентифікації особливостей прояву стилю управління, виміру якості управлінської культури є та обставина, що їх показники вирізняються значною шириною ознак та охоплюють всю сферу діяльності організації, адже вимагають поєднання сукупності цілого переліку складного, внутрішньо пов'язаного, достатньо вичерпного, але складного для вимірювання набору факторів.

Акцентування особливої уваги на проблемах діагностики особливостей стилю управління, характерних ознак управлінської культури, особливо в умовах розвитку ринкових відносин в Україні, здатне значно підвищити рівень продуктивності діяльності підприємств. Окрім того, застосування обґрунтованих прийомів формування високо результативного стилю управління здатне суттєво підвищити рівень якості трудового життя усіх без виключення учасників виробничого процесу.

Принциповою вимогою до формування мотиваційного стилю управління, що задовольняє вимогам високої культури організації виробництва, є активне поєднання у ньому важелів централізованого владного та ринкового саморегулювання. Поєднання таких розрізнених засад проявляється у реалізації особливого стилю управління діяльністю підприємства (організації), що об'єктивно містить всі ознаки високої культури не лише організаційної діяльності, але і управлінського впливу керівників на перебіг основних процесів.

Формулювання цілей статті. Метою публікації є розробка узагальненої

системи показників, що ідентифікують особливості стилю та культури управління сучасним виробничим підприємством, враховують перелік вимог до формування та реалізації управлінського сегменту комплексного організаційно-економічного механізму продуктивної діяльності за тими напрямами, що відповідають не лише вузьким виробничим інтересам, але й соціальним та гуманістичним критеріям людського розвитку вищого порядку.

Виклад основного матеріалу. Постановку задачі проведеного дослідження здійснено у вигляді завдання кваліметрії показника "якість культури стилю управління підприємством (організацією)".

Слід врахувати, що розрізняється три відмінних підходи до ідентифікації і кваліметрії рівня культури стилю управління підприємством (організацією):

– холістичний, за якого дослідник занурюється в культуру, при цьому діє, як глибоко співпричетний спостерігач, намагаючись стати "аборигеном" організації;

– метафоричний (мовний), за якого дослідник використовує зразки мови документів, звітностей, розповідей і бесід;

– кількісний – дослідник користується запитальниками, коли проводить співбесіди для оцінки конкретних проявів культури. Кількісний підхід припускає наявність значних розбіжностей між окремими точками зору, кожній з яких слід приділити належну увагу при оцінці атрибутів культури організації [13, 14].

Одним із кваліметричних методів опису культури є підхід, що полягає у виділенні та класифікації властивостей оцінюваного об'єкту та встановленні взаємозв'язків між ними [15, 16, 17].

Робота з оцінювання якості культури стилю керівництва складається з таких етапів:

1) структуризація об'єкта – феномена якості культури управління, виокремлення складових його властивостей;

2) визначення моделей, зокрема, таких, які пов'язують комплексні показники із показниками окремих властивостей;

3) визначення вагомості окремих властивостей;

4) оцінка кожної властивості;

5) розрахунок узагальненого показника якості підприємницької культури.

Необхідно наголосити, що управлінська культура в максимально можливій мірі є індивідуальною, своєрідною та незручною для категоризації [18, 19].

З врахуванням досліджених підходів, пропонується шкала з восьми критеріїв, згідно яких рівень культури особливого стилю управління може бути віднесено до окремого типу.

1. Тип культури стилю управління по відношенню до головних детермінантів, що впливають на її формування.

У відповідності з цими критеріями можемо отримати наступні чотири типи культури управління:

– культура торгівлі. Характеризується швидким зворотнім зв'язком та відносно невеликим ризиком, часто панує в організаціях із широким асортиментом продукції (торгівельно-роздрібні підприємства, організації по продажу нерухомості, легка промисловість та ін.). Завдяки малій мірі загроз від невдач є сприятливою для інновацій, експериментування, при цьому дозволяє розвивати людський потенціал підприємства (організації), будувати згуртовані команди;

– спекулятивна культура. Є типовою для організацій із високим ступенем ризикової діяльності, швидкою зворотною реакцією ринку (рекламні агентства, туристичні фірми, виробники косметики, професійний спорт та ін.). Орієнтована на яскравих індивідуалістів, командна праця не заохочується. Виникає, перш за все, в

умовах, де надається пріоритет і, відповідно, винагороджується орієнтування на близьку перспективу, агресивність та відсутність колегіальності;

– адміністративна культура. Характеризується низькою мірою ризику та повільним зворотнім зв'язком (підприємства сфери послуг, адміністративні установи, частково банки та страхові компанії);

– інвестиційна культура. Характеризується тим, що має чітко виражену орієнтацію на майбутнє, а також тим, що в умовах високого ступеню ризику передбачає здійснення значних капіталовкладення (інвестиційні банки, нафтові компанії, літакобудування, хімічні, фармацевтичні, ядерні дослідження та ін.).

2. Тип культур особливого стилю управління за спрямуванням.

Науковцями сьогодні приймаються до уваги чотири постулати зорієнтованості управлінської культури стилю управління в організації: влада; роль; завдання; працівник. Ці чотири різновиди орієнтації створюють так зване Х–вікно:

– культура, що орієнтована на владу, за якої керівник прагне досягнути домінантного становища в оточуючому середовищі та подолати будь-який спротив, не бажаючи при цьому підпорядковуватися зовнішнім законам чи владі. Керівники організації прикладають всіх зусиль, щоб встановити абсолютний контроль над підлеглими;

– культура, що орієнтована на роль. Утримання у незмінному вигляді попереднього стану та покращення системи має більше значення, ніж гнучкість та винахідливість. Права та привілеї чітко визначені. Особливо виділяється ієрархія і статус. Стабільність та зовнішня респектабельність нерідко цінують на рівні з компетенцією. Система не вміє швидко адаптуватися до змін.

– культура, що орієнтована на завдання. Організація переважно зосереджується на роботі, яка має бути здійснена, ніж на дотриманні формальностей. Винагороджується внесок у виконане завдання. Влада вважається законною, якщо вона базується на відповідних знаннях та компетенціях, а не на силі. Організаційна структура змінюється у відповідності до завдання чи функції.

– культура, що орієнтована на працівника. Така організація, перш за все, служить інтересам своїх членів, надає їм простір для самореалізації та росту. При цьому, задоволення індивідуальних потреб працівників та хороші стосунки між ними є як сильною стороною культури, так і моментом загрози при надмірному акценті на них. Працівники в таких організаціях ніколи не роблять те, що суперечить їх власним цілям та цінностям.

3. Типи культури стилю управління по відношенню до змін. Зміни, які інтенсивно відбуваються в оточуючому середовищі, дають змогу вибрати відповідний спосіб реакції:

– оборонна культура – віддає перевагу безпеці та стабільності (місце на ринку, замовники та їх вимоги) та орієнтована на збереження змісту та методів діяльності, що існували до цього часу. Цінує спеціалізацію, незмінність цін, інновації лише на нижчих рівнях;

– дієва культура – прагнення до постійних змін, як змісту (виробнича програма, цільові групи замовників), так і способу (динамічна організація, командний підхід, швидкі інноваційні процеси в діяльності фірми). Здійснює інновації вищих рівнів, гнучкі цінові зміни, швидкі технологічні модернізації. Робить наголос на здатності до імпровізації, швидкому використанні зручних можливостей, свободі, вибірковому контролі;

– аналітична культура – віддає перевагу пошуку нових методів виробництва традиційних товарів. Постійно шукає компроміс між потребою щось змінити та

небажанням змінювати занадто багато. Віддає перевагу нешвидким, еволюційним змінам або здійсненню змін з гарантованими (по можливості) результатами.

4. Типи культури стилю управління по відношенню до змісту діяльності організації [20].

Для спрощення будемо вважати, що будь-яку діяльність виробничого підприємства (організації) можна охарактеризувати наступними ознаками: цілі і результати, виконавці, структури та процеси. Важливо під час проведення діяльності звернути увагу на гармонійний розвиток всіх трьох складових. Як виявилося, у різних підприємствах існує тенденція при здійсненні будь-якої діяльності віддавати перевагу лише деяким з вищенаведених складових або їх нерівноважній комбінації.

5. Типи культури стилю управління по відношенню до превалюючих прагнень.

Типи підприємницької культури можна охарактеризувати також як сукупність прагнень, задоволення яких вимагає прикладення зусиль та наснаги від працівників організації.

Це можуть бути: потреби замовників; підвищення продуктивності праці; міжперсональні відносини; досягнення прибутку; інновації; зниження витрат; вдосконалення процедур і процесів; репутація підприємства і т.д.

Розуміння того, що саме та в якій мірі привертає увагу більшості працівників, дозволяє точно охарактеризувати тип культури стилю управління.

6. Типи культури особливого стилю управління, що характеризують рівень несприятливості психологічного стану організації за ставленням до особи працівника [21, 22].

Перелічені нижче окремі типи культур особливого стилю управління характеризують у всіх випадках деформоване соціальне середовище, як наслідок тривалих невдач у здійсненні керівних процесів та виробничих ситуаціях. Організації, що засновані на таких засадах, є неефективними і досить швидко розкладаються з середини.

– параноїдальна культура, що відрізняється постійним існуванням загрози та страху, тривалим шпигування за всіма діями інших співпрацівників, перманентною готовність до негативно забарвлених подій;

– культура натиску, за якої превалює стиль управління, що ґрунтується на бажанні будь-що уникнути хаосу, стосунки засновані на наказах, ніщо не можна залишити напризволяще, все є керованим і до деталей організованим, емоції не припускаються;

– драматична культура. Все зосереджується навколо харизматичної керівної особи, яка перебуває в центрі уваги інших, які її ідеалізують і почувають себе від неї залежними. Всі рішення приймається харизматиком, підходи до праці базуються на спонтанності та інтуїції, вияв позитивних емоцій є проявом лояльності, успіхи в діяльності дуже ославлюються. Структура та обмеження часто руйнуються як непотріб;

– депресивна культура. Песимістичні прогнози та страх, підкорення долі. Мало на що можна вплинути, повноваження широко розподілені, але без практичного застосування;

– шизоїдна культура. Велика дистанція між працівниками, постійний бій за владу, ніхто не знає, коли і що зможе пригодитися. Коаліція і тактика, престиж і кар'єра мають вирішальне значення.

7. Типи культури особливого стилю управління по відношенню до життєвого циклу організації.

Організація є в певній мірі живим організмом та підпорядковується загальній логіці розвитку – від зародження, через дозрівання до зрілості, і аж до зникнення (або нового відродження). Життєві фази дають можливість розрізнити наступні типи

культури [23]:

– культура першовідкривачів (піонерів). Є характерною в період від створення організації до досягнення нею необхідної величини. Всю діяльність спрямовано на закріплення (на ринку, в організації). Типовими рисами є ентузіазм, імпульсивність, імпровізація, гнучкість;

– культура стабілізації. Масштаб діяльності вимагає впровадження організаційної структури, правил, регулювання, координування. Відбувається спеціалізація, стандартизація, функціональна націленість кожного відділу на особливий різновид діяльності, переглядається загальна мета та вихідний сенс існування. Основні цінності – порядок, однозначність, постійність, безпека;

– культура взаємності. Зводиться на мережі взаємних зв'язків, розумінні співвідповідальності за партнерів. Головним принципом є пошук рівноваги у досягненні власного розвитку (особи, відділу, організації) та по відношенню до оточуючого середовища.

8. Типи культури стилю управління по відношенню до рівня контексту в організації [24].

– культура з високим рівнем контексту. У міжперсональних відносинах велике значення має інтуїція та нагода, традиції;

– культура з невисоким рівнем контексту. Міжперсональні відносини повинні бути чітко сформульовані та формалізовані. Змістове значення не залежить від ситуації та традицій. Ділові відносини регулюються контактами, що повинні бути чітко та в усіх деталях сформульовані.

Оскільки поведінка керівника відіграє, як правило, домінуючу роль в підприємницькій діяльності, від прояву особистісних якостей працівників у визначальній мірі залежить ефективність функціонування і загальне процвітання підприємства (організації). Проведені дослідження – ще один крок на шляху формування розширених мультикоординатних моделей (Блейка-Моутона (1964), Мамфорда–Заккаро-Хардинга (2000)) найбільш важливих особистих якостей, що є необхідними для прояву майстерності діяльності (leadership skill) керівників сучасних підприємств [25–28]. До ознак високої особистої культури, у випадку розвитку моделі характерного стилю управління, слід додатково віднести: пошук нетрадиційних можливостей розвитку і ініціативність, наполегливість, готовність до ризику, орієнтація на ефективність і якість, залучення працівників до контактів, цілеспрямованість, прагнення бути інформованим, систематичне планування і спостереження, здатність переконувати і встановлювати зв'язки, незалежність і впевненість.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Сучасний керівник – лідер організації, крім перелічених особистих рис, повинен володіти сукупністю ділових характеристик для ефективного ведення бізнесу і досягнення мети. Тут слід виділити шість наступних якостей, що притаманні успішному управлінському працівнику: професійна компетентність, стратегічне мислення, підприємницькі здібності – вміння вибрати правильну тактику досягнення мети, організаторські здібності, високі моральні якості, працелюбність. Здатність до напруженої творчої діяльності протягом тривалого періоду – це і фізіологічний, і емоційно вольовий потенціал.

Без наведених характеристик, що дозволяють конкретизувати терміни, модель особистих якостей керівника була б неповною. Звичайно, всіх з наведених якостей окремі особи, що прагнуть до успіху у керівництві, можуть і не мати. Але тоді в "команді" повинні бути особи, що володіють відсутніми у керівника якостями.

Сучасні умови ведення виробничої діяльності вимагають віднаходження і використання найбільш ефективних методів впливу керівника на працівників. Лідерство, як здатність впливати на індивідуумів і групи людей з метою спонукання до

праці, має розглядатись, згідно з теорією менеджменту, з позицій особистих якостей, поведінкового та ситуаційного підходів. Підхід із позицій особистих якостей визначає співвідношення між наявністю конкретних властивостей особи та ефективністю керівництва. Поведінковий підхід, що визначає манери поведінки з підлеглими (автократичний, демократичний, ліберальний), поділяє керівників на таких, що орієнтовані на працівника, і таких, що орієнтовані на роботу. Ситуаційний підхід до лідерства виявляє способи підвищення ефективності керівництва. Найбільш ефективним стилем, як свідчить практика вітчизняного й зарубіжного підприємництва, виступає ситуаційний підхід. Орієнтовані на реальність особливості застосування і органічного поєднання різних стилів управління з врахуванням значного переліку зовнішніх та внутрішніх чинників діяльності підприємства (організації) повинні стати об'єктом подальших досліджень.

Список літератури

1. Ансофф Н. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Питер 1999. – 416с.
2. Вебер М. Избранные произведения.– М.: Наука, 1992. – 324 с.
3. Вовканич С. Духовно-інтелектуальний потенціал України та її національна ідея. – Львів:Вид-во Львів.богослов.академії, 2001. – 540 с.
4. Гвишиани Д.М. Организация и управление. – 3-е изд., перераб. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э.Баумана, 1998. – 332 с.
5. Генкин Б. М. Экономика и социология труда- Учеб.- М.:НОРМА-ИНФРА, 1999. – 384 с.
6. Дмитренко Г.А. Стратегический менеджмент: целевое управление персоналом организации: Учеб. пособие. – К.: МАУП, 1998. – 187 с.
7. Егоршин А.П. Управление персоналом. – Н.Новгород: НИМБ, 1997. – 607 с.
8. Еропкин А.М. Организационное поведение. – М., 1998. – 89с.
9. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 320 с.
10. Капица В.Ф. Мокряк В.П., Родин В.Е. Культура управления персоналом.– Кр. Рог, 1997. – 264 с.
11. Колот А.М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1998. – 224 с.
12. Лукашевич Н.П. Социология труда.– К., 1996. – С.280.
13. Arnold, D.R. and Capella, L.M. (1985) Corporate culture and the marketing concept: a diagnostic instrument for utilities. Public Utilities Fortnightly, 116: 32-38.
14. Cameron Kim S., Deborah R. The conceptual foundations of organizational culture: Higher Education: Handbook of Theory and Research. New York: Agathon (1988), p.356-396.
15. Cameron, Kim S., Quinn Robert E.(1999) Diagnosing and Changing Organizational Culture. Based on the Competing Values FrameWork. Addison-Wesley.
16. Campbell, John P., Brownas, E.A., Peterson, N.G., and Dunnette, M.D. (1974) The Measurement of Organizational Effectiveness: A Review of Relevant Research and Opinion. Minneapolis: Final Report, Navy Personnel Research and Development Center, Personnel Decisions.
17. E. Heinen. Unternehmenskultur.– Stuttgart, Beltz, 1989.
18. G.Dyer. The Cycle of Cultural Evolution in Organization.– San Francisco, Jossey-Bass, 1985. – p.312.
19. Greener L. Evolution and Revolution as Organazations Grow. Harvard Business Review, August, 1972. – p.166.
20. H. Mintzberg. Cycles of Organizational Change. – Strategic Management Journal, June 1992.
21. James Brian Quinn. Intelligent Enterprise. – New York, The Free Press, 1992, p.346.
22. John Adair.Effective teambuilding. – Gower Publishing Company Limited. Aldershot, 1992, p.199.
23. Kets de Vries, M.F.R. and Miller, Danny (1986) Personality, culture, and organization. Academy of Management Review, 11:266-279.
24. Kotter John P., Heskett James L. Corporate Culture and Performance. New York: Free Press (1992). – p.288.
25. Blake, R.; Mouton, J. (1964). The Managerial Grid: The Key to Leadership Excellence. Houston: Gulf Publishing Co.
26. Blake, R.; Mouton, J. (1985). The Managerial Grid III: The Key to Leadership Excellence. Houston: Gulf Publishing Co.
27. McKee, R.; Carlson, B. (1999). The Power to Change. Austin, Texas: Grid International Inc.
28. Mumford, Michael D.; Zaccaro, Stephen J.; Harding, Francis D.; Jacobs, T. Owen; Fleishman, Edwin A. Leadership Quarterly;Spring2000, Vol. 11 Issue 1, p11.

O.Kiritchenko
Kirovograd national technical university
Development of object oriented management style of productive activities of modern industrial enterprise

The aim of the publication is to develop a generalized system of indicators that identify the particular style and culture management of modern manufacturing enterprise. Indicators take into account modern requirements for formulation and implementation of organizational-economic mechanism of growth of productive activity.

Problem statement of the research carried out in the form of index – quality cultural identity management.

Provided six managerial competencies worker: professional competence, strategic thinking, entrepreneurial skills – the ability to choose the right tactics to achieve goals, organizational skills, high moral character, hard work.
management style, culture management, personal leadership qualities

Одержано 16.04.13

УДК 658.56

Н.В. Толстая, здобувач
Херсонський державний університет

Особливості оцінки стратегічного потенціалу корпоративного підприємства

У статті розглянуто основні елементи з яких складається процес оцінки стратегічного потенціалу корпоративного підприємства це відповідно: об'єкт оцінки, суб'єкт оцінки, критерій, показник (система), одиниці (шкала) вимірювання, оцінка. Аналізується різні підходи щодо оцінки стратегічного потенціалу, а саме: варіанти використання загального (глобального) показника або системи показників. Виділено основні оцінюючи принципи, показники, критерії та методи, що складають методологію оцінки стратегічного потенціалу корпоративного підприємства. Висвітлені зацікавлені сторони в проведенні оцінки стратегічного потенціалу, що бажають реалізувати свої економічні інтереси і визначають головні цілі оцінки.
стратегічний потенціал, корпоративне підприємство, оцінка стратегічного потенціалу, методологія оцінки стратегічного потенціалу, принципи оцінки

Н.В. Толстая
Херсонский государственный университет
Особенности оценки стратегического потенциала корпоративного предприятия

В статье рассмотрены основные элементы из которых состоит процесс оценки стратегического потенциала корпоративного предприятия это соответственно: объект оценки, субъект оценки, критерий, показатель (система), единицы (шкала) измерения, оценка. Анализируется различные подходы к оценке стратегического потенциала, а именно варианты использования общего (глобального) показателя или системы показателей. Выделены основные оценивая принципы, показатели, критерии и методы, составляющие методологию оценки стратегического потенциала корпоративного предприятия. Освещены заинтересованные стороны в проведении оценки стратегического потенциала, желающих реализовать свои экономические интересы и определяют основные цели оценки.
стратегический потенциал, корпоративное предприятие, оценка стратегического потенциала, методология оценки стратегического потенциала, принципы оценки

© Н.В. Толстая, 2013

Постановка проблеми. Динамічний розвиток корпоративного сектору економіки вимагає від керівництва корпоративних підприємств значних зусиль з оцінки ресурсного забезпечення, поточних та прихованих перспектив підприємства, тобто оцінки його стратегічного потенціалу. На сьогодні корпоративні підприємства являються ключовим елементом будь-якої розвиненої країни, вони мають переваги в виробничих та фінансових можливостях, а також щодо впровадження інноваційних розробок тощо. З огляду на це, оцінка стратегічного потенціалу корпоративного підприємства є актуальної до тепер.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання щодо оцінки потенціалу підприємства розглядається такими науковцями: З.О. Ковачев[2], А.Г. Аганбегян[1], Н.С. Краснокутська[3], О.С. Федонін[5], І.М. Рєпіна[5], О.І. Олексюк[5] тощо. Основу управління та оцінки стратегічного потенціалу корпоративного підприємства сформували такі вчені як: М. Портер, М. Мескон, А.Дж. Стрікленд, А.А. Томпсон.

Проте аналіз існуючих методів визначення та оцінки потенціалу корпоративного підприємства свідчить, що жоден з них не є універсальним, тому вони потребують подальшого вивчення з метою розробки ефективного механізму оцінки стратегічного потенціалу.

Формування цілей статті. Метою статті є висвітлення особливостей оцінки стратегічного потенціалу корпоративного підприємства та характеристика його показників.

Виклад основного матеріалу. Стратегічний потенціал корпоративного підприємства розкривається у граничних можливостях цього підприємства з досягнення глобальних і локальних стратегічних цілей у певних умовах функціонування.

Для оцінки стратегічного потенціалу корпоративного підприємства потрібна всеосяжна система показників, причому в основу конструювання такої системи повинна бути покладена структурна модель, що враховує не тільки фактичну динаміку, але й теоретичні передумови.

Багато економістів, у їхньому числі З. О. Ковачев, С. Головнін [2] дійшли висновку, що оцінка діяльності підприємств повинна бути комплексною. Специфіка комплексної оцінки полягає в тому, що це характеристика, отримана при гармонізації результатів комплексного економічного аналізу. У ній містяться узагальнені висновки про діяльність об’єкту, які базуються на принципі системності.

З.О. Ковачев рекомендує розглядати процес оцінки, який складається з таких основних елементів [2]:

а) об'єкт оцінки;

б) суб'єкт оцінки;

в) критерій;

г) показник (система);

д) одиниці (шкала) вимірювання;

е) оцінка.

Основні елементи знаходяться між собою у певному зв'язку і відношеннях. Процес оцінки протікає також у визначеній послідовності і повинен бути чітко організований. Так, з урахуванням цих вимог, розроблений механізм процесу оцінки корпоративного потенціалу підприємства [5].

Якщо розглядати оцінку стратегічного потенціалу корпоративного підприємства у загальному вигляді, то − це результат визначення й аналізу якісних і кількісних характеристик об’єкту, що управляє (керує). Оцінка дає можливість установити, як працює підприємство, чи досягаються поставлені цілі, як зміни й удосконалення в

процесі управління впливають на використання потенціалу підприємства, його ефективність.

Безліч найрізноманітніших думок висловлюється з приводу підходів до оцінки стратегічного потенціалу корпоративного підприємства. Як оцінити: за допомогою загального (глобального) показника або потенціал корпоративного підприємства варто оцінювати системою показників?

Науковці С.Г. Струмілін, Т.С. Хачатуров та інші, вважають, що існує єдиний синтетичний (інтегральний) показник [6]. Поділяючи в цілому цю точку зору, багато авторів, серед яких можна назвати А.Г. Аганбегяна, припускають, що наявність часткових показників не суперечить існуванню загального. При цьому, на їхню думку, обов'язковою умовою повинно бути зведення часткових показників до загального [1].

Але існують і інші точки зору, що вказують на недоліки інтегральних показників і їх неефективність при практичному використанні. Так, А. К. Семенов вважає, що головна причина цього це складність їх розрахунку і недостатня теоретична обґрунтованість порівняння різнорідних величин.

У теоретичній суперечці відносно вирішення питання, чи потрібний загальний синтетичний (інтегральний) показник або група, система показників оцінки ефективності діяльності господарської системи, ми поділяємо точку зору дослідників на чолі з ученими Б.П. Плишевським, Г.М. Сорокіним, Н. А.Хрущем, які виступають за систему показників і не потребують, при цьому, обов'язкового їхнього зведення до єдиного показника [4].

Адже сконструйований на будь-яких принципах загальний синтетичний показник оцінки ефективності діяльності господарської системи і її елементів не може охопити або, точніше врахувати усі умови протікання процесу виробництва, рівень його організації.

Незалежно від волі та бажання дослідника дія застосовуваних показників, зведення їх у синтетичні, інтегральні й інші, при використанні якісно різнорідних або різноспрямованих показників може призвести, або призводить, до протиріччя чи несумісності окремих елементів такого показника.

Для оцінки стратегічного потенціалу корпоративного підприємства потрібна всеосяжна система показників, причому в основу конструювання такої системи повинна бути покладена структурна модель, що враховує не тільки фактичну динаміку, але і теоретичні передумови.

Структурна модель системи показників по своїй концепції повинна враховувати наступні вимоги до її формування [4]:

- загальнотеоретична інтерпретація, взаємозв'язок і цілеспрямування як окремих показників, їхніх груп, так і усієї системи в цілому;
- забезпечення сумірності, єдиної спрямованості показників груп, усієї системи;
- наявність у системі показників, що виступають як основні регулюючі параметри, опорні категорії;
- можливість регулювання значень величин показників у залежності від рівня використання ресурсів, що витрачаються, і ефективності результату;
- можливість одержання прогнозу про спрямованість динаміки показників.

Слід зазначити, що сукупність оціночних принципів, показників, критеріїв і методів складає методологію оцінки.

У загальному вигляді, методологію оцінки можна подати у вигляді послідовності наступних дій:

- формування категорій;

- розробка показників;
- установлення критерію порівняння;
- вибір способу оцінки;
- одержання результату оцінки.

Базуючись на визначенні поняття стратегічного потенціалу корпоративного підприємства оцінку його величини можна визначити як суму фактичних значень складових елементів.

Використання натуральних показників дуже утруднено, оскільки елементи потенціалу значно відрізняються один від одного за змістом і формою. У зв'язку з цим відрізняються й натуральні одиниці, що їх характеризують.

Тому ряд дослідників вважають кращим вимір значень елементів потенціалу за допомогою якогось одного показника-еквівалента. Наприклад, аграрний потенціал пропонується вимірювати вартістю відтворених ресурсів, при цьому виробничі фонди враховуються по їхнім відтвореним оцінкам, а трудові і природні - по оцінкам, відповідно до яких одиниця не відтвореного ресурсу замінюється певною кількістю виробничих фондів. Інші дослідники рекомендують оцінювати фізичний обсяг елементів потенціалу підприємства в чисельності промислово-виробничого персоналу .

Більшість дослідників вважають, що найбільш універсальним вимірювачем елементів стратегічного потенціалу підприємства є вартісні одиниці. У цьому випадку сума вартості елементів буде характеризувати розмір усього стратегічного потенціалу підприємства.

Отже, визначення розміру стратегічного потенціалу корпоративного підприємства пов'язано з оцінкою вартості його елементів. Але і даний метод не такий універсальний, як він здається на перший погляд. Визначити вартість основних виробничих фондів і оборотних фондів досить легко, але дати вартісну оцінку трудових ресурсів можна лише непрямим шляхом і з достатнім ступенем умовності, що посилюється ще і тим, що для живої праці визначальне значення мають її якісні характеристики.

Якість праці або ступінь її складності визначаються знаннями, практичними навичками й іншими людськими особливостями, такими як спритність, спроможність виконувати складні операції, що прямо не піддаються виміру.

Виходячи з вище наведеного, доцільно характеризувати стратегічний потенціал корпоративного підприємства не одним, а сукупністю показників, причому, у залежності від природи самого показника, чи то застосовувати вартісну оцінку, чи то натуральну, чи то зовсім іншу - евристичну.

Методологічною ж основою їх визначення є співвідношення результату з масою ресурсу, використаного для його досягнення. При цьому показники рівня використання елементів потенціалу, по можливості, повинні дозволяти порівняльну оцінку як ефективності використання різноманітних елементів потенціалу одного підприємства, так і різних виробничих систем.

Оцінка вартості стратегічного потенціалу підприємства представляє собою упорядкований, цілеспрямований процес визначення у грошовому виразі вартості об'єкту з урахуванням потенційного і реального доходу, який має місце в певний проміжок часу в умовах конкретного ринку.

В оцінці стратегічного потенціалу корпоративного підприємства зацікавлені:

- кредитори;
- інвестори;
- держава;
- акціонери;

- управлінці;
- постачальники;
- страхові фірми.

Сторони, які зацікавлені в проведенні оцінки бажають реалізувати свої економічні інтереси і визначають головні цілі оцінки.

Не зважаючи на те, що залежно від конкретної ситуації для кожного окремо взятого об'єкта оцінки можуть бути використані найбільш значущі принципи й реалізація того чи іншого принципу відбудеться не в повному обсязі, між принципами як системним утворенням існують тісні взаємозв'язки.

До складу принципів, які базуються на уявленні користувача, включають: корисність, заміщення та очікування [5].

Принцип корисності базується на постулаті, що будь яке підприємство має вартість, якщо воно корисне потенційному власнику для реалізації певної економічної функції протягом даного періоду часу.

Принцип заміщення передбачає, що максимальна ринкова вартість підприємства визначається найменшою вартістю іншого підприємства з еквівалентною корисністю. Інакше кажучи, покупець не сплатить за підприємство (нерухоме майно) суму більшу, ніж мінімальна ціна іншого об'єкта з адекватною корисністю.

Принцип очікування ґрунтується на тому, що вартість підприємства, що оцінюється, визначається розміром чистого доходу, який очікується покупцем від володіння (комерційного використання) ним з урахуванням можливого чистого доходу від його перепродажу.

До складу принципів другої групи відносять: залишкову продуктивність; вклад; віддачу; збалансованість; оптимальний розмір; поділ і з'єднання пакета прав власності [5].

Залишкова продуктивність. Згідно з економічною теорією земля має вартість або яку-небудь цінність тільки тоді, коли є залишок чистого доходу після компенсації всіх інших факторів виробництва. Цей механізм розподілу доходу пов'язаний з тим, що земля фізично нерухома і щоб розпочати будь-яку економічну діяльність до неї слід приєднати працю, капітал і підприємницький менеджмент. Саме ці доходоутворюючі фактори компенсуються першочергово, а залишок доходу виплачується власнику землі як:

Вклад. Сутність цього принципу полягає в тому, що додаткові вкладення капіталу у будь-яку складову потенціалу підприємства ефективні лише тоді, коли вони підвищують його ринкову вартість. Величина вкладу визначається як різниця між зміненою вартістю й витратами, які зумовили цю зміну. Вклад, який не забезпечує приросту вартості потенціалу підприємства, є зайвим «поліпшенням».

Віддача. Даний принцип означає, що по мірі додавання ресурсів до основних складових стратегічного потенціалу корпоративного підприємства, чистий прибуток має тенденцію до зростання, але до певного моменту (межі). Після чого темпи росту доходності починають уповільнюватися до тих пір, поки приріст результативності не стане меншим за приріст витрат на додаткові ресурси.

Збалансованість (пропорційність). У відповідності з цим принципом всі елементи ресурсно-виробничого і управлінського потенціалу підприємства повинні мати збалансовану внутрішню й загальну структуру. Постійна підтримка необхідної пропорційності між розвитком складових потенціалу забезпечує максимальну прибутковість функціонування корпоративного підприємства та найвищу його вартість.

Оптимальний розмір (величина). Вимоги даного принципу відносяться до кожного фактору виробництва – ділянки землі, будівель і споруд, технічного

оснащення, персоналу, які разом дають можливість створити економічно обґрунтований (оптимальний) розмір стратегічного потенціалу корпоративного підприємства та отримувати від нього максимальний прибуток у відповідності з ринковою кон'юнктурою у даному районі.

Поділ і з'єднання прав власності. Система майнових прав України, що передбачена цивільним кодексом, дозволяє поділяти та продавати відокремлено майнові права на власність. Останні згідно з теорією пакета (пучка) прав розглядаються як складові елементи, які разом уособлюють всі визнані законом майнові права.

Сутність принципу економічного розділення полягає в тому, що майнові права слід поділяти та з'єднувати таким чином, щоб збільшувати загальну вартість об'єкта власності. Спираючись на досвід, можна виокремити характерні ознаки, а для кожної з них – види розподілу прав власності.

До групи принципів, які пов'язані з ринковим середовищем, входять: залежність, відповідність, попит і пропонування, конкуренція, змінювання [3].

Залежність. Вартість стратегічного потенціалу корпоративного підприємства формується під впливом множини різноманітних факторів, серед яких особливу роль відіграє його місцезнаходження. Якість останнього, насамперед, визначається відповідністю фізичних параметрів земельної ділянки підприємства регіональної системи землекористування та його віддаленість від ринкової інфраструктури.

Зміни в системі землекористування або в економічному середовищі корпоративного підприємства у відповідності із принципом залежності можуть причинити як позитивний, так і негативний вплив на його вартість. У свою чергу вартість підприємства, чи іншого об'єкта нерухомості сама впливає на величину вартості об'єктів нерухомості та підприємств, що знаходяться в даному регіоні.

Відповідність. За інших однакових умов стратегічний потенціал корпоративного підприємства, яке найвищою мірою відповідає містобудівним, екологічним, ринковим та іншим стандартним нормам і загальноприйнятим тенденціям землекористування, має найбільш високу вартість.

Попит і пропонування. На вартість стратегічного потенціалу корпоративного підприємства великий вплив має співвідношення між попитом і пропонуванням. Коли останні збалансовані, а стратегічний потенціал підприємства використовується найкращим і найбільш ефективним чином, ринкова ціна корпоративного підприємства як правило відображує вартість (витрати) його створення. Якщо на ринку існує надлишок пропонування чи нестача попиту, то рівень цін на підприємства знижується. Більш високий рівень ринкових цін порівняно з вартістю будівництва стимулює уведення в дію нових виробничих об'єктів до тих пір, поки не настає цінова рівновага.

Конкуренція. Сутність даного принципу полягає в тому, що ціни на об'єкти оцінювання складаються під впливом постійного суперництва між суб'єктами ринку, які прагнуть отримувати максимальні прибутки. Це вирівнює доходність інвестицій на різних сегментах конкурентного ринку і дає можливість об'єктивно визначити ринкову вартість підприємств. Принцип конкуренції також застерігає, що урахування надприбутків при оцінці підприємств-монополістів спотворює їх ринкову вартість.

Змінювання. Цей принцип передбачає при оцінці вартості потенціалу підприємства та його складових урахування можливих змін в їх, функціонуванні внаслідок трансформації економічних, соціальних і юридичних умов, а також впливу регіональних і локальних факторів.

Динамізм зовнішнього середовища і внутрішньовиробничих змін вимагає, щоб кожна оцінка вартості потенціалу підприємства відзначалася датою її проведення. Фіксована дата оцінки відображає макроекономічну ситуацію, особливості місцевого ринку нерухомості, а також стан об'єкта оцінки, що склалися на даний момент і

зумовили саме таку його ринкову вартість.

Принцип найкращого і найбільш ефективного використання є синтезуючим принципом оцінки вартості потенціалу підприємства. Як системо утворюючий елемент він інтегрує загальний вплив усіх раніше названих принципів і означає, що із можливих варіантів використання потенціалу підприємства вибирається той, при якому найповніше реалізуються функціональні можливості, всіх складових потенціалу і забезпечується від них максимальний результат.

Найкраще і найбільш ефективне використання дає вихідну концептуальну модель для аналізу різних факторів, які впливають на вартість об'єкта оцінювання, і визначається як використання, яке: законодавче незаборонене; фізично здійснюване, фінансово обґрунтоване і забезпечує найбільшу вартість (дохідність) об'єкта оцінки.

Висновки. Узагальнюючи вище сказане, можна зробити висновок, що оцінка стратегічного потенціалу корпоративного підприємства розглядається як результат визначення й аналізу якісних і кількісних характеристик об'єкту, що управляє (керує). Оцінка дає можливість установити, як працює підприємство, чи досягаються поставлені цілі, як зміни й удосконалення в процесі управління впливають на використання потенціалу підприємства, його ефективність. Для оцінки стратегічного потенціалу корпоративного підприємства потрібна всеосяжна система показників, причому в основу конструювання такої системи повинна бути покладена структурна модель, що враховує не тільки фактичну динаміку, але і теоретичні передумови.

В перспективі подальших досліджень планується розглянути методичні підходи до оцінки стратегічного потенціалу корпоративного підприємства.

Список літератури

1. Аганбегян А.Г. Научно-технический прогресс и ускорение социально-экономического развития / А.Г. Аганбегян // научное пособие. – М.: Экономика , 1985. – 241 с.
2. Ковачев З.О. Экономическая и социальная эффективность социалистического производства / З.О. Ковачев. – М.: Экономика. – 1985. – С.4.
3. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства / Н.С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
4. Оцінка потенціалу підприємства: основні цілі та сфери застосування // Економіка і право. Статті та аналітика [електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukr.vipreshebnik.ru
5. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.
6. Экономика: словарь-справ. / авт.- уклад. В.Р.Захарьин. – М.: Изд. "Дело и Сервис", 1998. – 400 с.

N. Tolstaya
Kherson State University

Features strategic assessment of potential corporate enterprise

Purpose of Article. The paper highlights the features reviews the strategic potential of corporate enterprise and its performance characteristics.

A brief description of the work. The basic elements that make up the process of assessing the strategic potential of corporate enterprise are respectively: the object of evaluation, an evaluation criterion index (system) units (scale) measurement evaluation. We analyze different approaches to assess the strategic potential, namely the uses of common (global) parameter and scorecards. The basic estimating principles, parameters, criteria and methods that make up the methodology for assessing the strategic potential of the corporate enterprise. Highlights stakeholders in assessing the strategic potential who want to realize their economic interests and determine the main objectives of evaluation.

Conclusions .Evaluation allows you to set how the company achieved its goals or how to change and improvement in the management affect the potential of the company, its effectiveness.

strategic potential of corporate enterprise strategic assessment of potential strategic capacity assessment methodology, valuation principles

Одержано 09.04.13

УДК 37'072

O. V. Volchanskyy, assosiate professor, PhD in Physics
Kirovohrad State Volodymyr Vynnychenko Pedagogical University, Kirovohrad
L. S. Garkusha, senior instructor,
Kirovohrad institute of human development «Ukraine», Kirovohrad

United states corporate research : University of North Texas experience

Study was conducted with the support of University Administration Support Program Funded by the Carnegie Corporation and implemented by IREX (International Research & Exchanges Board, Washington, USA)

The article under consideration is devoted to the problem of organizing corporate research in a US higher learning institution. Notwithstanding vastly different experiences and opportunities of its advancement in the US and Ukraine, the issue appears to be of a paramount importance in a theoretical as well as in a practical dimension for both countries.

corporate research, financial support, government-university liaison, University-Industry corporate linkages.

О. В. Волчанський, доц., канд. фіз.-мат. наук
Кіровоградський державний педагогічний університет імені Володимира Винниченка
Л. С. Гаркуша, ст. викл.
Кіровоградський інститут розвитку людини «Україна»

Корпоративні дослідження в американських університетах: досвід університету Північного Техасу

Стаття присвячена проблемі організації корпоративних досліджень у вищих навчальних закладах США. Незважаючи на відмінний досвід та можливості організації таких досліджень в Україні та Сполучених Штатах, ця проблема має велику теоретичну цінність та практичну значущість для обох держав.

корпоративні дослідження, фінансова підтримка, відносини «уряд – університет», корпоративні зв'язки між університетами та промисловістю

In the contemporary highly integrated and dynamically developing world new inventions are moving from university laboratories into the hands of consumers, via industry, faster and more efficiently than ever before [3]. The positive experience of the developed countries has demonstrated that only a firm and lively linkage between a research / educational institution and industry / company can bring quick and plentiful financial revenues as well as overall societal benefits that should meet the ever-growing demand of a vast majority of the world's population.

In fact, in the USA, like in most developed countries of the west, industry and academia have been collaborating for more than a century [9] with a strong institutional, legal and financial support of the Federal and State governments. Thus, in 1995 industry supported approximately 7% of total university research funding and up to 16% of research funding in the biotechnology field [4, p. 513, 520] while in 2007 the government's appropriations for Research and Development (R&D) activities totaled $137 billion plus tax benefits that gave businesses an incentive to increase their R&D spending [7].

The topic of the subsequent discussion is an efficient organization of corporate-government-university liaison while the **goal of the article** is to showcase quite a successful organizational structure of science and research in the University of North Texas where one of

© O. V. Volchanskyy, L. S. Garkusha, 2013

the authors was privileged to conduct a short-term study within the IREX University Administration Support Project (2011).

The case method with which the analysis was carried out has permitted to delve into the smallest though momentous details crucial for the success of the entire scheme. The practical approach to studying the organization and implementation of the university-industry corporate relations is especially important since the Ukrainian academia is so far tremendously distanced from the material production. Its fruits, theoretical as well as practical, do not exercise any tangible influence upon the country's economy which conversely in the developed western countries presents a considerable percentage.

This unfavorable state of things is drawn attention to in the May 14, 2008 N 447 Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine On Approval of the State Target Economic Program «Development of innovation infrastructure in Ukraine for 2009-2013», namely: «The educational and scientific potential, especially of higher education institutions is not fully used in the fields of information and communication, high technologies and informational resources for scientific, technical and economic information, including database technologies, scientific and technological achievements. There is no defined mechanism to stimulate the creation of innovative infrastructure in Ukraine» [2].

The task set in this article seems even more important on the background of quite scarce literature and internet materials that should feature the topic of the Ukrainian university-corporate research.

Such poor coverage is not accidental, but rather reflects the crude reality: on the one hand, universities have too few of cutting-edge research assets to offer to the industry, on the other, the latter has not accumulated sufficient potential to focus on the production of the newest technologies. So far, 95 % of the national industrial output is made up by metallurgical, chemical and light industries, fuel and energy complex and by most branches of engineering. On the other hand, the share of high-tech, based on electronics and computing, optical fiber technology, software, telecommunications, robotics, information services, and biotechnology does not exceed 5% . But as the example of the Tiger countries convincingly demonstrates, it is the knowledge-based economy that is able to transform a developing country into a developed one in a comparatively short period of time.

This obvious truth, nevertheless, is leaving the national top management unaffected. The policy of major constraints including those on the financial freedom of a university leads to minimizing the efforts of the institutions to invest into the development of their science while the rich government financing – both of the central and local administrations – which has been the main locomotive of developing university-industry relations in the USA, remains a daydream for our academia.

Of those scarce orders on research which universities nevertheless obtain from outside the customers are mainly the Ministry of Education and Science and local governments. Thus, in 2012 a modest sum of 469,7 ml. hryvnas has been allotted from the National Budget for conducting scientific research in higher learning establishments («Joint order of the Ministry of Education and Ministry of Finance [1]). Unfortunately, even that limited financing did not include purchase of high-tech equipment that might have updated the existing material base and substantiated further university research. A very small proportion of local authorities' orders that address regional issues (mainly in the social, humanitarian and educational spheres) estimates 4-7% of the total financing of university research in Ukraine.

To sum it up, the main problems that get in the way of creating and developing corporate university-industry research in Ukraine are as follows:

1. Today in Ukraine there are no effective mechanisms of stimulating businesses to raise funds to finance research and development (tax and credit incentives, public contracts for the firms that should cooperate with universities. etc.).

2. Universities lack practical experience in the market research services, commercialization of research results, technology transfer, sufficient resource base.

3. There are no clear mechanisms of stimulating innovation activity in Ukraine, including real support of establishment and operation of parks, venture capital funds, technology transfer centers.

In the main part of the article, in the process of describing the structure of organizing the university research on the example of the University of North Texas (Denton, USA), we are going to address some of the above issues, as well.

1. General Information About the University of North Texas

The University of North Texas, Denton, Texas, contains 163 buildings and 14 residence halls and has 36,000 current students enrolled in 97 bachelor's, 88 master's and 40 doctoral degree programs. The university awards more than 8,500 degrees a year. It prides itself on more than 300,000 alumni, many of whom are returning their bid to the University with generous donations and gifts the biggest of which in 2011 was $22 million – a part of the total $ 99 million University endowment that supported the considerable 2010-2011 budget of $858 million. The University's 720 researchers, 894 teaching fellows and assistants fulfill the main functions of the public University – to give advanced knowledge to the students, to promote the national and world science and research, to boost the local and state industry, to leverage the life of the community.

It is ranked by the Carnegie Foundation as a *Research University in the High Research Activity Category.* UNT faculty produce groundbreaking research in a wide range of disciplines within the sciences and engineering, and make nationally recognized contributions in the arts and humanities. UNT also is home to many national centers and institutes, including the Net-Centric Software and Systems Center — an NSF Industry/University Cooperative Research Center; the Semiconductor Research Corporation, Center for Electronic Materials Processing and Integration; the Institute of Applied Science; the Center for Advanced Scientific Computing and Modeling (CASCaM); the Texas Center for Digital Knowledge; and the Center for the Study of Interdisciplinarity. UNT has developed many state-of-the-art research facilities, such as the Center for Advanced Research and Technology (CART), one of the nation's most extensive facilities for powerful materials characterization and analysis; a high-performance computational facility; and a clean room/nanofabrication research facility.

In addition, UNT is developing a research park (UNT Discovery Park) with technology incubator facilities on a 290-acre property near the main campus. The university is well integrated into the fabric of the city of Denton. UNT offers classes in downtown Dallas, just 35 miles away, and is developing a Design Research Center in the heart of the Dallas design district. The university boosts the Dallas-Fort Worth economy by more than $1.3 billion each year, and UNT alumni impact the area's economy by more than $10 billion annually. The University has achieved such a high position in modern science and research largely due to the effective organization and successful development of its corporate relations with the federal and state granting organizations as well as with other universities and private corporations across the country and around the world.

2. The Organizational Structure of Research Offices

This great mission is pursued through a complex structure of UNT research offices and centers. At the highest – all-university level - it is carried out by two offices: the Office of Research and Economic Development and the Advancement Office and a few other divisions dedicated to search for donor money and collaboration with corporations. At the college level the research is concentrated in a set of College Centers. The Research Clusters rally researchers from different UNT colleges as well as invited researchers to work on some breakthrough issue of contemporary science.

2.1. The Office of Research and Economic Development

The Office of Research and Economic Development is headed by its Vice President. He is responsible for promoting the University's mission in research, original scholarship, and artistic creativity; managing IPs and technology transfer; building and developing a research park (UNT Discovery Park); and fostering partnerships with government agencies, non-profit organizations, and industry.

He moves UNT into the ranks of Tier I institutions with high level of national and international recognitions through a set of actions:

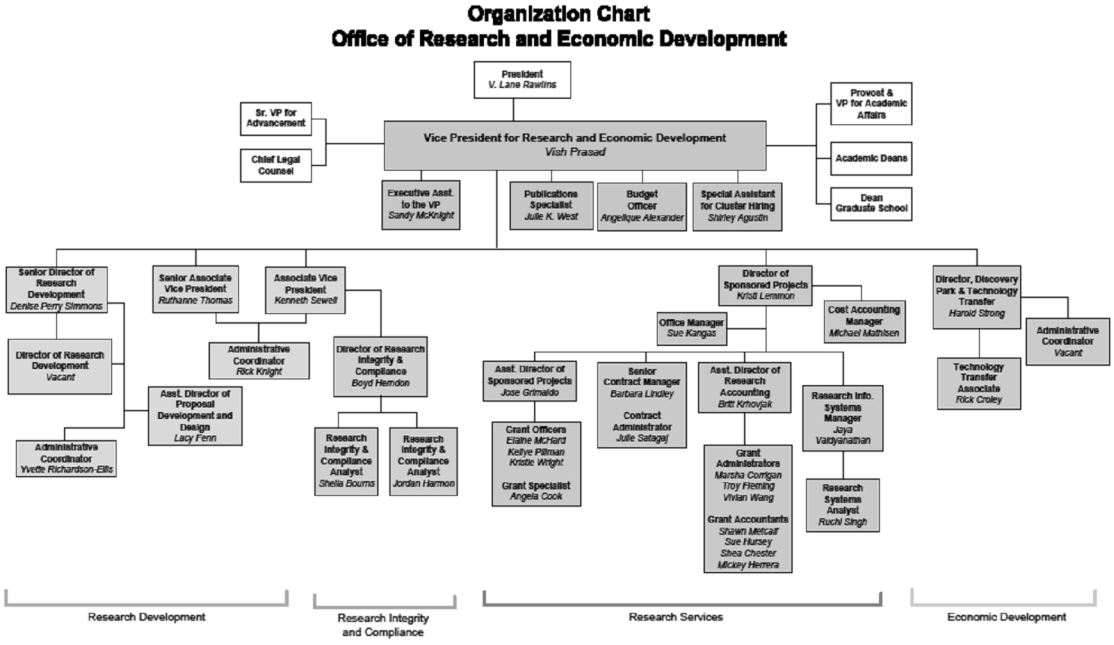
- hiring highly-accomplished senior and junior faculty;
- expansion of research infrastructure and funding;
- increase in philanthropic dollars for research;
- increase in number and quality of doctoral students;
- developing Research Cluster Program [16].

These multiple tasks are pursued through four divisions of the Office of Research and Economic Development, each with its specific functions:

Research Development

- Assist faculty with proposal preparation
- Provide research training and seminars
- Build interdisciplinary teams
- Promote development of centers and institutes
- Develop research infrastructure
- Administer seed-funding, emergency grants, and small project grants

Table № 1 – Organizational Chart: Office of Research and Economic Development



Research Integrity and Compliance

- Control integrity in the conduct of research
- Supervise adherence to Federal regulations and UNT policy and procedures
- Control export
- Submit guidelines to UNT persons conducting research

- Conduct trainings for all UNT persons conducting research [15].

Research Services

- Review, approve, and submit faculty proposals for extramural funding
- Process extramural awards
- Administer grants
- Administer research compliance and reporting activities
- Collect and report data on research activities

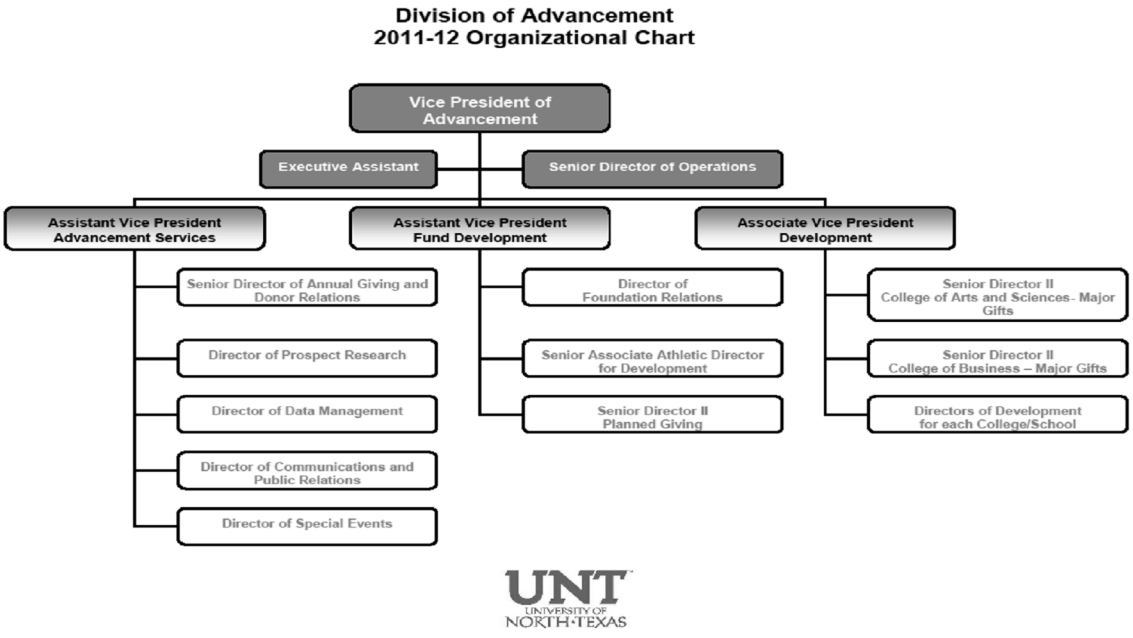
Economic Development

- Manage intellectual property
- Oversee patent and technology transfer process
- Promote commercialization through business incubators
- Coordinate interactions with local and regional government agencies and chambers for economic development
- Develop and manage UNT Discovery Park

2.2. The Advancement Office

The Vice President for University Advancement manages and oversees Advancement Operations and the offices of University Development, University Communications and Alumni Relations, as well as provides initiative, direction and oversight for the university's governmental relations activities.

Table № 2 – Division of Advancement



University Advancement

- Carry out fundraising operations,
- Generate the external recognition, support and financial resources
- Expand the institution's private support
- Work with alumni, parents, donors and the community to broaden the resources

- University Advancement carries out its mission through the following operating units:
- Alumni Association
- Development
- University Communications [14].
- It also works closely with the UNT Foundation and UNT Alumni Association. [6].
- The University of North Texas Foundation, Inc.
- Accept, invest and/or manage private gifts, endowed funds and other assets
- Support and encourage philanthropic gifts to the University.

Office of Development

- Manage philanthropic giving, usually by individual donors, alumni or friends of UNT [8].

Corporate and Foundation Relations (CFR)

- Identify corporate and private foundations that offer funding for UNT projects
- Support research, education, diversity, health, community service, economic, environmental and arts initiatives at UNT (sent by Heather Rozell, Director, Foundation Relations)

COBA Corporate Relations Office

- Network with corporate representatives, alumni, and the community to form partnerships in producing co-oops, internships, career placement, scholarships and research opportunities within COBA.
- Promote the services, programs, curriculum and research that COBA provides to North Texas corporations and communities as well as the students, staff, faculty and the UNT campus [5].

2.3. Centers and Institutes: Organized Research and Service Units

The research activities are also done in 68 UNT Centers and Institutes that mostly function within the Colleges as the bed seeds of college research. Centers usually consist of a 3-5 of faculty, often from within the same department or college, focusing on a specific and distinguishable theme, an area of intellectual (teaching and research) or service activity.

Centers are required to show, by review and approval of the college and Provost Office, how they are unique, and often, how they will become self-sustaining within five years. There is a wide range of funding models, and many if not most centers are not self-sustaining in 5 years. If they do not perform well, they are removed from the centers list.

Institutes are, in effect large Centers, consisting of between 5-25 affiliates or members, many could be from off campus or across the university. Some are created, not from centers, but after a grant award, such as the IUCRC (Industry-University Cooperative Research Centers, a program funded by the US government through the National Science Foundation that takes innovative new research relevant to a cross section of U.S. economic competitiveness (e.g., cloud computing) and creates a university-corporate partnership where research priorities are driven by companies and universities.

2.4. Clusters as the Centers of Corporate Research

As part of the implementation of the research plan, UNT has created fifteen research clusters [13] which are collaborative, cross-disciplinary teams composed of leading researchers, faculty, students, and institutions. Clusters engage faculty from a wide range of disciplines-from fine arts, humanities, and education to sciences, engineering, and business. The clusters are focused on attracting nationally and internationally recognized scholars, mostly at senior level. They are:

1. Bio/Nano-Photonics.
2. Complex Logistics Systems.

3. Computational Chemical Biology.
4. Consumer Experiences in Digital Environments.
5. Developmental Integrative Biology.
6. Hazards and Disaster Research to Respond to Global Crises.
7. Human Security, Democracy, and Global Development.
8. Initiative for Advanced Research in Technology and the Arts.
9. Knowledge Discovery from Digital Information.
10. Materials Modeling.
11. Multi-scale Surface Science and Engineering.
12. Renewable Bioproduct.
13. Renewable Energy and Conservation.
14. Signaling Mechanisms in Plants.
15. Sub-Antarctic Ecosystems and Biocultural Conservation.

Cluster can lead to the development of Centers or institutes, and may position the research in such a way as to make the university more successful in attracting funding from corporate, foundation or federal sources.

3. UNT Research Emphasis

In its research UNT concentrates on cutting-edge, groundbreaking issues, such as:

Next Generation Technologies

- cyber-security and web-archiving
- advanced materials for aerospace, biomedical, and nano-devices and applications
- micro/nano-devices and systems for electronic, medical, and environmental applications

advanced technology and the arts

Sustainable Endeavors

- renewable energy
- plant sciences and bioproducts

conservation, environment, and sustainability

Human-Decision-Making

- disaster and emergency management
- logistics and decision sciences

cognitive and behavioral neuroscience

Human Health

- developmental physiology and genetics
- medical informatics
- imaging for medical, bio-identification, and geographical applications
- pharmacology
- music and physical health
- forensic science
- biomedical engineering including biomechanics

Synergistic Catalysts

- computational science and engineering
- human-machine interaction, communication, and design
- STEM education.

Kinds of UNT University-Industry Corporate Linkages

By scale, corporate research in UNT is cross-department, cross-national and international. The collaborating entities may be: individual researches, departments, universities, institutions other than educational and industries. Regarding the typical kinds of industry-university linkages, Dr. Richard H.Nader, UNT Interim Vice Provost for International Affairs, says the following:

UNT is fairly successful in (1) Informal contacts; (2) Internships; (3) Recruitment at first degree or masters level; (4) Publications; (5) Conferences; (6) Problem-solving / consulting by university staff, whereby faculty have relationships with industry as consultants or by conferences and joint publications. Usually this entails working at those industries or national labs during the summer on projects with researchers at industrial sites. Some of these develop into more formal exchanges of faculty and students, and there is federal funding available through the National Science Foundation Grant Opportunities for Academic Liaison with Industry (NSF GOALI) program to help defray these costs of placing faculty at industry or industry researchers at universities (and graduate students) and support research that otherwise would be too far upstream (away from the market) to compel industry to pay for it.

For philanthropy (gifts by industry to the university) a first step is almost always that industry seeks to recruit graduates for the workplace. Two salient examples of (7) Innovation-related expenditure spent on university-related activities at UNT include the CEMPI SRC (Center for Electronic Materials Processing and Integration the Semiconductor Research Corporation) [12] and the Industry & University Cooperative Research Centers (I/UCRC).

A CRADA Cooperative Research and Development Agreements is an example of (8) Joint research and development projects, the goal of which is to rapidly commercialize a set of technologies. Not currently at UNT.

We do have 2 examples of (9) Testing and standards. One is the NuconSteel example in Engineering (a fully integrated designer and manufacturer of total framing solutions addressing both commercial and residential markets.) [11]. The other is the PFI (Partnership for Innovation) which takes a technology and places it after a couple years of research into the product testing phase according to industry standards. Much of the industry standard setting is done by the US National Institute for Standards and Technology (NIST) [10]. NIST offers some grants and partners with some universities to accomplish their goals.

(10) Recruitment at post-doctoral level happens when industry or universities need to fill an expertise gap within a specific project funded by industry. (11) Exclusive licensing of University-held patents and (12) Non-exclusive licensing of University-held patents are when the university has protected the intellectual property (patent) and is exercising its right to license the technology to a company for a fee. The university owns the technology and allows revenues from the license to flow back in part to the faculty member. The (AUTM) Association for University Technology Managers was the key professional organization that develops this type of IP and technology licensing process. UNT also plays the other roles that pertain to its functions of a research-educational institution.

Thus, corporate research of an US University is financed through government-university liaison, University-Industry corporate linkages, numerous state and private grants and philanthropy. Governmental policies strongly affect the potential supply of research and technological inputs from universities. To a lesser degree, they also impinge on the demand for the services available from universities. But the decision to establish links ultimately rests with the firms themselves. Philanthropic sources often fund endeavors that no one else is ready to fund because they do not offer the right return-of-investment perspectives. An increasing share of this funding is going into life sciences.

The recent experience regarding the interaction between firms and universities is quite mixed. Though firms are more aware of the gains in competitiveness from innovation and are sensitive to the high returns from research and development, much of this outlay is by large companies. Meanwhile, in the interests of reducing costs, tapping a wider range of disciplines, canvassing a variety of technological options, and spurring multiple competing research initiatives, firms, whatever their size, are moving toward open innovation practices.

References

1. Наказ Міністерства освіти і науки, молоді та спорту та Міністерства фінансів України «Про затвердження паспорта бюджетної програми на 2012 рік (Дослідження, наукові та науково-технічні розробки виконання робіт за державними цільовими програмами та державним замовленням, виконання міжнародних наукових та науково-технічних програм і проектів вищими навчальними закладами та науковими установами…) » від 28.02.2012 р. № 240/291.
2. Постанова КМУ «Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009-2013 роки від» від 14.05.2008 № 447 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-%D0%BF/print1300263470318111.
3. AUTM, Technology Transfer Adds $21 Billion to Economy and Supports 180,000 Jobs a Year. – 1996. – February 20. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://autm.rice.edu/autm/survey/autmrel2.html.
4. Bertha S. L. Intellectual Property Activities in U.S. Research Universities / Steve L. Bertha // The Journal of Learning and Technology. – 1996. – Vol. 4. – P. 513–542.
5. COBA : Corporate Relations Office [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unt.edu/SACS/ie_nonacademic/COBA% 20Corporate% 20Relations%20Office.pdf.
6. Endow UNT [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://endow.unt.edu.
7. Federal Support for Research and Development. Congress Of The United States, Congressional Budget Office 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/ftpdocs/82xx/doc8221/06-18-research.pdf.
8. Giving to UNT [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unt.edu/development/ giving.htm.
9. Kuhlman G. A. Alliances for the Future : Cultivating a Cooperative Environment for Biotech Success [Електронний ресурс] / Gina A. Kuhlman. – Режим доступу : http://www.law.berkeley.edu/journals/btlj/articles/vol11/Kuhlman.pdf.
10. National Institute of Standards and Technology [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nist.gov.
11. Nuconsteel : A Nucor Company [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nuconsteel.com.
12. Plasma Processes. New Center Links : Academics and industry for Research on Chips [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unt.edu/untresearch/2010-2011/plasma-processes.htm.
13. Research Clusters [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://research.unt.edu/clusters.
14. UNT Office of the President [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unt.edu/president/executivestaff/ development.htm.
15. UNT Research and Compliance [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://research.unt.edu/ors/compliance/compliance.htm.
16. UNT Research clusters [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://research.unt.edu/clusters.

О. В. Волчанський
Кіровоградський державний педагогічний університет імені Володимира Винниченка
Л. С. Гаркуша
Кіровоградський інститут розвитку людини «Україна»

Корпоративні дослідження в американських університетах: досвід Університету Північного Техасу

Стаття присвячена проблемі організації корпоративних досліджень у вищих навчальних закладах США. Незважаючи на абсолютно різні досвід і можливості його просування в США і Україні, питання має першорядне значення в теоретичній, так і в практичній площинах для обох країн.

У практиці економічно розвинених країн термін "корпоративні зв'язки" означає зв'язки між вищими навчальними закладами й компаніями чи корпораціями у сфері наукового дослідження та практичного застосування його результатів.

Зрозуміло, що вживаність слів відображає реалії життя: якщо в кожному американському університеті існують відділи, що виконують функції просування корпоративних досліджень, то у практиці більшості українських вишів така діяльність перебуває в зародковому стані. Основною усталеною формою співпраці між більшістю українських ВНЗ та зовнішніми структурами є дослідження на замовлення органів центральної чи регіональної влади і лише мізерний відсоток (близько 1 %) складають прибутки від досліджень, запропонованих підприємствами.

Не дивно, що й коефіцієнт впровадження результатів наукових досліджень і розробок в Україні, на відміну від середніх 80 % у США, значно менший. Тож цілком актуальним видається питання розвитку вітчизняних корпоративних досліджень. У пошуках шляхів виконання таких глобальних завдань у статті ми звертаємося до американського досвіду розбудови корпоративних стосунків.

Як приклад наводиться досвід досить успішної організаційної структури наукових досліджень в Університеті Північного Техасу (УПТ, м. Дентон, США), де один з авторів був удостоєний честі провести короткострокове дослідження за Програмою підтримки адміністрування університетів (UASP), яка координується Радою міжнародних наукових досліджень та обмінів (IREX, Вашингтон, США).

УПТ має дослідницький парк, до структури якого входить декілька десятків сучасно обладнаних науково-дослідних лабораторій. Супровід виконання сумісних наукових розробок на всіх етапах (від пошуку потенційних замовників проекту до промислової реалізації його результатів і захисту авторських прав науковців) забезпечує офіс науково-економічного розвитку зі штатом більше 100 співробітників.

В статті детально розписана організаційна структура офісу науково-економічного розвитку та функції основних його підрозділів. Хотілося б, щоб позитивний досвід закордонних колег зацікавив українських відповідальних осіб та допоміг нам створити ефективний баланс між теорією, якою багата наша вітчизняна наука, та її практичним застосуванням.

корпоративные исследования, финансовая поддержка, отношения «правительство – университет», корпоративные связи между университетами и промышленностью

Одержано 12.04.13

УДК 338.24; 332.142

Ю.В. Малаховський, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет
Р.І.Жовновач, канд. екон. наук
Класичний приватний університет, м. Запоріжжя
С.А.Шевченко
департамент агропромислового розвитку Кіровоградської ОДА

Вартісноорієнтоване управління діяльністю квазікорпоративної сукупності конкуруючих підприємств регіону

Статтю присвячено вивченню можливості застосування, з метою оцінки результативності і розробки універсальних підходів до стратегічного управління діяльністю сукупності конкуруючих підприємств агропромислового комплексу регіону, методів управління квазікорпоративною діяльністю. Методика базується на застосуванні прийомів розрахунку оцінних показників розвитку господарського комплексу за концепцією нарощування його економічної вартості

управління розвитком регіону, фактори формування вартості агропромислових підприємств, методи розрахунку економічної вартості квазікорпоративного об'єднання підприємств регіону

Ю.В.Малаховский
Кировоградский национальный технический университет
Р.И.Жовновач
Классический частный університет, г. Запорожье
С.А.Шевченко
Департамент агропромышленного развития Кировоградской ОГА

Стоимостно-ориентированное управление деятельностью квазикорпоративной совокупности конкурирующих предприятий региона

© Ю.В. Малаховський, Р.І.Жовновач, С.А.Шевченко, 2013

Статья посвящена изучению возможности внедрения, с целью оценивания результативности и разработки универсальных подходов к стратегическому управлению деятельностью совокупности конкурирующих предприятий агропромышленного комплекса региона, методов управления квазикорпоративной деятельностью. Методика базируется на применении методов расчета оценочных показателей развития хозяйственного комплекса в соответствии с концепцией наращивания его экономической стоимости

управление развитием региона, факторы формирования стоимости агропромышленных предприятий, методы расчета экономической стоимости квазикорпоративного объединения предприятий региона

Постановка проблеми. Розробка каскаду стратегічних програм розвитку, у тому числі, сільськогосподарського виробництва в Україні на перспективу до 2020 року [1–3] створила передумови для запровадження на національному та регіональному рівнях прийомів корпоративного управління ним. Це передбачає можливість проведення організаційних заходів цільової структуризації, кластеризації, відносного виокремлення та концентрації окремих підгалузей сільськогосподарського виробництва на національному та, переважно, місцевому рівнях, суттєво розширює ареал практичного застосування цілісної системи універсальних вартісних методів стратегічного менеджменту, концепцій максимізації добробуту власників та стейкхолдерів окремої території [4], дозволяє виразити і виміряти рівень партнерства держави і приватного бізнесу [5]. Найбільш змістовно плідною та кількісно максимально точно визначеною концепцією управління діяльністю територіального об'єднання різнопрофільних сільськогосподарських підприємств є вартісно орієнтований менеджмент (value-based management, VBM) процесу нарощування ринкової оцінки бізнесу як цільового показника результативності господарювання для його власників.

З позицій цієї концепції метою розвитку регіонального багатопрофільного квазікорпоративного об'єднання підприємств визначається нарощування результативності використання сумарних активів у його економіці, що забезпечує зростання добробуту їх власників, за умови, що при цьому не порушуються (за цілісного стратегічного підходу – планомірно переслідуються) поточні та перспективні інтереси усіх останніх зацікавлених осіб, так званих інституціональних стейкхолдерів (у т.ч. населення регіону).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З метою обґрунтування кількісної стратегії територіального менеджменту рядом іноземних (В.Ізард, М.Портер, П.Кругман), а сьогодні вже й пострадянських та вітчизняних (А.Гранберг, А.Ворус, Н.Калюжнова, Л.Федулова), авторів було обґрунтовано й деталізовано окремі напрями концепції формування і нарощування економічної вартості – economic value added (EVA^{TM}) – регіональної сукупності підприємств реального сектору економіки як квазікорпоративного утворення [6–11].

Гіпотетично сформульована концепція управління квазікорпоративним об'єднанням відокремлених бізнесів обраного різновиду економічної діяльності адміністративної території базується на визначенні вартості агропромислового комплексу регіону як сукупності використовуваних активів сільськогосподарських підприємств, що у результаті застосування заходів ефективного управління мають потенційну здатність створювати економічну вартість у майбутньому.

Універсальною концепцією, що набула загального визнання, яка орієнтується на актуалізацію майбутньої вартості корпорації в процесі прийняття поточних операційних і стратегічних рішень, є ціннісно орієнтоване управління (VBM) нею [12]. З моменту визнання VBM, у якості найбільш придатної для визначення мети стратегічної діяльності корпорації моделі, апробовано декілька підходів і методів

оцінки та управління вартістю інституційних одиниць.

Історично першим практичним підходом до максимізації вартості багатопрофільного об'єкту управління стала концепції оцінки ефективності інвестиційної та фінансової стратегії діяльності корпорацій на основі її здатності створювати додану акціонерну вартість – shareholder value added (SVA) [13].

Пізніше, фінансовими аналітиками та менеджментом корпорацій було вирішено методичну проблему проведення оцінки їх вартості, яка полягала у розробці алгоритму трансформування бухгалтерської звітності з облікових на фінансові показники. Пристосована для цього модель, що оперує показником SVA – economic value added (EVA) стверджує – корпорація дійсно отримує економічний прибуток лише у тому випадку, коли її доходів вистачає для покриття операційних витрат і вартості капіталу [14]. Головна ідея зазначеної моделі управління полягає в наступному: інвестор повинен отримувати віддачу, яка б компенсувала прийнятий ним ризик, що знайшов своє відображення у вартості задіяного капіталу.

Якщо враховувати ту обставину, що EVA є величиною, що ідентична до величини остаточного доходу (Residual Income, RI), для її практичного розрахунку необхідно внести значну кількість поправок до бухгалтерської звітності корпорації [15].

Паралельно з описаною концепцією, частиною дослідників та практиків реалізується напрям корпоративного менеджменту, що орієнтовано на нарощування вартості і формування адекватного мислення у всіх стейкхолдерів компанії. В основі підходу лежить ідея оцінки та контролю економічного прибутку, при цьому акцент зміщено у бік інтерпретації показника економічного прибутку, а не на процедуру його розрахунку. Відмінною рисою згаданої концепції є розширення уявлення про показник задіяного капіталу корпорації [16].

Подальший розвиток концепції управління вартістю корпорації пов'язувався з особливостями врахуванням ступеня впливу вже здійснених інвестицій на майбутні результати розвитку, а також з необхідністю урахування при цьому результативності реалізації інтересів усіх зацікавлених осіб. Принагідно застосована концепція доданої грошової вартості (CVA) концентрувалась на твердженні, що від підвищення вартості корпорації повинні вигравати як акціонери, так і стейкхолдери [17].

При цьому CVA, як міра оцінки результативності створення акціонерної вартості квазікорпорацій, практично позбавлена недоліків, що пов'язані із необхідністю перетворення облікових даних за методом визначення EVA.

Високий рівень предметності і конкретності зазначених кількісних методів для досягнення мети економічного управління корпоративною діяльністю, належне інформативне забезпечення процесу, дозволяють зробити обґрунтоване припущення про принципову придатність аналогічних підходів до управління квазікорпоративним об'єднанням підприємств агропромислового комплексу регіону. При цьому вимагає конкретизації і проведення додаткових досліджень послідовність прийняття та формального оцінювання економічних рішень щодо управління регіоном на основі сукупності даних зведеного фінансового балансу діяльності сільськогосподарських підприємств адміністративних районів області.

Метою статті є розробка і апробація практичних прийомів квазікорпоративного управління процесом формування доданої вартості в масштабах економіки регіону, що базується на застосуванні кількісних методів аналізу результатів діяльності об'єднання конкурентоспроможних економічно розрізнених приватних і акціонованих сільськогосподарських підприємств Кіровоградської області.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні відбувається доволі різка зміна системи форм, уявлень та цінностей поняття регіонального управління, які відображають його

трансформацію від засад адміністративного аналізу територіального розвитку до забезпечення локальної конкурентоздатності за набором пріоритетних позицій: співвідношення ціни та якості продукції, що створюється; рентабельності бізнесу; рівня життя населення та його безпеки; бюджетного забезпечення; рівня господарських та інвестиційних ризиків; перешкод на шляху потоків капіталу, робочої сили, ресурсів, продуктів тощо.

Сучасні дослідники форм структурної організації територіальної економічної системи виділяють їх конкретні різновиди: економічна система регіону в межах адміністративного поділу країни; макрорегіональна система інтеграційної взаємодії адміністративних одиниць; субрегіональна в межах усталеної економічної системи регіону (адміністративні райони, муніципальні одиниці); мікрорегіональна система інтеграційної взаємодії декількох місцевих господарств (кластери, кооперативи) [19]. При цьому, дослідження статусу та особливостей управління просторово інтегрованим суб'єктом господарювання передбачає проведення прямих аналогій між регіональною економічною системою та системними суб'єктами, що прирівнюються до них за масштабом та рівнем розвитку. У даному випадку, це – публічні корпорації. Не зважаючи на суттєві відмінності між цими суб'єктами економічної діяльності, можливість редукції регіональної системи господарювання до рівня квазікорпорації виправдовується відносною однорідністю простору економічної взаємодії фірм, приватних підприємців та інвесторів, а також спільністю пов'язаних цілей їх функціонування та розвитку. При цьому, фактично різноспрямовані економічні інтереси суб'єктів, що об'єднані певною територією господарювання, відсутні у внутрішньому середовищі корпорації. Одночасно, активне змагання регіонів за залучення інвестицій, людського капіталу, технологій набуває реальних форм корпоративно-територіальної конкурентної боротьби, кінцевим продуктом якої є не лише виробництво продуктів, товарів та послуг в рамках "економіки фізичних осіб", але й формування нової якості трудового життя працівників, оновлення ринкової інфраструктури, створення нових інститутів та механізмів територіального управління в інтересах усіх стокхолдерів.

Ще одна особливість. Одночасне перебування капіталу корпорації у двох формах – реального, що належить корпорації як інтегрованому суб'єкту, та фіктивного, що належить окремим акціонерам, має свої аналоги у регіональній економічній системі. У ній також складаються та функціонують реальний та фінансовий сектори. При цьому ринки фінансового сектору домінують над ринками сектору реального, саме вони визначають, у кінцевому підсумку, інвестиційну привабливість регіону.

Отож, визнаємо, що сучасний регіон – адміністративно-терироріальна одиниця унітарної держави, частина території країни, що має відносно відособлену складну сукупність природних, соціально-економічних, національно-культурних та інших умов діяльності технологічно неоднорідних підприємств та виробництв. Логіка та мета послідовного реформування територіальної економіки повноцінно базується і має передумови для успішного здійснення на основі оновленого підходу до регіону як квазикорпорації. До речі, лише у цьому випадку, і одночасно з цим, систему територіального управління може бути максимально орієнтовано на досягнення мети діяльності регіону як квазідержави, ринку, соціуму.

У будь-якому випадку, застосування методів економічного управління розвитком квазікорпоративного об'єднання сільськогосподарських підприємств регіону базується на послідовності етапів вартісного оцінювання їх грошових потоків [16].

Зважимо на те, що ключові фактори вартості визначаються за наступними відношеннями:

$$ROIC = \frac{NOPLAT}{\text{інвестований капітал}} \quad (1)$$

Вільний грошовий потік (FCF) = NOPLAT – чисті інвестиції (2)

Економічний прибуток = інвестований капітал × (ROIC – WACC), (3)

де ROIC – рентабельність інвестованого капіталу;
NOPLAT – чистий операційний прибуток за вирахуванням скоригованих податків;
WACC – середні зважені витрати на капітал.

Вартісну оцінку факторів вартості квазікорпоративного об'єднання сільськогосподарських підприємств регіону проведено на прикладі 16 виробників Устинівського району Кіровоградської області. Підставою для розрахунків стали укрупнені баланс та звіт про результати фінансової діяльності підприємств протягом 2009-2011 рр.

Калькуляція показника NOPLAT (Net operating profit less adjusted tax, чистий оперативний прибуток за вирахуванням скоригованих податків) – прибутку від основної діяльності, за умови, що податки визначено у грошовому виразі з відповідними поправками, розпочинається з визначення EBIT – доподаткового прибутку корпорації, котрий вона могла б отримати за умови відсутності боргу, надлишкових цінних паперів, доходів та витрат, що не пов'язані з основною діяльністю. Тобто, він складається з усіх різновидів операційного прибутку, за виключенням процентних доходів та платежів, прибутків та збитків від разових операцій, виключних прибутків та збитків, прибутку від інвестицій у неосновну діяльність. Амортизація основних коштів також підлягає вирахуванню при розрахунку показника.

Податок на прибуток, що відноситься до показника EBIT, дорівнює сукупному податку на прибуток (поточному і відтермінованому), що коригується з врахуванням процентних платежів та процентного доходу, а також статей, що не відносяться до основної діяльності.

Для вартісної оцінки та фінансового аналізу податок виражено у грошовій формі. Це повністю відповідає принципу, згідно якого практичні методи бухгалтерського обліку не повинні впливати на процес та результати фінансового аналізу. Що стосується податку на прибуток – інвестори очікують, що корпорація продовжує отримувати віддачу від капіталу, що заощаджено завдяки відтермінованим податкам. Це означає також, що балансовий залишок за відстроченими платежами розглядається як капітал, від котрого інвестори очікують такої ж віддачі, як від працюючого. Зрештою, показник NOPLAT скориговано з поправкою на доходи та витрати, що не пов'язані з операційною діяльністю, а також витратами, що пов'язані з проведенням надзвичайних подій. В таблиці 1 розрахунок прибутку проведено для сукупності підприємств Устинівського району Кіровоградської області.

Таблиця 1 – Калькуляція NOPLAT об'єднання сільськогосподарських підприємств Устинівського району

Показник	Джерело	Рік		
		2009	2010	2011
1.Чистий обсяг продажів	ф.2, ряд.035	135134	142805	194962
2. Інші операційні доходи	ф.2, ряд. 60	13896	14518	15440
3. Доходи від основної діяльності	***1 + 2***	149030	157323	210402
4.Собівартість реалізованої продукції	ф.2, ряд.040	92799	95923	102597

Продовження таблиці 1

5.Торговельні, загальні, адміністративні витрати	ф.2, Σряд.070-090	13906	12096	17574
6.Амортизаційні відрахування	ф.2, ряд.260	6471	8451	11655
7. Витрати на формування EBIT	***4 + 5 + 6***	113176	116470	131826
8.EBIT	***3 – 7***	35854	40853	78576
9. Податок на EBIT	розрахунково	0	0	0
10. Зміна відтермінованих платежів	розрахунково	–2	+1	–1
NOPLAT	розрахунково	35852	40854	78575
11.Чистий прибуток	ф.2, ряд.220	34450	42899	86170
12.Зміна відтермінованих податків (плюс)	розрахунково	–2	+1	–1
13.Амортизаційні відрахування (мінус)	ф.2, ряд.260	–6471	–8451	–11655
14.Відкоригований чистий прибуток	***11 + 12 + 13***	27977	34449	74514
15.Інші фінансові витрати (плюс)	ф.2, Σряд.140-160	5188	4018	2306
16.Разом прибуток для інвесторів	***14 + 15***	33165	38467	76820
17.Інші фінансові доходи (мінус)	ф.2, Σряд.110-130	–1724	–716	–296
18. Витрати на надзвичайні події (плюс)	ф.2, ряд.205	4411	3103	2051
NOPLAT	розрахунково	35852	40854	78575

Інвестованим капіталом вважаються кошти, що спрямовуються в основну діяльність корпорації – сума обігових коштів у основній діяльності, чистих основних коштів (нерухомості, виробничих приміщень, обладнання), а також інших чистих активів (за вирахуванням непоточних безвідсоткових зобов'язань).

Загальна сума інвестованого капіталу демонструє сукупні кошти, що вкладені у корпорацію інвесторами. Розрахувати загальну суму коштів інвесторів можна також, скориставшись розділом зобов'язань балансу: додати до власного капіталу "квазівласні кошти" (відстрочені податки), а також весь процентний боргу.

Свідченням того, що розрахунки зроблено правильно, є ідентичність наведених сум коштів інвесторів, що відображають записи у активі балансів (рядок 11, таблиця 2), а також у їх пасиві (рядок 16 таблиці 2).

Таблиця 2 – Калькулювання інвестованого капіталу квазікорпоративного об'єднання сільськогосподарських підприємств Устинівського району

Показник	Джерело, форма 1	Рік		
		2009	2010	2011
1.Операційні поточні активи	260 + 270	116631	135861	185345
2.Безвідсоткові поточні зобов'язання	620 – (500+510)	14791	18190	12812
3.Чисті обігові кошти	***1 – 2***	101840	117671	172533
4.Чисті основні кошти	010 + 030 + 035	61699	81040	101618
5. Інші активи мінус інші зобов'язання	(060+070) – (450+470)	–19	–19	–19
6.Незавершені капітальні інвестиції у основну діяльність	020	937	848	221
7.Інвестований капітал у основній діяльності	***3 + 4 + 5 + 6***	***164457***	***199540***	***274353***
8. Репутація	065	0	0	0
9.Забезпечення наступних витрат і платежів (мінус)	430	(149)	(180)	(26)
10. Інвестиції у неосновну діяльність (фінансові)	045 + 050 + 055	9390	9390	9390
11. **Сумарні кошти інвесторів**	***7 + 8 + 9 + 10***	**173698**	**208750**	**283717**
12.Акціонерний капітал	380	161803	204133	277303
13.Відтерміновані податкові зобов'язання	460	2	1	0
14.Скоригований власний (акціонерний) капітал	***12 + 13***	161805	204134	277303
15.Загальна сума процентного боргу	500 + 510 + 440 + 450	11893	4616	6414
16. **Сумарні кошти інвесторів**	***14+15***	**173698**	**208750**	**283717**

Як вже зазначалося, факторами вартості квазікорпоративного об'єднання підприємств виступають рентабельність інвестованого капіталу, вільний грошовий потік і економічний прибуток.

Рентабельність інвестованого капіталу найбільш адекватно відображає основну діяльність об'єднання підприємств (табл.3).

Таблиця 3 – Розрахунок ROIC підприємств Устинівського району

Показник	Рік		
	2009	2010	2011
NOPLAT	35852	40854	78575
Інвестований капітал в основній діяльності (на початок року)	164457	199540	274353
ROIC (%)	21,80	20,47	28,64

Вільний грошовий потік, фактичний сукупний грошовий післяподатковий потік від основної діяльності, що доступний для усіх постачальників капіталу квазікорпорації (кредиторам і акціонерам), зазвичай, не залежить від структури капіталу, хоча впливає на середні зважені витрати на капітал, а отже, вартість діяльності квазікорпоративного об'єднання підприємств (табл.4).

Показник економічного прибутку, грошового показника вартості, що створюється квазікорпорацією кожного конкретного року, визначається за одним з наступних ідентичних до формули (3) співвідношень:

$$\text{Економічний прибуток} = \text{NOPLAT} - \text{плата за капітал}, \quad (4)$$

$$\text{Економічний прибуток} = \text{NOPLAT} - \text{інвестований капітал} \times \text{WACC}. \quad (5)$$

Для практичного застосування наведених співвідношень здійснено розрахунок показника WACC – середньої зваженої вартості капіталу квазікорпорації (таблиця 5). Розрахунок економічного прибутку дозволяє врахувати не лише витрати, що фіксуються у бухгалтерських рахунках конкретної квазікорпорації, але й альтернативні витрати на залучення капіталу, що використовується у аграрному бізнесі Кіровоградської області іншими квазікорпоративними об'єднаннями підприємств.

Таблиця 4 – Розрахунок співвідношень між основними видами грошових потоків квазікорпоративного об'єднання сільськогосподарських підприємств району

Показник		Джерело	Період, рік		
			2009	2010	2011
NOPLAT					
1. EBIT		таблиця 1	35854	40853	78576
2. Податок на EBIT		таблиця 1	0	0	0
3. Зміна відстрочених податків		таблиця 1	–2	+1	–1
4. NOPLAT		таблиця 1	35852	40854	78575
5. Амортизаційні відрахування		ф.2, ряд.260	6471	8451	11655
6. Валовий грошовий потік		розрахунково	***42323***	***49305***	***90230***
7. Приріст обігових коштів		таблиця 2	23709	15831	54862
8. Капітальні витрати	разом, у т.ч:	8.1 + 8.2	11195	27792	32233
	8.1. Приріст чистих основних коштів	таблиця 2	+4724	+19341	+20578
	8.2. Амортизаційні відрахування за період	таблиця 1	+6471	+8451	+11655
9. Приріст інших активів мінус зобов'язання		таблиця 2	–110	0	0
10. Валові інвестиції		7 + 8 + 9	***34794***	***43623***	***87095***

Продовження таблиці 4

11. Вільний грошовий потік до списання репутації	6 – 10	***7529***	***5682***	***3135***
12. Інвестиції у репутацію	розрахунково	0	0	0
13. Вільний грошовий потік	11 – 12	***7529***	***5682***	***3135***
14. Грошовий потік від неосновної діяльності (мінус)	таблиця 2	–9390	–9390	–9390
15. Ефект переведення з валюти у валюту	розрахунково	0	0	0
16. Операційний грошовий потік, що доступний інвесторам	13 + 14 + 15	**–1861**	**–3708**	**–6255**
Фінансовий потік (+ мобілізація, – іммобілізація коштів інвесторів)				
17.Зміна відтермінованих податків (мінус)	таблиця 1	+2	–1	+1
18. Інші фінансові витрати (мінус)	таблиця 1	–5188	–4018	–2306
19.Інші фінансові доходи (плюс)	таблиця 1	+1724	+716	+296
20. Витрати на надзвичайні події (мінус)	таблиця 1	–4411	–3103	–2051
20.Приріст/скорочення боргу (мінус)	таблиця 2	–4087	–6123	+1416
21. Інвестиції у неосновну діяльність (плюс)	таблиця 2	+9390	+9390	+9390
22.Дивіденди (плюс)	ф.4, ряд. 140	0	0	+1404
23. Викуп / випуск акцій — разом, у т.ч.:	23.1+23.2+23.3	+709	–569	–14405
23.1. Зміна сукупного акціонерного капіталу (плюс)	розрахунково	+35159	+42330	+73169
23.2. Дивіденди (мінус)	ф.4, ряд. 140	0	0	–1404
23.3. Чистий прибуток (мінус)	розрахунково	–34450	–42899	–86170
24. Разом фінансовий потік	розрахунково	**-1861**	**-3708**	**-6255**

Інакше кажучи, економічний (на відміну від бухгалтерського) прибуток є свідченням того, що корпорації заробляє коштів більше, ніж того вимагають її інвестори.

Таблиця 5 – Розрахунок WACC об'єднання аграрних підприємств району

Показник	Джерело інформації	Період, рік		
		2009	2010	2011
А	Б	1	2	3
Альтернативний варіант розрахунку				
1. Сумарні кошти інвесторів квазікорпорації, що вкладено у виробничу діяльність (на початок року)	таблиця 2, ряд.7	164457	199540	274353
2. Вартість процентних боргових зобов'язань корпорації (на початок року)	таблиця 2, ряд.15	11893	4616	6414
3. Вартість скоригованого акціонерного капіталу квазікорпорації, що вкладено у основну діяльність (на початок року)	1 – 2	152564	194924	267939
4. Питома вага акціонерного капіталу у сукупній вартості коштів корпорації, що вкладено у основну діяльність (частка одиниці)	3 ÷ 1	0,9277	0,9769	0,9766
5. Питома вага процентних боргових зобов'язань (ПБЗ) у сукупній вартості капіталу корпорації, що вкладено у основну діяльність (частка одиниці)	2 ÷ 1	0,0723	0,0231	0,0234
6. Сумарні середні річні залучені до основного виробництва кошти інвесторів (100% = 1,0)	4 + 5	1,0	1,0	1,0
7. Альтернативні доходи по дивідендах, % (max)	розрахунково	6,12	4,25	6,94
8. Альтернативні витрати по процентних боргових зобов'язаннях, % (min)		5,10	5,65	3,67

Продовження таблиці 5

9. Податкова ставка, по дивідендах, %		фактично	0		
10. Післяподаткові витрати по дивідендах		7 × (1,0 – 9)	6,12	4,25	6,94
11. Податкова ставка, по процентних боргових зобов'язаннях, частка одиниці		фактично	0,25		
12. Післяподаткові витрати по ПБЗ		8 × (1,0 – 11)	4,35	4,24	2,75
13.Частка у середньозваженому значенні	13а) акцій	10 × 4	0,0568	0,0415	0,0678
	13б) процентних боргових зобов'язань	12 × 5	0,0031	0,0010	0,0005
14. Середні альтернативні зважені витрати на залучення капіталу, $WACC_{альт}$, %		13а) + 13б)	5,99	4,25	6,83
Безальтернативні (фактичні) розрахунки					
15. Середня річна вартість статутного фонду у сумі акціонерного капіталу (АК) корпорації		ф.1, ряд. 300	229	229	229
16. Питома вага статутного капіталу у сукупній вартості залученого капіталу корпорації (частка одиниці)		розрахунково	0,0189	0,0473	0,0345
17. Середня річна вартість ПБЗкорпорації		ф.1., 500+510+440+450	11893	4616	6414
18. Питома вага процентних боргових зобов'язань (ПБЗ) у сукупній вартості залученого капіталу корпорації (частка одиниці)		розрахунково	0,9811	0,9527	0,9655
19. Загальна середня річна вартість залученого капіталу корпорації		15 + 17	12122	4548	6643
20. Сумарні середні річні залучені кошти інвесторів (100% = 1,0)		16 + 18	1,0	1,0	1,0
21. Сума дивідендів фактично сплачених		ф.3, ряд.350	0	0	1404
22. Відсотки фактично сплачені		ф.2, ряд. 140	4782	2861	1196
23. Фактичні витрати по дивідендах, %		21 ÷ 15	0	0	613,1
24. Фактичні витрати по ПБЗ		22 ÷ 17	40,21	61,98	18,65
25. Податкова ставка, по дивідендах, %		фактично	0		
А		Б	1	2	3
26. Післяподаткові витрати по дивідендах		розрахунково	0	0	613,1
27. Податкова ставка по ПБЗ, частка одиниці		фактично	0,25		
28. Післяподаткові витрати по ПБЗ		24 × (1,0 – 27)	30,16	46,49	13,99
29. Частка у середньозваженому значенні	29 а) акцій	26 × 16	0	0	21,15
	29 б) ПБЗ	28 × 18	29,59	44,29	13,51
30. Середні фактичні зважені витрати на залучення капіталу, $WACC_{факт}$, %		29 а) + 29 б)	29,59	44,29	34,66

Окремо виконані розрахунки містять інформацію для розрахунку $WACC_{альт}$.

Економічний прибуток – показник, що об'єднує у собі розмір корпорації та рентабельність інвестованого капіталу (таблиця 6).

Таблиця 6 – Розрахунок економічного прибутку квазікорпоративного об'єднання підприємств району, тис. грн.

Показник		Джерело	Період, рік		
			2009	2010	2011
1. ROIC, %		таблиця 6	21,80	20,47	28,64
2. $WACC_{альт}$, %		таблиця 8	5,99	4,25	6,83
3. $WACC_{факт}$, %			29,59	44,29	34,66
4. Розрив, %	4а) ROIC – $WACC_{альт}$	1 – 2	15,81	16,22	21,81

Продовження таблиці 6

	4б) ROIC – $WACC_{факт}$	1 – 3	– 7,79	– 23,82	– 6,02
5. Інвестований капітал (на початок року)		таблиця 2	164457	199540	274353
6. Економічний прибуток	6а) альтернативний	(4 а) × 5) / 100	26001	32365	59837
	6б) фактичний	(4 б) × 5) / 100	– 12811	– 47522	– 16516
7. NOPLAT		таблиця 1	35852	40854	78575
8. Плата за капітал	8а) альтернативна	(5 × 2) / 100	9851	8480,45	18738,31
	8б) фактична	(5 × 3) / 100	48663	88376	95089
9. Економічний прибуток	9а) альтернативний	7 – 8а)	26001	32365	59837
	9б) фактичний	7 – 8б)	– 12811	– 47522	– 16516

Його слід розуміти наступним чином:

– зростання обсягів виробництва (прибутку) за недостатньої рентабельності інвестованого капіталу (нижче рівня середньої зваженої його вартості) має за наслідок знищення вартості;

– висока рентабельність інвестованого капіталу за незначної капітальної бази означає втрату потенціалу розвитку аграрного бізнесу;

– економічний прибуток, що служить мірилом реально створеної вартості, а також приріст вартості корпорації відображають різні аспекти процесу її створення. У ринковій вартості на будь-який момент часу відображаються очікування, що пов'язані зі створенням майбутньої вартості. Тобто, приріст ринкової вартості корпорації дорівнює її економічному прибутку (реально створеній вартості) плюс зміна очікувань майбутньої вартості. Зміна ринкової вартості дорівнює економічному прибутку лише у тому випадку, коли очікування майбутніх результатів діяльності, так само як і середні зважені витрати на капітал, залишаються незмінними протягом року.

На заключному етапі аналізу попередньої діяльності квазікорпорації досліджується її стан з точки зору кредитоспроможності. При цьому нас цікавитимуть прикладні аспекти питання створення вартості, а саме – яким чином цей процес фінансується:

– створює корпорація грошові кошти для акціонерів чи споживає їх;

– яка частка інвестованого капіталу надходить від кредиторів, а яка – від акціонерів;

– настільки надійною є структура капіталу (таблиця 7).

Таблиця 7 – Фінансовий аналіз діяльності квазікорпоративного об'єднання підприємств Устинівського району

Показники та їх групи	Джерело інформації	Період, рік		
		2009	2010	2011
Покриття відсотка				
1. EBIT	таблиця 1	35854	40853	78576
2. Процентні платежі	ф.2, ряд. 140	4782	2861	1196
3. EBIT/ процентні платежі (непроцентна величина)	1 ÷ 2	7,5	14,28	65,70
Структура капіталу				
4. Сукупний процентний борг	таблиця 2	11893	4616	6414
5. Сукупні кошти інвесторів	таблиця 2	173698	208750	283717
6. Борг/сукупні кошти інвесторів, балансова вартість, %	4 ÷ 5	6,85	2,21	2,26
Норма інвестування				
7. Чисті інвестиції	табл.4, ряд.10 – ряд.5	28323	35172	75440
8. NOPLAT	таблиця 1	35852	40854	78575

Продовження таблиці 7

9. Норма чистих інвестицій (%)	8 ÷ 9	79,0	86,09	96,01
10. Валові інвестиції	табл.4, ряд.10	34794	43623	87095
11. Валовий грошовий потік	табл.4, ряд.6	42323	49305	90230
12. Норма валових інвестицій (%)	11 ÷ 12	82,21	88,48	96,53
Дивідендні виплати				
13. Дивіденди за звичайними акціями	ф.2, ряд.140	0	0	1404
14. Чистий прибуток за звичайними акціями	ф.2, ряд.130	34450	42899	86170
15. Коефіцієнт дивідендних виплат (%)	14 ÷ 15	0,0	0,0	1,63
Аналіз фінансового потоку				
16.Зміна відтермінованих податків (мінус)	таблиця 1	+2	–1	+1
17. Інші фінансові витрати (мінус)	таблиця 1	–5188	–4018	–2306
18.Інші фінансові доходи (плюс)	таблиця 4	+1724	+716	+296
19. Витрати на надзвичайні події (мінус)	таблиця 1	–4411	–3103	–2051
20.Приріст/скорочення боргу (мінус)	таблиця 2	–4087	–6123	+1416
21. Інвестиції у неосновну діяльність (плюс)	таблиця 2	+9390	+9390	+9390
22.Дивіденди (плюс)	ф.4, ряд. 140	0	0	+1404
23. Викуп / випуск акцій	разом, у т.ч.:	24.1+24.2+24.3	+709	–569	–14405
	23.1. Зміна сукупного акціонерного капіталу (плюс)	розрахунково	+35159	+42330	+73169
	23.2. Дивіденди (мінус)	ф.4, ряд. 140	0	0	–1404
	23.3. Чистий прибуток (мінус)	розрахунково	–34450	–42899	–86170
Сукупний фінансовий потік	розрахунково	**-1861**	**-3708**	**-6255**

Високий рівень непроцентної величини доподаткового прибутку квазікорпорації свідчить про високий рівень надійності її функціонування. Інакше кажучи, за останні роки частка прибутку, що може спрямовуватись на виплату відсотків, зростає (рядок 3, табл. 7). Це пояснюється також тим фактом, що покриття відсотка розраховується як відношення EBIT до відсоткових платежів і дивідендів, що вимагаються до сплати за привілейованими акціями. А оскільки перша частина зобов'язань для квазікорпоративного об'єднання підприємств Устинівського району скорочується, а дивідендні виплати не здійснюються зовсім (за виключенням 2011 року), непроцентна величина доподаткового прибутку є невиправдано високою. У корпорацій інвестиційного класу коефіцієнт покриття відсотка, за правило, забезпечує подвійне перевищення прибутків над відсотковими платежами.

Співвідношення боргу і сукупних коштів інвесторів демонструє, у якій мірі квазікорпорація у своїй діяльності покладається на запозичений капітал. Необхідно зважити вигоді, які забезпечують податкові переваги відсоткового боргу, у порівнянні з втратою гнучкості у випадку виплати процентв кредиторам, які строго регламентуються у часі. Дані, що наведено в рядку 6 таблиці 7 (≈73-6%) свідчать про надзвичайно високий рівень консерватизму діяльності квазікоропративного об'єднання підприємств.

Розрахунок норми чистих (ряд. 9, таблиця 7) і валових (ряд.12, таблиця 7) інвестицій свідчать про те, що сукупністю агропромислових підприємств району створюється надлишок грошових коштів у порівнянні з тими сумами, що могли б бути виплачені інвесторам у вигляді відсотків, дивідендів, на погашення боргу, для викупу акцій тощо. Наявність позитивного вільного грошового потоку (таблиця 4) і низький коефіцієнт дивідендних виплат (таблиця 7) свідчать про те, що об'єднання підприємств Устинівського району, швидше всього, має наміри розрахуватись з боргами. Але незмінний рівень від'ємного грошового потоку (фінансові інвестиції у неосновну діяльність) означає, що цього не відбувається. Одночасно, це свідчить про те, що вони тривалий час упускають податкові вигоди, котрі дає борг.

Оцінка економічної вартості розрізненої сукупності агропромислових підприємств регіону, як зазначалося вище, може бути принципово здійсненою на основі підходу до вимірювання цінності інвестиційно активної квазікорпоративної диверсифікованої компанії із застосуванням інструментарію корпоративних фінансів та теорії управління вартістю. Згідно оголошеного підходу, регіон розглядається у якості аналога диверсифікованого холдингу – суб'єкта конкуренції на ринку товарів, послуг, капіталу із обмеженим набором макроекономічних інструментів діяльності. Окремі кроки першого етапу оцінювання описано у вже згадуваному джерелі [15].

Інструментарієм оцінки ефективності впливу окремих декомпозитованих програм стратегічного розвитку на економіку агропромислового комплексу регіону в цілому, т.з. "економічної ефективності", на відміну від "фінансової ефективності" для приватного інвестора, виступає аналіз витрат та вигід (cost-benefit analysis, CBA). Застосування методу передбачає проведення дооцінки ефективності вкладення суспільних коштів у термінах потоку вигід для соціуму.

Тобто, нарощування економічної вартості регіону є можливим лише у процесі реалізації одночасно фінансово (з точки зору інвесторів проекту) та економічно (з точки зору регіонального розвитку) доцільних інвестиційних проектів.

Не зважаючи на високу ступінь деталізації вартісної концепції на рівні (квазі)корпорації, застосування аналогічних підходів у ході максимізації вартості регіону є достатньо проблематичним. Один з можливих варіантів, що грунтується на послідовному коригуванні базової величини вартості сукупності агропромислових підприємств регіону, що створюється у приватному секторі господарювання, наведено у [15, рис. 5].

Структура забезпечує можливість проведення роздільного аналізу внутрішніх факторів створення вартості, а також факторів, що формують її за рахунок синергетичних або кластерних ефектів. При цьому премії (дисконти) містять оцінку вартості заходів, дій, зв'язків та інших елементів організаційного капіталу, що формується внаслідок діяльності адміністрації у сфері управління економічним розвитком регіону. Основними елементами управління економікою регіонів, що можуть бути використані регіональною адміністрацією, є: податкова та тарифна політика; бюджетні витрати (закупівлі, інвестиції); залучення національних фінансових коштів; лобіювання інтересів підприємств на національному рівні; політика у сфері управління державною вартістю та ресурсами; ліцензії, регламенти.

Нагадаємо, що повноцінний агропромисловий розвиток регіону в системі координат "приватний бізнес – органи державного управління – населення" передбачає переслідування природних цілей його учасників:

– по-перше, діяльність місцевої влади, розподіл нею адміністративних, фінансових та інших ресурсів здійснюється з метою досягнення стратегічних цілей та приорітетів розвитку, орієнтується на формування вигод переважно негрошового характеру, а також грошових потоків, що очікуються до отримання за межами трьох-п'ятирічного горизонту;

– інвестори формують ситуацію в регіоні шляхом вибору варіантів найбільш ефективного та найменш ризикованого розміщення інвестиційних ресурсів, що базуються на галузевих преференціях, розвинутості інфраструктури, створених владою умовах для якнайшвидшого зростання бізнесу;

– населення обирає місця постійного проживання та роботи, орієнтуючись на сформований у регіоні рівень оплати праці, умов та стандартів життя.

Останні дослідження, що пов'язані з проведенням аналізу ефективності (квазі)корпоративної діяльності в координатах створення вартості, передбачають врахування при цьому інтересів не лише власників капіталу, але й постачальників

нефінансових ресурсів (матеріальних, трудових, інтелектуальних). При цьому, потенційна конфліктність співпраці окремих учасників тристороннього процесу (конкретно, бізнесу та влади) пов'язана з тим, що регіональна адміністрація напряму не зацікавлена у зростанні вартості бізнесу, тобто переслідує, передовсім, мету досягнення власних цілей діяльності: зменшення рівня безробіття, максимізації потоків податкових платежів, можливості перекласти на бізнес частини своїх функцій з соціального забезпечення населення регіону тощо. Балансування, хоча б часткове, інтересів приватного бізнесу та влади при цьому є можливим з врахуванням потоків їх вигод та витрат.

Розрахунки свідчать, що навіть незначна увага до врахування цілей інвесторів у прийнятті рішень органами влади створює передумови для підвищення рівня добробуту як приватних інвесторів, так і населення за рахунок ефективних дій регіональної адміністрації.

Висновки. Розробка і практичне застосування концепції вартісно орієнтованого менеджменту, що реалізується з метою оцінки рівня результативності стратегічного управління економічною діяльністю квазікорпоративного об'єднання сільськогосподарських підприємств регіону, є неможливими без детального обґрунтування кількісних пропорцій взаємовигідного узгодження інтересів усіх сторін процесу. Такими, у масштабах мезоекономіки, виступають власники акціонерного капіталу, комерційні банки як постачальників позикових коштів для підприємств, наймані працівників сільськогосподарських підприємств регіону, інші стейкхолдери (у т.ч. населення, що проживає на конкретній території).

Подальші дослідження у сформульованому напрямі передбачають перспективу виходу за межі лише оцінювання приросту економічної вартості розрізненої сукупності агропромислових підприємств регіону. При цьому, недостатньо розглядати регіон виключно у якості аналога диверсифікованого холдингу із обмеженим набором макроекономічних інструментів діяльності. Комплексне оцінювання позитивного результату діяльності окремих підприємств в координатах генерування вартості регіону в цілому передбачає врахування інтересів не лише власників капіталу, але й постачальників нефінансових ресурсів (матеріальних, трудових, інтелектуальних). Переслідування інтересів громадськості регіону, поряд з врахуванням цілей інвесторів при прийнятті рішень органами влади, створює передумови для підвищення рівня добробуту як приватних інвесторів, так і населення за рахунок ефективних дій регіональної адміністрації. Ось чому перспективи подальших досліджень пов'язуються з обґрунтуванням методики переходу від фінансової (мікроекономічної на рівні підприємства) до мезоекономічної (на рівні регіону) оцінки результативності здійснення приватних інвестицій, розрахунку їх впливу, за умов припустимих спрощень, на успішність процесу подолання негативних тенденцій обмежено прагматичної "економіки фізичних осіб" місцевими органами врядування.

Список літератури

1. Стратегія розвитку України у період до 2020 року. Режим доступу: http://www.dsaua.org/index.php?option=com_content&view=article&id=90%3A-2020-&catid=36%3A2010-09-13-13-04-19&Itemid=70& lang=uk.
2. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки (на період до 2020 року) (з внесеними змінами і доповненнями НААН). Міністерство аграрної політики та продовольства України. Режим доступу: http://www.uaan.gov.ua/sites/default/files/strateg_do_2020r.pdf.
3. Стратегія економічного та соціального розвитку Кіровоградської області на 2013-2020 року. Кіровоградська обласна державна адміністрація, Національний інститут стратегічних досліджень. Режим доступу: http://www.kspu.kr.ua/download/project_of_strategy.pdf.

4. Richard A.Brealey, Stewart C.Myers, Alan J. Marcus. Fundamentals of Corporate Finance. Third edition. McGraw-Hill Companies. 2001. – 639pp.
5. Kunte A., Hamilton K., Dixon J., Clemen M. Estimating National Wealth: Methodology and Results. World Bank, 1998. Режим доступу: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/1998/11/17/000009265_3981013134540/Redndered/PDF/multi_page.pdf.
6. У.Изард. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах. М.: Прогресс, 1966.
7. Porter M.E. Competitive Advantage, Free Press, New York, 1988. Chapter 10.
8. Krugman P. R., Wells R. Economics. – Worth Publishers, 2005. – 1200 p. – ISBN 978-1-57259-150-9.
9. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. Учебник (4-е издание). М., ГУ ВШЭ, 2004, 495 с.
10. А.Ворус. Экономика отраслевых регионов. М.: МГУ, ТЕИС, 2000.
11. Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты / Под ред. Н.Я.Калюжновой. М.: ТЕИС, 2003.
12. J. Martin, J. William Petty. Value Based Management. The Corporate Response to the Shareholder Revolution. Harvard Business School Press. 2000. – 249pp. – ISBN 978-0-87584-800-6.
13. Rappaport, Alfred. Creating Shareholder Value: The New Standard for Business Performance. New York: Free Press, 2000. ISBN 0029257204.
14. Ehrbar, Al. EVA: The Real Key to Creating Wealth. New York: John Wiley& Sons, 1998.
15. Малаховський Ю.В. Управління ефективністю діяльності суб'єктів господарювання регіону за моделлю максимізації його вартості // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки, вип. 22, ч. 1. – Кіровоград, КНТУ, 2012. – 396 с. – С. 196-208.
16. Коупленд Т., Колер Т., Мурин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление: Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 1999. – 576 с.
17. Ottoson, E., Weissenrieder, F. 1996. "Cash Value Added – a new method for measuring financial performance" in Gothenburg Studies in Financial Economics. 1996/1.
18. Madden B. J. 1999. CFROI Valuation: A Total Systems Approach to Valuing the Firm. Butterford-Heinemann: Oxford.
19. Прохорова В.В. Субрегиональные ресурсы и инструменты интенсивного развития территориальных экономических систем современной России. Москва: МГУ, 2010. – 224 с.

Y.Malakhovsky
Kirovograd National Technical University
R.Zhovnovach
Classic Private University, Zaporozhye
S.Shevchenko

The value-based management of the activities of the quasi-corporate association of region competing enterprises

This study aims to develop practical methods for introducing the concept of VBA to the quasicorporation association of Ukrainian region farming competing enterprises.

The evaluation results of the formation of economic performance of the organization fragmented set of agricultural enterprises in the region proposed to be based approach to measuring the performance of active investment diversified company using the tools of corporate finance and the theory of value management. However, the region is considered as an analogue of the holding – the subject of competition in the market for goods, services, capital of a limited set of macroeconomic tools of influence on his work with the local administration.

Analysis of corporate activity in terms of the creation of value takes into consideration both the interests of not only the owners of capital, but also suppliers of financial resources (material, labor, intellectual). Calculations show that attention to considering targets investors in decision-making bodies creates the preconditions for improving the welfare of both private investors and the public through the effective action of the regional administration.

the management of development in the region, the cost factors of agricultural enterprises, quantitative methods for calculating the economic value of the total enterprises in the region

Одержано 09.04.13

УДК 303.82:303.445:339.16.012.34

Л.А. Рибалко-Рак, В.А. Панченко, доценти, кандидати економічних наук
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

Причинно-наслідкова модель формування системи управління якістю на основі діаграми К. Ісікави

Сучасні умови існування системи споживчої кооперації як соціально-економічного механізму вимагають розроблення теоретичної і методично-прикладної бази для формування і впровадження системи управління якістю у галузі торгівлі, що є домінуючим напрямом діяльності споживчої кооперації. Зазначені проблеми визначили об'єктивну необхідність застосування діаграми Ісікави Каору в проведенні дослідження.У статті досліджено причинно-наслідкову модель формування системи управління якістю на основі діаграми К. Ісікави з розгалуженим набором компонентів.
модель, система управління, діаграмма К.Ісікави

Л.А. Рыбалко-Рак, В.А. Панченко
ВУЗ Укооп «Полтавский университет экономики и торговли»
Причинно-следственная модель формирования системы управления качеством на основе диаграммы К. Исикавы

Современные условия существования системы потребительской кооперации как социально-экономического механизма требуют разработки теоретической и методически прикладной базы для формирования и внедрения системы управления качеством в области торговли, является доминирующим направлением деятельности потребительской кооперации. Указанные проблемы определили объективную необходимость применения диаграммы Исикавы Каору в проведении исследования. В статье исследованы причинно-следственную модель формирования системы управления качеством на основе диаграммы К. Исикавы с разветвленной набором компонентов.
модель, система управления, диаграмма К.Исикави

І. Вступ

Переорієнтація національної економіки в цілому та її кооперативного сегмента зокрема на ринкові процеси вимагає відповідної модернізації і розробки нових систем управління організаціями, підприємствами, які ґрунтуються на філософії тотальної якості, з урахуванням сучасних досягнень економічної науки. На сьогодні, у наукових доробках, діаграма Ісікави є відомим графічним способом дослідження та встановлення найбільш суттєвих причинно-наслідкових взаємозв'язків між факторами та наслідками у проблемних ситуаціях, які досліджуються науковцями. Діаграма названа на честь одного з видатних японських теоретиків менеджменту професора Ісікави Каору (Ishikawa Kaoru), який розробив її, як доповнення до існуючих методик логічного аналізу та покращення якості процесів в промисловості Японії (1952 р.).

В економічній літературі проблеми розвитку та вдосконалення систем управління на засадах якості розглядалися в дослідженнях іноземних учених – Е. Демінга, Д. Джурана, К. Ісікави, Ф. Кросбі, Г. Тагуті, Ф. Тейлора, А. Файоля, А. Фейгенбаума, В. Шухарта, вітчизняних дослідників – Р. Бичківського, О. Виноградової, О. Вовченко, Ю. Кабакова, Л. Калиновської, П. Калити, І. Мазура, Б. Мізюка, А. Моргуна, І. Міщука, А. Паламарчука, Р. Фатхудінова, А. Фрідмана, М. Шаповала, Л. Шимановської-Діанич та інших. Проте необхідно враховувати особливості формування системи управління якістю, які спричинені специфікою діяльності організацій і підприємств споживчої кооперації. Теоретичні основи та

© Л.А. Рибалко-Рак, В.А. Панченко, 2013

прикладні рекомендації щодо удосконалення функціонування організацій і підприємств системи споживчої кооперації розроблено в наукових працях М. Алімана, В. Апопія, С. Бабенка, С. Бородаєвського, В. Гончаренка, С. Курака, І. Маркіної, Б. Мартоса, М. Туган-Барановского та інших. На сучасному етапі залишаються не розкритими питання удосконалення системи управління споживчої кооперації на основі реалізації проекту з формування системи управління якістю відповідно до вимог міжнародних стандартів ISO. При вирішенні цього наукового завдання можливо звернутися до застосування діаграми Ісікави.

ІІ. Постановка задачі

Мета дослідження визначається побудовою причинно-наслідкової моделі формування системи управління якістю (СУЯ) на основі діаграми К. Ісікави, і відповідно конкретизується в наступних завданнях: побудові діаграми як засобу візуалізації та організації знань, встановлення взаємозв'язків між чинниками, що впливають на процес формування системи управління якістю.

ІІІ. Результати

Актуальність і необхідність інтеграції СУЯ в загальну систему управління підтверджується складним станом системи споживчої кооперації та її торговельної галузі зокрема, визначається умовами та результатами господарської діяльності, наявністю резервів удосконалення. Реєстрація відповідно до міжнародного стандарту ISO вимагає значних видатків, що суттєво зростають у разі співпраці з іноземними сертифікаційними органами. Тому сформована СУЯ, відповідно до запропонованої автором процедури, розглядається насамперед як інструмент управління в ринкових умовах господарювання.

Зміни у системі організації та управління галуззю торгівлі, адекватні новим економічним умовам господарювання, можливі на основі системного підходу, що передбачає дотримання основних організаційних принципів управління, принципів системності. Впровадження СУЯ у торгівлі слід вважати стратегічним рішенням у системі споживчої кооперації. Дослідницько-прикладні роботи будуть проводитися в умовах відсутності оформленої і сертифікованої СУЯ на діючих підприємствах і організаціях торгівлі системи споживчої кооперації, тобто необхідно створити систему, яка б відповідала вимогам міжнародних стандартів серії ISO. Причинно-наслідкову модель вирішення даної проблеми відображено автором на основі діаграми К. Ісікави, але з розгалуженим набором компонентів (рисунок 1).

Розроблена професором Каору Ісікава схема, як і більшість інструментів якості, є засобом візуалізації та організації знань, який систематизує розуміння і кінцеву діагностику певної проблеми, створює можливості для встановлення основних взаємозв'язків між різними факторами та дає змогу зрозуміти і вивчити проблемну ситуацію – досліджуваний процес.

Побудова діаграми Ісікави відбувається за такими етапами: виявлення та збір всіх факторів та причин, що мають вплив на досліджуваний результат; групування факторів за змістовними та причинно-наслідковими блоками; ранжирування цих факторів всередині кожного блоку; аналіз діаграми.

Розглянемо побудовані блоки на рисунку 1 більш детально.

1. Попереднє обгрунтування необхідності реалізації проекту з формування СУЯ у торгівлі споживчої кооперації.

Суб'єкт управління системи споживчої кооперації (громадський і професійний) повинен прийняти рішення про реалізацію проекту, і повідомити про це зацікавлених осіб, створити передумови для швидкого впровадження даного проекту. Варто сформулювати цілі побудови СУЯ у торгівлі, які згодом необхідно зафіксувати у Політиці з якості – основному документі у системі нормативної документації СУЯ.

Даний етап доцільно провести грунтуючись на аналізі стратегічних завдань розвитку оптової та роздрібної торгівлі споживчої кооперації.

2. Проектування організаційної структури, яка забезпечить в торгівлі споживчої кооперації виділення необхідних людських ресурсів для розробки СУЯ, залучення до проекту всього персоналу підприємств і організацій, узгодження діяльності усіх рівнів і ланок у процесі формування СУЯ.

На даному етапі необхідно провести такі види робіт.

2.1. Призначення представника керівництва з якості на рівні Укоопспілки (центральної спілки – ЦССТ), облспоживспілок (ОСС), райспоживспілок (РСС). Представник повинен забезпечити розроблення, впровадження процесів, необхідних для СУЯ, їх підтримку в робочому стані, надання звітів вищому керівництву про функціонування СУЯ, сприяння розумінню підприємствами, організаціями торгівлі вимог споживачів. Представник, поряд із названими функціями, повинен виконувати й інші свої обов'язки, що передбачені посадою, яку він обіймає. Керівникам ЦССТ, ОСС, РСС потрібно видати наказ про призначення представника керівництва з якості.

2.2. Створення Координаційної ради з якості на рівні ЦССТ, ОСС, РСС.

В організації і координації робіт із формування СУЯ одночасно мають брати участь різні підрозділи, тому до складу Координаційної ради з якості повинні входити власники всіх процесів галузі торгівлі, а очолювати її повинен перший керівник ЦССТ, ОСС, РСС. Керівникам ЦССТ, ОСС, РСС потрібно видати наказ про створення Координаційної ради з якості.

2.3. Створення підрозділу „Управління якістю", головне завдання якого полягатиме в плануванні та виконанні необхідних заходів щодо реалізації проекту з формування СУЯ в торгівлі споживчої кооперації.

Необхідно на рівні ЦССТ створити підрозділ науково-практичного спрямування з метою розроблення науково-методичного забезпечення, організаційних, координуючих, асистуючих функцій (консультування підрозділів ОСС, організація роботи та координація інших підрозділів Укоопспілки, надання допомоги вищому керівництву Укоопспілки). На рівні ОСС необхідно створити підрозділи, які виконуватимуть окремі функції у межах галузі торгівлі споживчої кооперації області; на рівні РСС та окремих споживчих товариств – підрозділи або окремі посади, які виконуватимуть конкретні функції на місцях. Якщо чисельність працюючих перевищує 250 ос., рекомендується створювати підрозділ, в іншому випадку доцільно обмежитися посадою менеджера з якості.

Результатом даного етапу є спроектована організаційна структура у галузі торгівлі споживчої кооперації, що забезпечить реалізацію проекту – формування СУЯ.

3. Попередній моніторинг ЦССТ, ОСС, РСС у торгівлі.

У випадку, коли виконавцем проекту обрано консалтингову організацію, потрібно провести інтерв'ювання працівників ЦССТ, ОСС, РСС, відповідальних за даний проект, за умови провідної участі внутрішнього виконавця – наради, круглі столи, з послідуючим заповненням бланку та аналізу його інформації на предмет виконання, витрат часу та ресурсів. На основі цього готують попередні рекомендації, в яких зазначають мету робіт, перелік робіт, попередню оцінку термінів виконання та вартості робіт. За умови якщо керівництво ЦССТ, ОСС, РСС затвердить рекомендації, то можна перейти до реєстрації проекту: зазначити перелік робіт, що мають бути виконані, працеємність та дохід проекту, функції кожного спеціаліста в межах проекту, призначити керівника проекту.

4. Наскрізний моніторинг ЦССТ, ОСС, РСС у галузі торгівлі.

Необхідно провести збір інформації про об'єкт впровадження СУЯ – ЦССТ, ОСС, РСС, визначити проектну команду та поточний рівень СУЯ, використовуючи

комплекс бланків, проаналізувати отримані дані та визначити обсяг робіт; визначити основні етапи виконання проекту, їх працеємність, скласти календарний план упровадження проекту.

5. Навчання персоналу ЦССТ, ОСС, РСС.

Практика організації процесу навчання на території об'єктів упровадження свідчить, що у рядового персоналу, який буде безпосередньо займатися розробкою нормативної документації і її впровадженням, не виникає проблем ні з відвідуванням, ні з бажанням сприймати матеріал. Труднощі з'являються в навчанні керівників вищої і середньої ланки, що, як правило, працюють в умовах дефіциту часу, і їм досить складно виділити час на навчання. Вирішення даної проблеми забезпечить використання таких форм навчання: для керівників вищої ланки, частини керівників середньої ланки з відривом від виробництва – на семінарах, організацією яких займаються консалтингові організації, заклади освіти системи споживчої кооперації; для частини керівників середньої ланки і частини рядового персоналу – семінари на території підприємств, організацій споживчої кооперації. Працівники, що пройшли навчання можуть „мультиплікувати" отримані знання іншому персоналу.

Навчальний план повинен складатися з таких основних елементів: визначення термінів, ефект від упровадження, відповідальність керівництва та працівників у СУЯ, підхід, прийнятий для впровадження. Доцільно провести збори з метою поінформування керівництвом ЦССТ, ОСС, РСС персоналу, зокрема про цілі упровадження СУЯ в організаціях і на підприємствах торгівлі споживчої кооперації, відповісти на питання персоналу. Після закінчення навчання з метою визначення ступеня засвоєння матеріалу та рівня підготовки необхідно провести атестацію персоналу. За результатами обробки матеріалів атестації можливо зробити висновок щодо доцільності переходу до наступного етапу проекту чи, навпаки, потреби в організації додаткового навчання.

6. Формування Настанови з якості в ЦССТ, ОСС, РСС для галузі торгівлі.

Настанова з якості – основоположний документ, що описує СУЯ ЦССТ, ОСС, РСС, виконує функцію постійного довідкового матеріалу в процесі впровадженні СУЯ, підтримки її у дієвому стані та удосконаленні; визначає сферу застосування СУЯ, політику з якості, задокументовані методики, що встановлені для СУЯ, або посилання на них, опис взаємодії процесів СУЯ. Настанову з якості доцільно створювати, залучаючи фахівців із різних підрозділів, зокрема доручити відповідальним особам розробити відповідні розділи Настанови з якості відповідно до вимог стандарту, із наступним їх зведенням до єдиного документа. У складі даного етапу доцільно виокремити елементи Настанови з якості та запропонувати рекомендації із їх розробки, також розробити Заяву про політику з якості та Політику з якості, пакет бланків, необхідних для формування Настанови з якості ЦССТ, ОСС, РСС .

7. Впровадження СУЯ в ЦССТ, ОСС, РСС для галузі торгівлі.

На даному етапі потрібно впровадити у діяльність ЦССТ, ОСС, РСС Настанову з якості. Для цього необхідно спланувати впровадження СУЯ, організувати підготовку до діяльності у відповідності з Настановою з якості –розподілити всі затверджені процеси за власниками та здійснити ресурсне забезпечення роботи у межах СУЯ. Необхідно забезпечити можливість працівникам ЦССТ, ОСС, РСС самостійно ознайомитися з теоретичними аспектами СУЯ, вивчити свої процедури та інструкції, правила ведення бланків записів. Після самостійного навчання потрібно провести підсумковий контроль знань, за результатами якого прийняти рішення про перехід до наступного етапу чи організацію повторного навчання. Початок роботи відповідно до СУЯ варто розпочинати з офіційного проголошення керівництвом ЦССТ, ОСС, РСС названої події. Необхідно організувати збір інформації про удосконалення СУЯ від працівників

ЦССТ, ОСС, РСС. Впровадження СУЯ у кожному підрозділі досягається проведенням робочих нарад і безпосереднім розв'язанням проблем, які виникають у процесі реалізації цього проекту.

8. Аудит діяльності ЦССТ, ОСС, РСС у галузі торгівлі.

Після впровадження СУЯ у торгівлі споживчої кооперації необхідно постійно контролювати її функціонування. Основними механізмами контролю за впровадженням СУЯ є процеси внутрішнього аудиту та аналіз з боку керівництва, за результатами яких відбуваються процедури корегувальних дій – усунення причини виявленої невідповідності або іншої небажаної ситуації і попереджувальних дій – усунення причини виникнення потенційної невідповідності або іншої небажаної потенційно можливої ситуації. Аудити є інструментом оцінки ефективності та відповідності СУЯ в досягненні цілей якості.

9. Сертифікація ЦССТ, ОСС, РСС у галузі торгівлі.

Сертифікація СУЯ ЦССТ, ОСС, РСС буде демонструвати іншим суб'єктам ринку, що систему якості організовано відповідно до визначених вимог, і вона ефективно функціонує, забезпечуючи стабільну та високу якість процесів організацій та підприємств торгівлі споживчої кооперації. Це високоефективний ринковий інструмент, що є свідоцтвом якості, яку очікують споживачі. Сертифікат від лат. „certim" – „вірно", „facere" – „робити". Цінність сертифіката по ISO 9001:2000 визначається авторитетом органа сертифікації, що здійснив його видачу. Даний вибір повинен визначатися стратегією розвитку ЦССТ, ОСС, РСС. Критерієм вибору може бути обрано досвід роботи сертифікаційного органу в певній сфері народного господарства.

Необхідно провести заходи з підготовки до сертифікації з метою зниження ризику виявлення значних невідповідностей під час сертифікаційного аудиту якості. Доцільно розробити план із підготовки до сертифікації, де зазначити відповідальних за виконання конкретного заходу, зафіксувати заплановані дати їх виконання. Серед заходів, що можуть бути включені до плану, можна виділити такі: аналіз виконання вимог стандарту ISO, аналіз виконання вимог Настанови з якості, підготовка приміщень. Потрібно досягти виконання всіх запланованих заходів. Під час проведення сертифікації працівникам ЦССТ, ОСС, РСС необхідно вести записи щодо виявлених зовнішнім аудитором недоліків СУЯ та запропонованих рекомендацій. Необхідно проаналізувати результати сертифікаційного аудиту, виявлені невідповідності, визначити та виконати корегуючі дії. Наявність в організації сертифікованої СУЯ надає переваги при одержанні замовлень, забезпечує можливість зниження ризику юридичної відповідальності за якість робіт сфери обігу, дозволяє перейти від концепції продуктивності до концепції ефективної продуктивності, відповідно до якої продуктивною є праця, витрачена лише на надання якісних торговельних послуг.

10. Розвиток і вдосконалення СУЯ ЦССТ, ОСС, РСС у галузі торгівлі.

При підготовці до вдосконалення СУЯ необхідно провести роботи аналогічні етапам попереднього і наскрізного моніторингу з метою виявлення резервів підвищення якості, конкурентоспроможності послуг галузі торгівлі споживчої кооперації, підвищення результатів функціонування СУЯ ЦССТ, ОСС, РСС. Удосконалення СУЯ здійснюється шляхом перевірки і перегляду діючих у ЦССТ, ОСС, РСС процедур, інструкцій, бланків записів. Упровадження удосконаленого проекту СУЯ доцільно проводити на основі плану впровадження, з наступним проведенням оцінки результатів функціонування удосконаленої системи. Функціональні обов'язки працівників, виконувані повсякчасно, повинні поєднуватися з виконанням дій, спрямованих на вдосконалювання процесів щоденної роботи, і ґрунтуватись на інноваційному підході та управлінні змінами.

IV. Висновки

Розроблення комплексу управлінських заходів щодо формування системи управління якістю та усунення виявлених критичних відхилень підконтрольних показників можливо здійснювати на основі побудови діаграми Ісікава (Isikava diagram), яка дозволяє графічно визначити ключові причинно-наслідкові взаємозв'язки між чинниками та наслідками проблеми дослідження. Така діаграма створює можливість визначати суттєві взаємозв'язки між різними факторами та виявляти чинники, які здійснюють найбільш значний вплив на процес формування системи управління якістю.

Діаграма Ісікави може використовуватися в системі споживчої кооперації як аналітичний інструмент для перегляду дії можливих факторів та виокремлення найбільш важливих причин, дія яких породжує конкретні наслідки та піддається управлінню в сфері якості в кооперативних організаціях та підприємствах. Це стане напрямом подальших наукових розвідок даного дослідження.

Список літератури

1. Исикава К. Японские методы управления качеством / Сокр. пер. с англ., научн. ред. и авт. предисл. А.В. Гличев. – М.: Экономика, 1988. – 215 с.
2. Маркіна І.А. Система управління якістю в галузі торгівлі організацій та підприємств споживчої кооперації: Монографія. / Маркіна І.А., Рибалко Л.А. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 163 с.
3. Ishikawa K. What is Total Quality Conrol The Japanese Way. Englewood Cliffs. – N 1 Prentice-Hall Inc. – 1985. – Vol. 6, 5, № 13. – p. 44–45.
4. Ishikawa K. Guide to Quality Control. Tokyo, Asian Productivity Organization, 1976.
5. http://uk.wikipedia.org/wiki

L.Ribalko-Rak, V.Panchenko
Poltava University of Economics and Trade

Reason and effect model of quality management system based on K. Ishikawa diagram

Current conditions for the existence of consumer cooperatives as a socio-economic mechanism requires the development of theoretical and methodological framework for application development and implementation of quality management in the field of trade, which is the dominant focus of consumer cooperatives. These problems have identified the need for an objective Kaoru Ishikawa diagram in the survey. The article examines the cause and effect model of quality management system based on K. Ishikawa diagrams branched set of components.

Одержано 19.04.13

УДК 658.8:001.8

Р.І. Жовновач, канд. екон. наук
Класичний приватний університет, м.Запоріжжя

Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємства

Стаття присвячена дослідженню маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємств. Визначено сутність маркетингового управління конкурентоспроможності підприємств, виділено її складові та встановлено взаємозв'язок з функціями менеджменту. Представлено концепцію маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємства, що спрямовується на отримання ним в довгостроковій перспективі конкурентних переваг.
конкурентоспроможність підприємства, маркетинг, маркетингове управління, маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств

Р.И. Жовновач
Классический частный университет, г.Запорожье
Маркетинговое управление конкурентоспособностью предприятия

Статья посвящена исследованию маркетингового управления конкурентоспособностью предприятий. Определена сущность маркетингового управления конкурентоспособностью предприятий, выделены ее составляющие и установлена взаимосвязь с функциями менеджмента. Представлена концепция маркетингового управления конкурентоспособностью предприятия, направленная на получение им в долгосрочной перспективе конкурентных преимуществ.

конкурентоспособность предприятия, маркетинг, маркетинговое управление, маркетинговое управление конкурентоспособностью предприятий

Постановка проблеми. Функціонування та подальший розвиток вітчизняних підприємств сільськогосподарського машинобудування в умовах глобалізації економіки висуває нові вимоги до формування ефективного маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємств сільськогосподарського машинобудування, здатного адаптуватися до динамічних умов ринкової економіки та здійснення переходу від фокусування зусиль підприємства на випередженні конкурентів до спрямовування його діяльності в напряму виготовлення продукції необхідної кількості згідно з вимогами до її якості та часу появи на ринку для підвищення рівня задоволення споживачів.

Наразі, проблема підвищення ефективності маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємств сільськогосподарського машинобудування набуває особливої актуальності у зв'язку із необхідністю мінімізації негативного впливу наслідків фінансової кризи та створенням можливість отримання в довгостроковій перспективі позитивних фінансових результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємства присвячено значну кількість праць зарубіжних вчених, серед яких варто виділити Є. Альткорна, Б. Бермана, П. Диксона, П. Дракера, Ф. Котлера, М.Портера. Значний внесок у розробку проблематики

© Р.І. Жовновач, 2013

маркетингового менеджменту зробили такі російські вчені, як Г.Л Азоев, С.Н. Андрєєва, Л.В. Балабанова, А.В. Войчак, А.П. Градов, М.П. Данько, І.М. Ліфшиц, Р.А Фатхутдінов та ін. Різні аспекти маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємства досліджено в працях таких вітчизняних економістів, як А. В. Вовчак, А.Б.Гур'янов, П. С. Зав'ялов, М.П. Калиниченко А.В. Карпенко, І.М. Комарницький, В.Л. Корінєв, О.Ю. Могилевська, П.Г. Перерва, В.Н. Тимофєєв, О.Є. Шапран та інших.

Проте, незважаючи на велику кількість досліджень у цій сфері, окремі аспекти проблеми маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємства недостатньо висвітлені Тому, дане питання залишається актуальним і обумовлює потребу його доопрацювання.

Метою статті є дослідження і розвиток теоретичних положень щодо маркетингового управління конкурентоспроможності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності підприємства неможливе без управління процесами, що відбуваються всередині нього. Ефективність управління конкурентоспроможністю підприємства може бути досягнута лише за умови, якщо воно здійснено на основі принципів маркетингу, тобто в центрі організації повинен бути споживач, і відповідно система маркетингу та менеджменту повинні об'єднувати всі зусилля та ресурси підприємства з метою максимального задоволення потреб та вимог споживачів. Враховуючи важливість маркетингу та менеджменту у діяльності будь-якого підприємства, доцільно виокремити та ретельно дослідити методологічні підходи до формування маркетингового управління конкурентоспроможності підприємств.

Окремі наукові праці під назвою"Управління маркетингом" були опубліковані Д. Мейнард Фелпсом [1] в 1953р. і Кейт Р. Девісом [2] та Лазо і Корбін [3] в 1961р., хоча перші два зосередили увагу на управління продажами, а останні – на функціях управління стосовно маркетингу (планування, організації та контролю). Жодна з наведених праць не розкривала сутності змішаного поняття "маркетинг-менеджмент" та досить швидко вийшли із вживання, проте назва "Управління маркетингом" залишилась. Певним чином на формування нового погляду на мікс маркетингу та управління вплинули дослідження В. Олдерсона [4], Дж. Говарда [5] та Келлі і Лазера [6], що призвело до формування нової субгалузі управління.

Основи маркетингового управління підприємством (Marketing Management) в сучасному розумінні закладено Ф.Котлером. Так, у 1967 р. він представив маркетинг як аналіз, планування і контроль, таким чином ототожнюючи маркетинг та управління маркетингом [7]. Одна з найважливіших подій в концептуальному мисленні відбулась, коли Котлер і Леві [8] в 1969р. запропонували розширити маркетинг-управління від історичних, у бізнес-контексті застосування, методів маркетингу до некомерційних організацій. Пізніше, в 1972 р. Ф. Котлер відокремив ці два поняття, визначаючи маркетинг як вид людської діяльності, що спрямований на задоволення потреб шляхом обміну [9, с.12], а маркетинг-менеджмент як аналіз, планування, реалізацію і контроль за заходами, що розраховані на встановлення, зміцнення і підтримку вигідних обмінів з цільовими покупцями заради досягнення цілей організації, таких як отримання прибутку, зростання обсягу збуту, збільшення частки ринку тощо [9, с. 13].

В сучасній економічній літературі використовуються два різні за змістом поняття „управління маркетингом" і „маркетингове управління (маркетинговий менеджмент)". С.Андрєєва [10, с.139], стверджує, що управління маркетингом – це один із процесів управління суб'єктом, що включає такі етапи, як аналіз ринкових можливостей, відбір цільових ринків, розробка комплексу маркетингу і реалізація маркетингових заходів. А.Б.Гур'янов та Д.А.Терещенко вважають, що управління

маркетингом носить функціонально-технологічний характер, що визначає не необхідність виконання типового набору дій служби маркетингу [11, с.95]. У свою чергу, маркетингове управління передбачає умови, коли діяльність підприємства в цілому здійснюється на основі маркетингової концепції управління підприємством[11, с.96]. На думку А.В. Войчака, маркетинговий менеджмент набуває конкретних цільових, функціональних та процесуальних характеристик, адже представляє собою аналіз, планування, впровадження в життя й контроль за здійсненням заходів, розрахованих на встановлення, зміцнення та підтримування взаємовигідних обмінів із цільовим ринком для досягнення конкретної мети організації [12, с.29].

Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств є однією з найважливіших складових загального управління підприємством, що спрямоване на отримання додаткових конкурентних переваг завдяки формуванню системи взаємовигідних взаємин між підприємством-виробником, споживачами та іншими сторонами обміну

Об'єктом маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємства виступають ті фактори, що впливають на нього, створюючи нові можливості для забезпечення спроможності підприємства успішно конкурувати на конкретному ринку (регіоні збуту) у даний період часу, або накладаючи певні обмеження.

Суб'єкт маркетингового управління конкурентоспроможністю – ланцюг системи управління, що здійснює цілеспрямований вплив на інші елементи системи управління конкурентоспроможністю підприємств. Суб'єктами маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємства є певне коло осіб, які належать до скоординованої системи управління підприємством і беруть участь у розробці й реалізації управлінських рішень у сфері управління конкурентоспроможністю (керівник підприємства або підрозділу, структурний підрозділ, фахівці служби маркетингу)

Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств являє собою процес реалізації сукупності управлінсько-маркетингових функцій – аналізу, планування, організації, мотивації та контролю діяльності підприємства. Функції маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємства є відносно самостійними, спеціалізованими, конкретними видами діяльності, які виділяють за відповідними ознаками. Вони мають чіткий зміст, а також розроблений процес, що забезпечує виконання певного комплексу завдань спеціальними методами та прийомами. У таблиці 1 наведено функцій маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємства.

Однією з основних складових маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємств є маркетинговий аналіз та організація збирання та обробки маркетингової інформації дослідження. Аналітична складова маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємств є основою для складання та виконання маркетингових планів підприємства, а також забезпечення управління і підтримки прийняття рішень з маркетингової діяльності. Одним з основних завдань маркетингового аналізу є виявлення резервів підвищення конкурентоспроможності підприємства. Маркетингова аналітична діяльність підприємств у розрізі управління їх конкурентоспроможністю являє собою процес, що включає дослідження умов зовнішнього та внутрішнього маркетингового середовища. В процесі аналізу також з'ясовується, як саме зазначені умови впливають на конкурентоспроможність підприємства.

Процес планування у розрізі маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємств – впорядкована сукупність стадій і дій, пов'язаних із ситуаційним аналізом навколишнього середовища, постановкою цілей,

розробкою конкурентних стратегій, здійсненням планування, реалізацією, контролем за виконанням плану маркетингу щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Маркетингове управління конкурентоспроможності підприємства здійснюється на основі маркетингового аудиту, тобто ситуаційного аналізу навколишнього середовища (ринку, продукції, споживачів, покупців, посередників, постачальників, конкурентів).

Таблиця 1 – Дослідження функцій маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємств

Функція управління	Зміст функції	Процедури
Аналіз	Встановлення основних тенденцій розвитку ринку, його коливання, а також визначення вузьких місць у маркетинговій діяльності підприємства для забезпечення необхідного рівня його конкурентоспроможності	Дослідження ринку Аналіз конкурентоспроможності продукції Аналіз конкурентів Аналіз покупців Аналіз посередників Аналіз постачальників Оцінка ефективності маркетингових служб Визначення маркетингового потенціалу підприємства
Планування	Прогнозування ефективних результатів маркетингової діяльності, створення умов для досягнення забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності підприємства	Розробка маркетингових планів підприємства Розробка методики планування Визначення обсягу находжень і витрат маркетингової діяльності Надання інформації для складання маркетингового плану Прогнозування ціни та обсягів збуту підприємства Розробка конкурентних стратегій підприємства
Організація	Підбір виконавців маркетингових служб розподіл завдань між ними, координація їх дій	Організація маркетингових служб підприємства Виділення маркетингових структурних підрозділів Розподіл обов'язків між виконавцями і координаторами маркетингової діяльності Створення системи збору інформації Забезпечення керівників підрозділів інформацією про їх діяльність
Контроль	Встановлення зв'язків зворотного характеру у діяльності маркетингових служб	Виявлення відповідності і результативності вибраної стратегії і тактики реальним ринковим процесам. Порівняння планових і фактичних показників для визначення оцінки результатів реалізації маркетингових планів Встановлення припустимих меж відхилень від плану Виділення сфери відповідальності
Регулювання	Внесення змін у зміст завдань маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємства	Інтерпретація причин відхилень плану від факту і розробка пропозицій щодо зменшення відхилень Розробка заходів впливу Вживання заходів по заохочуванню позитивних результатів та корегуванню негативних показників
Мотивація	Здійснення мобілізуючого впливу і забезпечення зацікавленості споживачів продукції.	Формування ефективної системи якості на підприємстві Планування маркетингових політик підприємства (товарної цінової , розподілу, просування, комунікації) Організація якісного до продажного та післяпродажного сервісного обслуговування

Маркетингове планування конкурентоспроможності передбачає розробку планів двох видів: тактичний та стратегічний. На думку М. Портера, сутність формування стратегії полягає в тому, що необхідно зв'язати компанію із її зовнішнім середовищем. Найефективніша стратегія для даної компанії являє собою унікальну споруду, що відображає її конкретне положення [13, с.45]. Маркетингова стратегія конкурентоспроможності підприємств – це програма маркетингової діяльності підприємства на цільових ринках, яка визначає принципові рішення для досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності підприємства. При цьому маркетингова стратегія конкурентоспроможності підприємств обов'язково повинна бути узгодженою із місією підприємства.

Тактичні маркетингові плани щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства ґрунтуються на коротко- та середньотермінових прогнозах з врахуванням можливості істотного відхилення фактичних значень показників від прогнозних. Результатом таких планів є формування альтернативних прогнозів та сценаріїв розвитку ситуації щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Організація маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємств передбачає обов'язкове створення служби маркетингу, яка на думку О.В. Рибакової [14] є структурованою формою управління маркетинговою діяльністю, важливою функціональною ланкою в управлінні підприємством, яка разом з іншими службами і підрозділами (виробничими, технічними, технологічними, фінансовими тощо) забезпечує єдиний інтегрований процес, що спрямований на задоволення запитів ринку і досягнення на цій основі головної мети підприємства. Маркетингова служба має займатися питаннями просування продукції на ринку, оцінкою маркетингового потенціалу підприємства та розробкою рекомендацій щодо підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства та його продукції. Створення таких служб є передумовою індивідуального підходу до розробки організаційних та функціональних систем маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємств.

Проведення контролю в управлінні маркетингової конкурентоспроможності підприємства є засобом оцінки ефективності та повноти виконання маркетингових планів підприємства в частині поставлених та реалізованих цілей щодо забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності підприємства. Такий контроль забезпечує нагляд і перевірку відповідності досягнутого рівня конкурентоспроможності підприємства поставленим вимогам; передбачає розробку стандартів для контролю у вигляді системи кількісних показників, що дають змогу перевірити результативність процесу реалізації вироблених планів та програм, або їх окремих заходів, своєчасно вносити зміни, які сприяють досягненню поставленої мети діяльності підприємства.

За результатом контролю здійснюється внесення змін до змісту завдань маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємства, коригування маркетингових планів та поведінки підприємства на ринку.

Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств також передбачає наявність мотивів (матеріальних, психологічних, культурних, поведінкових) діяльності людини. Поняття мотивації означає всю сукупність мотивоутворюючих факторів і процесів, що забезпечують виникнення у людей спонукань до досягнення життєво необхідних цілей. Маркетинговий мотиваційний механізм є одним з компонентів механізму зацікавленості споживачів у придбанні продукції підприємства. Напрями задоволення потреб споживачів посівної техніки наведено на рис.1.

Основною складовою маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємства є забезпечення якості продукції, яка допомагає товару відповідати сподіванням споживачів і визначає його здатність бути проданим. Відповідно до міжнародних стандартів ISO, якість визначено як сукупність характеристик об'єкта, що

відображають його здатність задовольняти встановлені і передбачувані нові потреби. Управління якістю продукції має здійснюватися системно, тобто на підприємстві повинна функціонувати система управління якістю продукції, що являє собою організаційну структуру, що чітко розподіляє відповідальність, процедури, процеси й ресурси, необхідні для управління якістю продукції [15, с.238]. Управління якістю на підприємствах також передбачає планування, навчання та мотивацію персоналу; організацію робіт з контролю якості; надання інформації про наявну якість; розробку й ухвалення рішень керівництвом підприємства щодо впровадження заходів у виробничий процес із підвищення якості; взаємодію із зовнішнім середовищем (постачальниками, споживачами й органами влади) з питань якості [16, с.87]. Ретельне виконання таких управлінських заходів забезпечить випуск якісної продукції і, виходячи з цього, повне задоволення запитів споживача.

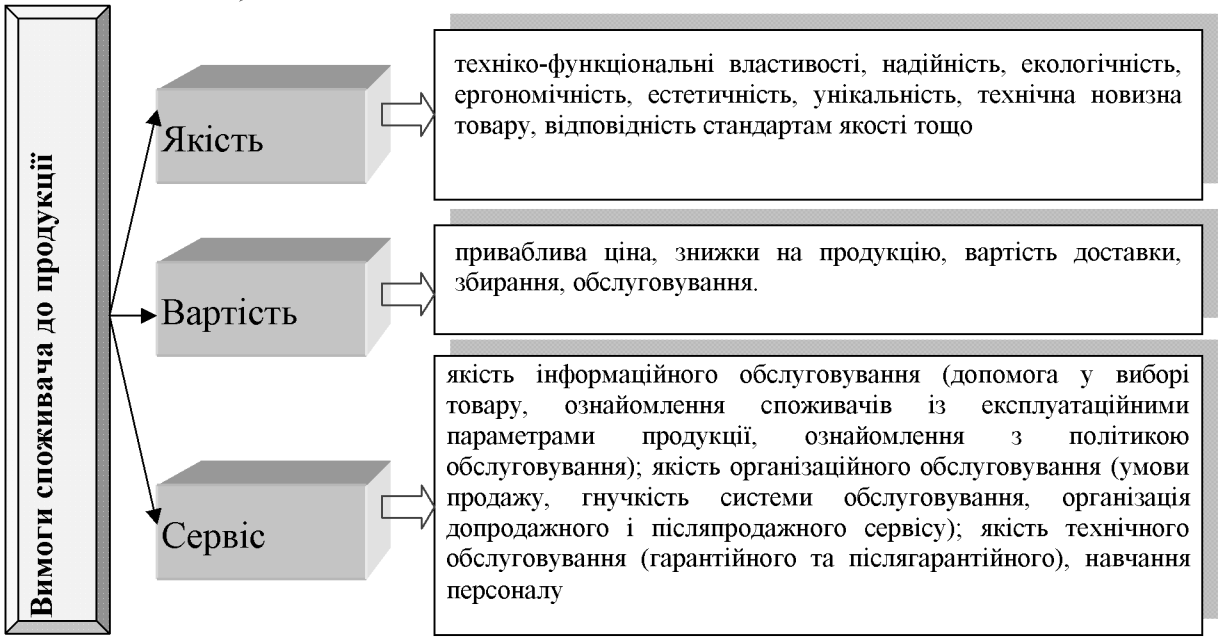


Рисунок 1 – Напрями задоволення потреб споживачів

Споживачі значною мірою впливають на систему ціноутворення. Прихильність споживача також залежить від комплексу супутніх послуг (доставка, гарантійне та сервісне обслуговування, навчання персоналу).

Задоволення потреб споживачів у вигляді надання сервісних послуг підприємствам-виробникам передбачає врахування інформаційного, організаційного та технічного аспектів сервісного обслуговування. Послуги з інформаційного обслуговування характеризують рівень якості послуг, що пов'язані із процесом теоретичного або практичного ознайомлення споживачів із експлуатаційними параметрами продукції. Організаційне обслуговування продукції передбачає забезпечення якості процесів передачі права власності на продукцію від виробника до споживача та організації надання послуг протягом процесу експлуатації [17, с.25-26]. Технічне обслуговування (гарантійне та після гарантійне) дозволяє задовольнити потреби споживача щодо підтримання придбаної продукції у працездатному стані протягом всього часу її експлуатації.

Висновки. Таким чином, за результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що впровадження ефективного маркетингового управління конкурентоспроможністю є першочерговим завданням, яке постає перед вітчизняними підприємствами сільськогосподарського машинобудування щодо забезпечення та

підвищення рівня їх результативної діяльності. Ефективно налагоджене маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємства сприятиме забезпеченню високого рівня його адаптивності, динамічної відповідності між маркетинговим потенціалом та ринковою позицією, дозволить мінімізувати ризики підприємницької діяльності, контролювати зовнішню і внутрішню ситуацію, визначати стратегічні цілі, регламентувати управлінську діяльність і поведінку на ринку у складних умовах розвитку економіки.

Перспективами подальшого дослідження у межах цієї проблеми є вивчення механізму формування ринкової переваги підприємств сільськогосподарського машинобудування на основі клієнтоорієнтованого підходу до управління конкурентоспроможністю. Створення у повному обсязі можливостей реалізації таких переваг дозволить здійснити перехід від періодичного фокусування зусиль підприємств на випередженні конкурентів до організації виготовлення продукції необхідної кількості згідно вимог до якості та сервісу, часу появи на ринку для підвищення рівня задоволення споживачів.

Список літератури

1. Phelps, D.M. *Marketing Management*/ D.M. Phelps. – Homewood, IL: Richard D. Irwin. – 1953.
2. Davis, K.R. *Marketing Management*/ K.R. Davis. – New York: Ronald Press. – 1961. – 824 p.
3. Lazo, H. A. *Management in Marketing*/ H. Lazo, A.Corbin. – New York: McGraw-Hill. – 1961. – 657 p.
4. Alderson, W. *Marketing Behavior and Executive Action*/ W. Alderson. – Homewood. IL: Richard D. Irwin. – 1957. – 487 p.
5. Howard, J.R. *Marketing Management: Analysis and Decision*/ J.R. Howard. – Homewood, IL: Richard D. Irwin. – 1957. – 429 p.
6. Kelley, E.J. *Managerial Marketing: Perspectives and Viewpoints.*/ E.J. Kelley, W.Lazer. – Homewood, IL: Richard D. Irwin. – 1958. – 508 p.
7. Kotler P. Marketing Management: Analysis, Planning, and control / P. Kotler. – Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall. – 1967. – 628 p.
8. Kotler, P. and Levy, S.J. (1969) 'Broadening the Concept of Marketing', *Journal of Marketing* 33 (January). – 1969: 10–15.
9. Kotler P. Marketing Management: Analysis, Planning, and control / P. Kotler. – [2d ed]. – Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall. – 1972. – 885 p.
10. Андреев С.Н. Маркетинг некоммерческих субъектов / С.Н. Андреев. – М.: Финпресс, 2002. – 320 с.
11. А.Б.Гур'янов, Д.А.Терещенко. Управління діяльністю підприємства на засадах маркетингового менеджменту / / Науково-технічний збірник "Комунальне господарство міст". – 2011. – №98. – С.94-99.
12. .Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент / А. В. Войчак. – К.: КНЕУ, 1998. – 268 с.
13. Портер М. Конкурентные стратегии [Текст] / М. Портер. – М.: Логос, 2004. – 588 с.
14. Рибакова О.В. Маркетингові дослідження регіонального ринку плодів /О.В.Рибакова// Економіка АПК. – 2001. - №5. – С.126-132.
15. Гличев А.В. Нововведения, маркетинг и управление качеством / А.В. Гличев // Стандарты и качество. – 2005. – № 10. – 423 с.
16. Бородачев Н.А. Анализ качества и точности производства / Н.А. Бородачев. – М.: Машгиз, 2004. – 252 с.
17. Лісовська Л.С. Оцінювання та регулювання конкурентоспроможності продукції промислового призначення: дис. кандидата економ. наук: 08.02.03 / Лісовська Лідія Степанівна. – Львів, 2002. – 180 с.

R. Zhovnovach
Classic Private University, Zaporozhye

Competitiveness of enterprise marketing management

The article is devoted to the study of marketing management of enterprise competitiveness. The purpose of this paper is the research and development of theoretical principles of marketing management competitiveness.

To this end, an analysis of marketing theory to establish the essence of marketing management of the

competitiveness of enterprises, in accordance with which it is presented as a major ingredient of the overall management of the enterprise, aimed at obtaining a competitive advantage due to the formation of mutually beneficial relationships among manufacturers, consumers and other parties exchange. A relationship marketing management competitiveness of the enterprises with the performance of the functions of management: analysis, planning, organization, motivation and control of the company.
Presented concept of competitiveness of enterprise marketing management, aimed at promoting enterprise adaptation to the changing environment and a long-term competitive advantage in challenging conditions of today's economy.
competitiveness, marketing, marketing management, marketing management competitiveness of enterprises

Одержано 23.03.13

УДК 338.339.1

О.В. Сторожук, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Стан, проблеми та перспективи формування ринку інтелектуальних послуг

В статті проаналізовано сучасний стан, проблеми та перспективи формування ринку інтелектуальних послуг в Україні. Розглянуто практичні аспекти формування регіонального ринку інтелектуальних послуг на прикладі Кіровоградської області. Обґрунтовано пропозиції щодо активізації формування ринку інтелектуальних послуг в Україні.
інтелектуальні послуги, ринок, проблеми, перспективи

О.В. Сторожук
Кировоградский национальный технический университет
Состояние, проблемы и перспективы формирования рынка интеллектуальных услуг

В статье проанализировано современное состояние, проблемы и перспективы формирования рынка интеллектуальных услуг в Украине. Рассмотрены практические аспекты формирования регионального рынка интеллектуальных услуг на примере Кировоградской области. Обоснованы предложения относительно активизации формирования рынка интеллектуальных услуг в Украине.
интеллектуальные услуги, рынок, проблемы, перспективы

Постановка проблеми. Новий тип економіки, «економіки знань», в якій генерування, накопичення та ефективне використання нових ідей, знань, інформації перетворюються на найцінніший ресурс суспільства, характеризується стрімким розвитком ринку інтелектуальних послуг (ІП). Висока актуальність і ступінь впливу послуг цього типу на майбутній розвиток економіки вимагає підвищеної уваги з боку держави до проблем формування, розвитку та ефективного управління сектором ІП.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню окремих видів інтелектуальних послуг присвячені роботи В. Вербы [1], В. Куценко [8], О. Марченко [6]. Водночас питання вивчення особливостей формування і розвитку ринку ІП в

© О.В. Сторожук, 2013

Україні, у тому числі на регіональному рівні, дослідження напрямів активізації розвитку сфери надання інтелектуальних послуг залишаються не розв'язаними. *Актуальність* і недостатня вивченість цієї проблеми визначили вибір теми даної статті. *Метою* статті є дослідження стану, виявлення проблем та окреслення перспектив формування і розвитку ринку інтелектуальних послуг в Україні.

Виклад основного матеріалу. Загальносвітові тенденції розвитку постіндустріального суспільства, формування п'ятого технологічного укладу на платформі комп'ютерних технологій, телекомунікацій, інформаційних послуг визначають становлення глобальної економічної системи та необхідність розвитку сфери послуг в економіці нашої держави, її подальшої інтелектуалізації та інформатизації.

Зростання ролі творчої інтелектуальної праці, розвитку творчого потенціалу суспільства простежується у появі нових видів продукції та послуг, удосконаленні технології, збільшенні серед зайнятого населення частки вчених, педагогів, лікарів, висококваліфікованих працівників. Експерти вважають, що за останні 30 років ознакою інтелектуалізації сфери праці стало збільшення частки працівників творчих професій у загальній чисельності зайнятих, зокрема в США – більш ніж в 1,2 рази, в Німеччині та Великобританії – майже в 1,3, в Японії – в 1,4 рази. Саме на працю з елементами творчості припадає найбільша питома вага попиту в країнах розвиненої ринкової економіки: у Великобританії – 95% у загальному поповненні робочої сили в економіці, в Японії – 90%, в Німеччині – 89%, в США – 85% [4, с. 78]. У досягненні конкурентних переваг в економічному розвитку та підвищенні якості життя найбільших успіхів досягають ті країни, де створені найкращі умови для реалізації творчих здібностей, особливо в сфері освіти, медицини, науки, винахідництва і раціоналізаторства [2, с. 87].

У сучасній економічній літературі дається велика кількість визначень поняття «послуга». Так, відповідно до визначення Ф. Котлера, послуга – це будь-який захід чи вигода, які одна сторона може запропонувати іншій [5]. Вони в основному невідчутні і не призводять до володіння чим-небудь. Послуга – це специфічна форма виробничої діяльності, результатом якої є не створення матеріального блага, а певного корисного ефекту, втіленого у матеріальному об'єкті (матеріальна послуга) або спрямованого безпосередньо на саму людину (чиста послуга). Економічна теорія доводить, що діяльність науковця, педагога, лікаря є саме чистою послугою, в основі якої покладено ефект збереження та зміцнення людського капіталу особистості і суспільства. Цю послугу не можна побачити, спробувати, дізнатися до моменту її набуття. Послугу інтелектуального характеру не можна демонструвати, її не можна здійснювати через посередників. Інакше кажучи, ринок надання інтелектуальних послуг специфічний.

Продуктом ринку інтелектуальних послуг є інтелектуальні послуги підприємств і організацій різних форм власності. Інтелектуальна послуга, як особливий вид економічної діяльності, є продуктом творчої праці і має набір певних характерних рис, основними з яких є інтелектуалоємність, невідчутність, невіддільність від виробника й споживача, неоднозначність, висока мінливість якості, ризик і непередбачуваність результату та особливості права власності.

Інтелектуалоємність означає високий рівень інтелектуальних витрат в процесі надання ІП (наявність висококваліфікованого персоналу, використання високовартісного обладнання та технологій).

Невідчутність пов'язана з нематеріальним характером ІП, неможливістю їх демонстрації, візуалізації, апробації, транспортування, зберігання, вивчення до моменту їх отримання. Невідчутність ІП знаходить свій прояв у тому, що споживач, набуваючи певних знань, інформації, вмінь не може передати ці знання ідентичним чином іншим людям, оскільки в процесі надання ІП відбувається асиметрія отриманої інформації,

пов'язаної із суб'єктивністю сприйняття та неповторністю ситуації з надання ІП.

Невіддільність від виробника й споживача обумовлює наявність тісного зв'язку між інтелектуальною послугою та її джерелом, що не дозволяє споживати цю послугу без присутності виробника. Обов'язковою також є активна участь споживача послуг в досягненні результату. Пацієнт має ретельно виконувати приписи лікаря в процесі отримання медичної послуги; слухач чи студент має активно прагнути засвоїти знання; замовник науково-технічної ІП має бути здатним оцінити нову ідею тощо.

Наявність особливого зв'язку між якістю ІП та її оплатою знаходить свій прояв в тому, що результати праці з надання ІП стають відчутними через певний час. По суті ІП – це нові емпіричні і творчі знання, нові духовні цінності, інновації, що стосуються наукових розробок, навчального процесу, є джерелом накопичення інтелектуального капіталу споживача ІП, іноді ефект від яких (в тому числі і побічний) є віддаленим у часі.

Неоднозначність, висока мінливість якості, ризик і непередбачуваність результату пов'язані з унікальністю ІП, її високою залежністю від неординарного мислення виробника ІП, його творчого підходу до пошуку нових рішень. Залежність від особистих моральних якостей виробника ІП, його відповідальності, характеру обумовлює ризик споживача стосовно отримання якісної ІП.

Особливості права власності. На відміну від традиційних економічних благ, результати інтелектуальної праці, якими зокрема, є інтелектуальні послуги, не можуть бути захищені від використання третіми особами на підставі одного лише володіння ними. Після того, як інтелектуальні продукти, не забезпечені спеціальною правовою охороною з боку держави, стають відомими суспільству, творці не в змозі здійснювати контроль за їх використанням.

Ринок інтелектуальних послуг можна визначити як сукупність відносин (соціально-економічних, матеріальних, фінансових), що виникають між виробниками інтелектуальних послуг та їх споживачами у процесі купівлі-продажу послуг. Зазначимо, що в Україні поки що відсутня загальноприйнята класифікація інтелектуальних послуг. На наш погляд, структура ринку інтелектуальних послуг включає науково-технічні послуги (дослідження і розробки; діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії; технічні випробування та дослідження; надання секретарських послуг та послуг з перекладу), управлінське консультування (консультування з питань комерційної діяльності та управління; управління підприємствами), юридичний консалтинг (діяльність у сфері права, бухгалтерського обліку та аудиту), ІТ-консалтинг (діяльність у сфері інформаційних технологій і комп'ютерних систем), маркетингові дослідження, рекламні послуги, кадровий консалтинг (підбір та забезпечення персоналом), а також послуги охорони здоров'я та освітні послуги.

Аналіз динаміки обсягів інтелектуальних послуг в Україні за 2009-2011 рр. показав, що частка інтелектуальних послуг у загальному обсязі реалізованих в Україні послуг збільшилася з 18,9% у 2009 р. до 19,5% у 2011 р., у даному періоді їх обсяг збільшився у 1,4 разу (табл. 1).

Таблиця 1 – Динаміка обсягів інтелектуальних послуг в Україні у 2009-2011 рр.

Показники	Обсяг реалізованих послуг за роками, млрд. грн.			Частка інтелектуальних послуг у загальному обсязі реалізованих послуг, %		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Всього послуг	224,6	257,1	308,2	100	100	100
у т.ч. інтелектуальних	42,4	50,9	60,1	18,9	19,8	19,5

Продовження таблиці1

з них послуги: - науково-технічні	12,4	15,2	18,6	5,5	5,9	6,0
- юридичний консалтинг	1,3	1,4	1,6	0,6	0,5	0,5
- ІТ-консалтинг	5,7	7,0	8,9	2,5	2,7	2,9
- маркетингові дослідження	1,4	1,5	1,5	0,6	0,6	0,5
- рекламні послуги	8,3	10,2	12,5	3,7	4,0	4,1
- управлінський консалтинг	3,7	4,5	4,2	1,6	1,8	1,4
- кадровий консалтинг	0,5	0,9	1,2	0,2	0,4	0,4
- послуги охорони здоров'я	6,0	6,8	8,1	2,7	2,6	2,6
- освітні послуги	3,1	3,4	3,5	1,4	1,3	1,1

Джерело: розраховано автором за [2]

Результати дослідження структури регіонального ринку інтелектуальних послуг у 2011 р. на прикладі Кіровоградської області свідчать, що найбільшу частку ринку займають науково-технічне обслуговування, освітні послуги та послуги ІТ-консалтингу (рис. 1). При цьому за період 2009-2011 рр. спостерігається зростання обсягу реалізованих науково-технічних послуг на 5,7%, з ІТ-консалтингу – на 13% [9]. В цьому зв'язку можна припустити, що частка інтелектуальних послуг у сфері інформаційно-комунікаційних технологій у найближчі роки буде збільшуватись, оскільки в Кіровоградській області наявні підприємства, які потребують модернізації та автоматизації операційної діяльності, але на сьогодні поки що не готові купувати високовартісні комплексні автоматизовані системи.

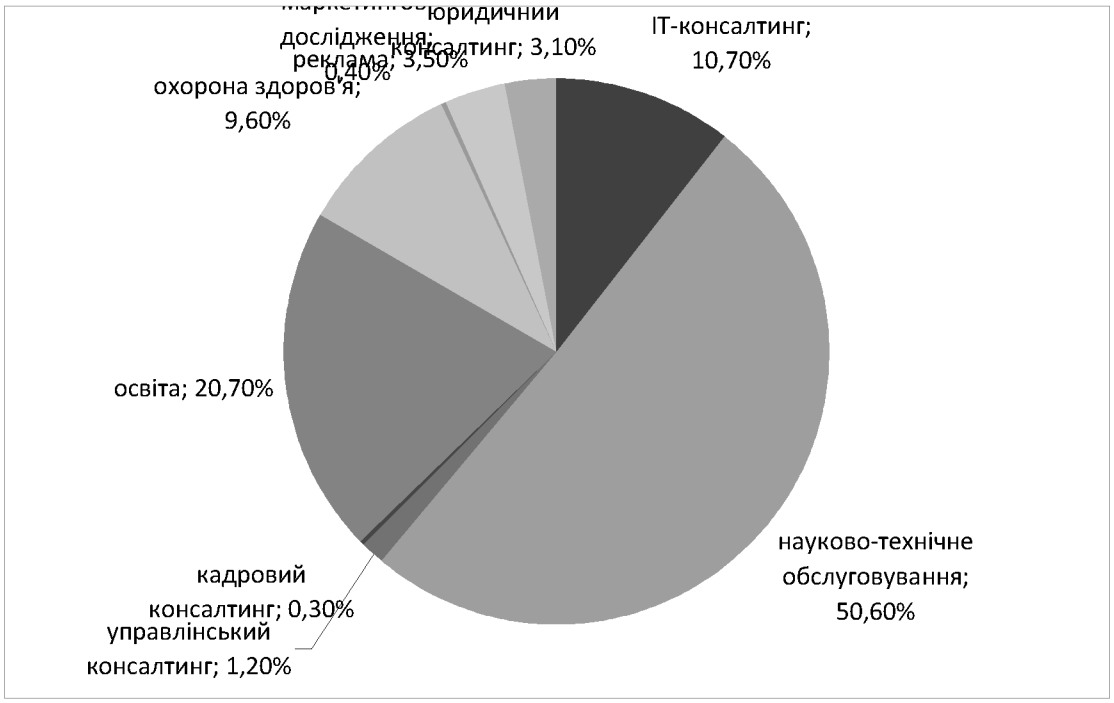


Рисунок 1 – Структура регіонального ринку інтелектуальних послуг у 2011 р. (на прикладі Кіровоградської області)

Що стосується освітніх послуг, відмітимо, що в Україні у 2011 р. порівняно з 2009 р. відбулося зростання обсягів їх реалізації на 11%. Разом із тим, змушені констатувати, що рівень реалізованих освітніх послуг на душу населення в Кіровоградській області є одним з найнижчих серед регіонів України. Так, у 2011 р.

середній показник реалізованих освітніх послуг в Україні склав 76 грн., у Кіровоградській області – лише 36 грн. Для порівняння: у м. Києві – 336 грн., в Одеській області – 91 грн., Полтавській – 87 грн., Львівській – 85 грн. [3].

Досить поширеним видом консультаційних послуг в Україні є кадровий консалтинг. Відомо, що на ринку праці існує попит на висококваліфікованих спеціалістів, у пошуку яких роботодавцям допомагають кадрові агенції,крім того, цей вид консалтингу не потребує особливої кваліфікації консультантів в даній сфері діяльності.

Щодо регіональних особливостей, відмітимо, що в Кіровоградській області кадровий консалтинг, за статистичними даними, займає незначну частку ринку ІП – лише 0,3% (рис. 1). Проте, діяльність в цій сфері є привабливою, про що свідчить наявність близько 15 кадрових агенцій, присутніх на регіональному ринку. Спрямована вона в основному на надання послуг з підбору персоналу, оцінки та тестування персоналу, допомогу у працевлаштуванні за кордоном.

Достатньо стабільним в Україні є попит на юридичний консалтинг, який є поширеним напрямом ІП, що включає широкий спектр послуг, серед яких реєстрація, ліквідація і правове регулювання діяльності підприємств, проведення процедури банкрутства, юридична експертиза документів, нотаріальні послуги, ведення судових справ і процедур. До даної групи ІП входять також послуги з управління інтелектуальною власністю і правового забезпечення фінансових операцій (придбання і розміщення цінних паперів, злиття підприємств тощо) – практично не представлені в Україні, але дуже поширені в країнах з розвиненою ринковою економікою.

Стосовно сектора послуг охорони здоров'я, тут потрібно відмітити, що їх частка в загальному обсязі реалізованих ІП у 2011 р. в Україні залишається низькою – 2,6%. Разом із тим, забезпечення якості й доступності медичної допомоги є одним з найбільш складних завдань охорони здоров'я в Україні. Так, за даними вибіркового опитування домогосподарств Державною службою статистики України «самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги у 2011 році», лише 46,5% населення оцінювало стан свого здоров'я як добрий. Протягом 2011 року в 97,5% домогосподарств України, хто-небудь з членів домогосподарства потребував медичної допомоги, придбання ліків та медичного приладдя. При цьому в кожному п'ятому домогосподарстві хто-небудь із його членів при потребі не зміг отримати медичну допомогу, придбати ліки та медичне приладдя [7]. Дані різних незалежних досліджень свідчать про те, що повністю задоволених рівнем медичного обслуговування в державних лікувальних закладах України немає. Виходячи з цього, змушені констатувати, що розвиток сектора послуг охорони здоров'я стримує, насамперед, низький рівень платоспроможності більшості населення і висока вартість медичних послуг у приватних клініках.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що розвиток і становлення ринку ІП в Україні є закономірним процесом, що відображає об'єктивну потребу суб'єктів господарювання в таких послугах. Водночас ІП не є на сьогодні остаточно сформованим видом підприємницької діяльності, хоча потреба в деяких видах ІП в Україні зростає (ІТ-консалтинг, науково-технічні, рекламні послуги).

Відсутність комплексної державної підтримки технологічного та інноваційного розвитку, недостатня платоспроможність населення, низьке оцінювання ролі інтелектуальної праці у забезпеченні економічного зростання гальмує розвиток ринку ІП. Стримує розвиток ринку ІП і складність оцінки якості послуг.

Серед перспектив розвитку ринку ІП в Україні можна зробити припущення стосовно підвищення актуальності застосування їх при розробці різнорівневих програм антикризових заходів. Збільшення ринку послуг інформаційних технологій відповідно

підвищуватиме попит на ІТ-консалтинг. Економічне зростання і відповідне збільшення реальних доходів населення позитивно вплине на розвиток секторів ІП охорони здоров'я та освіти.

У найближчі роки можна прогнозувати зростання попиту на консалтинг у сфері логістики; консультування зі стратегічного менеджменту і маркетингу у виробничій сфері та сфері послуг; консультування з розробки та використання нових технологій управління персоналом; креативні технології просування товарів і послуг в різних сферах економічної діяльності (персоналізована реклама на основі ретельно вивчених споживчих переваг, просування продукції у віртуальній реальності); конкурентна розвідка (пошук і аналіз інформації стосовно конкурентів).

Перспективи подальших досліджень полягатимуть у подальшому вивченні особливостей формування ринку інтелектуальних послуг в Україні; пошуку важелів активізації його розвитку; дослідженню маркетингових стратегій продажу інтелектуальних послуг в умовах нової економіки; пошуку шляхів підвищення ефективності використання охорони об'єктів інтелектуальної власності; окресленню перспектив розвитку комерціалізації інтелектуальної власності в Україні.

Список літератури

1. Верба В.А. Управлінське консультування: концепція, організація, розвиток: Монографія / В.А. Верба. - К.: КНЕУ, 2011 – 327 с.
2. Генкин Б.М. Экономика и социология труда. Учебник для вузов. 2-изд, испр. и доп. – М.: НОРМА-ИНФРА–М.– 2000. – 412 с.
3. Діяльність підприємств сфери послуг у 2011 році. Статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://ukrstat.gov.ua
4. Завельский М.Г. Экономика и социология труда. М.: Издательство "Палеотип"; издательство"Логос", 2001. – 208 с.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга / пер. с англ. / общ. ред. и вступ. ст. Е.М.Пеньковой / Ф. Котлер. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
6. Марченко О.С. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем. Економіко-теоретичний аналіз:[монографія] /Марченко О. С. – Харків, Право, 2008. – 280 с.
7. Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги у 2011 році: Статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://ukrstat.gov.ua
8. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи / С.І. Бандур, Т.А. Заяць, В.І. Куценко та ін. За заг. ред. д-ра екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина. – Черкаси.: Брама-Україна, 2006. – 760 с.
9. Статистичний щорічник Кіровоградської області за 2011 рік. – К.: Головне управління статистики у Кіровоградській області, 2010. – 523 с.

O. Storozhuk
Kirovograd National Technical University

State, problems and perspectives of intellectual services market forming

The purpose of article is research state and problems of Ukraine intellectual services market forming and development.

The author analyzes and identifies the market prospects of intellectual services in Ukraine. Practical aspects of intellectual services market formation as an example of Kirovograd region considered. Innovative development support of the economy is absent. Population level profits is low. Estimation of the intellectual labour role is low. It does not give the intellectual services market development. Prospects of forming activization of Ukraine market intellectual services are presented.

Ukraine market intellectual services in the process of formation. The need for some kinds of intellectual services increases in Ukraine (IT-consulting, scientific and technical services, advertising).

intellectual services, market, problems, perspectives

Одержано 16.04.13

УДК 331.5:316.334.55(477)

Б.В. Зима, проф., канд.екон. наук, Г.І. Зима, проф., канд. екон. наук
Полтавський університет економіки і торгівлі

Про особливості економічної активності і структури зайнятості населення сільської місцевості України

Проведено аналіз складових зайнятості населення України за секторами економіки і за групами роботодавців – суб'єктів господарювання. Виявлена тенденція до домінування в останні роки неформального сектора у формуванні загального показника зайнятості населення України (порівняно з великими, середніми та малими підприємствами і фізичними особами-підприємцями). Проаналізовані структурні особливості зайнятості у сільському сегменті неформального сектора економіки, особливо підкреслюється вітчизняна специфіка його структури й зайнятості в ньому. Підкреслюється важливість особливого підходу державної політики щодо розвитку й трансформації неформального сектора у сфері сільськогосподарського виробництва з урахуванням кращого вітчизняного й зарубіжного досвіду та відповідних рекомендацій МОП.
ринок праці; економічна активність населення, зайняті, безробітні; легальний («формальний») сектор економіки; неформальний сектор економіки;, тіньовий сектор економіки; зайнятість легальна («формальна»), зайнятість неформальна, зайнятість тіньова; рівень участі зайнятого населення у неформальному секторі економіки; суб'єкти господарювання; середнє та мале підприємництво; сільські домогосподарства; особисті селянські господарства; Міжнародна організація праці (МОП)

Б.В. Зима, Г.И. Зима
Полтавский университет экономики и торговли
О особенностях экономической активности и структуры занятости населения сельской местности Украины

Проведен анализ составляющих занятости населения Украины по секторам экономики и по группам работодателей - субъектов хозяйствования. Выявлена тенденция к доминированию в последние годы неформального сектора в формировании общего показателя занятости населения Украины (по сравнению с крупными, средними и малыми предприятиями и физическими лицами-предпринимателями). Проанализированы структурные особенности занятости в сельском сегменте неформального сектора экономики, особенно подчеркивается отечественная специфика его структуры и занятости в нем. Подчеркивается важность особого подхода государственной политики по развитию и трансформации неформального сектора в сфере сельскохозяйственного производства с учетом лучшего отечественного и зарубежного опыта и соответствующих рекомендаций МОТ.
рынок труда; экономическая активность населения, занятые, безработные; легальный («формальный») сектор экономики; неформальный сектор экономики;, теневой сектор экономики; занятость легальная («формальная»), занятость неформальная, занятость теневая, уровень участия занятого населения в неформальном секторе экономики; субъекты хозяйствования; среднее и малое предпринимательство; сельские домохозяйства; личные крестьянские хозяйства, Международная организация труда (МОТ)

Постановка проблеми. В останні кілька років рівні основних показників ринку праці України помітно відрізняються в кращу сторону від аналогічних індикаторів ринків праці країн з розвиненою ринковою економікою. Зокрема, якщо, за повідомленнями міжнародних і національних органів статистики, рівень безробіття у чималій кількості країн Єврозони сягає 20 і більше відсотків, спричинюючи збурення політичної ситуації, сплески й періодичні масові протести у цих країнах, то в Україні,

© Б.В. Зима, Г.І. Зима, 2013

за даними Державної служби статистики, за підсумками, наприклад, 2011 року рівень безробіття (за методологією Міжнародної організації праці – МОП) склав лише 7,9% (в міських поселеннях – 8,0%, у сільських місцевостях 7,5%), тобто був у 2-3 рази нижчим від рівня безробіття в європейських розвинених економіках.

Аналіз останніх досліджень. Проблем зайнятості населення в цілому, і в Україні зокрема, торкались в своїх роботах такі вчені як Васильченко В.С., Ведерніков М.Д., Дімітрюк І.В., Либанова Э.М., Полюхович М., Новоселицька А.О. Але проблеми економічної активності і структура зайнятості населення сільської місцевості України недостатньо вивчені і потребують більш глибоких досліджень.

Метою написання статті є висвітлення тенденції до домінування в останні роки неформального сектора у формуванні загального показника зайнятості населення України, визначення особливостей підходу державної політики щодо розвитку і трансформації неформального сектора у сфері сільськогосподарського виробництва.

Виклад основного матеріалу. В результаті проведеного дослідження виявлено, що важливою, зовні позитивною тенденцією є підтримання уже протягом 10-ти років показника загальної кількості зайнятих в Україні майже на одному рівні. Якщо у 2000 році загальна кількість зайнятих становила 20175,0 тис. осіб, то у 2011р. - 20324,2 тис., або на 0,7% більше (порівняно з попереднім, 2010р. – на 0,3% більше). При цьому важливо звернути увагу на те, що збереження й деяке збільшення показника загальної кількості зайнятих в останні кілька років відбувалося на тлі погіршення демографічної ситуації - помітного зменшення кількості постійного населення (на 6,6% у 2011р. порівняно з 2000р.) і кількості економічно активного населення (на 3,4%).

Таблиця 1 – Показники економічної активності населення України, її міських поселень та сільської місцевості у 2011 році*

Показник	Україна усе населення	Міські поселення	Сільська місцевість	те ж у відсотках або відхилення	
				до України	до міських поселень
Економічно активне населення у віці 15-70 років - усього, тис.осіб	22056,9	15085.0	6971,9	31,6	46,2
У тому числі:					
- зайняті	20324,2	13873,9	6450,3	31,7	46,5
- безробітні	1732,7	1211,1	521,6	30,1	43,1
Економічно неактивне населення, тис.	12265,5	8998,5	3267,0	26,6	36,3
Рівень економічної активності, у відсотках	64,3	62,6	68,1	+3,8	+5,5
Рівень зайнятості, у відсотках	59,2	57,6	63,0	+3,8	+5,4
Рівень безробіття, у відсотках	7,9	8,0	7,5	-0,4	-0,5
Зайняті у неформальному секторі економіки, тис.	4704,9	1589,6	3115,3	66,2	196,0
У відсотках до загальної кількості зайнятих	23,1	11,5	48,3	+25,2	+36,8

Складено за джерелом: Економічна активність населення України 2011. Статистичний збірник. – Київ, 2012,с.52, 87.

Ще більш відрадною виглядає динаміка за останнє десятиріччя показника кількості безробітних (за методологією МОП: з 2655,8 у 2000р. до 1732,7 тис. у 2011р. – на 923,1 тис., або на 34,8%, більш ніж на третину !), а також рівня безробіття (за методологією МОП: з 11,6% у 2000р. до 7,9% у 2011р.- на 3,7% , або майже на третину).

При цьому показники економічної активності сільського населення вигідно відрізняються від аналогічних показників міських поселень України. Так, рівень економічної активності сільських жителів у 2011р. склав 68,1%, що на 3,8% вище ніж по Україні в цілому і на 5,5% порівняно з рівнем економічної активності жителів міських поселень. Судячи з наведених у таблиці 1 даних Державної служби статистики України, вищий рівень економічної активності на селі зумовлений помітно вищим рівнем зайнятості у цій місцевості (63,0 % проти відповідно 59,2% і 57,6%), відтак нижчим рівнем безробіття – 7,5% на селі проти 8,0% у містах (в середньому по Україні – 7,9%). Певною мірою такі позитивні відмінності сільських місцевостей викликані й нижчим рівнем економічної неактивності селян.

Рівень зайнятості сільського населення становив 63,0% проти 59,2% в цілому по Україні (на 3,8% вищий) і 57,6% в містах (на 5,4% вищий). Відтак на селі був нижчим і рівень безробіття – 7,5% проти , відповідно, 7,9 і 8,0 %.

Як показує подальший аналіз, визначальним безпосереднім чинником, під дією якого склалися такі суттєві відмінності показників економічної активності, зайнятості та безробіття у сільських місцевостях і міських поселеннях України, є відмінності у структурі зайнятості цих груп населення за секторами економіки – формальним і неформальним, Так, якщо в цілому по Україні у 2011 р. зайняті у неформальному секторі економіки становили 23,1% до всіх зайнятих в країні, то у сільських місцевостях майже половина (48,3%) загальної кількості зайнятих були зайняті у неформальному секторі проти лише 11,5% у міських поселеннях. Іншими словами, якщо в середньому по Україні у неформальному секторі економіки був зайнятий кожний четвертий житель у віці 15-70 років, у міських поселеннях – кожний десятий, то у сільських місцевостях фактично кожний другий.

В останні роки проявилася негативна тенденція до зменшення загальної кількості зайнятих у сільських місцевостях України (на тлі, коли загальна кількість зайнятих в країні у ці ж роки зберігається фактично на стабільному рівні). Так, якщо у 2005 р. кількість зайнятих у сільській місцевості становила 6586,1 тис.осіб, то у 2009р. вона зменшилася до 6506,7 тис., у 2010р. – до 6467,2 тис. і у 2011р. –до 6450тис.осіб (табл.2).

Таблиця 2 – Зміни кількості зайнятих сільської місцевості України у неформальному й формальному секторах економіки у 2009-2011 рр.*

Показник	2005	2009	2010	2011	2011-2005, або в %	2011-2009, або в %	2011-2010, або в %
Кількість зайнятих у сільській місцевості –усього, тис	6586,1	6506,7	6474,2	6450,3	-135,8	-56,4	-23,9
У тому числі:							
- кількість зайнятих у неформальному секторі, тис	3125,4	3019,7	3085,2	3115,3	-10,1	+95,6	+30,1
- кількість зайнятих у формальному секторі, тис	3460,7	3487,0	3389,0	3335,0	-125,7	-152,0	-54,0

*Розраховано за джерелом: *Економічна активність населення України 2011. Статистичний збірник. – Київ, 2012, с.118, 148

Примітка: Рівень участі зайнятого населення у неформальному секторі економіки визначається як відношення (у відсотках) кількості зайнятих у неформальному секторі економіки віком 15-70 років до всього зайнятого населення зазначеного віку чи населення відповідної соціально-демографічної групи *(Економічна активність населення України 2011. Статистичний збірник. – Київ, 2012,С.15)*

При цьому аналіз даних про кількість зайнятого населення сільських місцевостей у розрізі неформального й формального секторів економіки виявив тенденцію зростання кількості зайнятих у неформальному секторі і зменшення кількості зайнятих у формальному секторі. Однак в останні три роки (2009-2011) абсолютні величини обсягів зменшення кількості зайнятих у формальному секторі не перекривалися обсягами збільшення кількості зайнятих у неформальному секторі, внаслідок чого зменшувалася загальна кількість зайнятих у сільській місцевості. Зауважимо, що в останні роки також відбувалося зменшення загальної кількості зайнятих у формальному секторі національної економіки, але воно перекривалося збільшенням кількості зайнятих у неформальному секторі, внаслідок чого показник загальної кількості зайнятих в Україні зберігався практично на стабільному рівні.

Як показує подальший аналіз, визначальним чинником високого рівня участі усього й сільського населення у неформальному секторі економіки і щорічного зростання кількості сільських жителів, зайнятих у цьому секторі виступає особлива структура зайнятості населення за видами економічної діяльності. Державна служба статистики не оприлюднює дані про обсяги зайнятих за видами економічної діяльності у розрізі міських поселень і сільської місцевості. Тому для аналізу нами взяті дані про структуру зайнятості за видами економічної діяльності усього населення, зайнятого у неформальному секторі (див.табл.3). Відносні показники і результати розрахунків, на наш погляд, наближені до реальних.

Головна й визначальна особливість структури зайнятості у неформальному секторі за видами економічної діяльності - домінування у ньому (2/3 зайнятих тут - 65,4% у 2011р.) кількості зайнятих у сільському господарстві й практично не значимі обсяги зайнятості у промисловості,

Показовим є порівняння структури зайнятості за видами діяльності у неформальному секторі, де двоє з кожних трьох зайняті сільськогосподарським виробництвам, з структурою зайнятості в одному з аналогічних в організаційному відношенні й домінуючих сегментів формального сектора економіки – фізичних осіб-підприємців (ФОП).

На відміну від неформального сектора, 2/3 зайнятих якого (65,4% у 2011р.) були зайняті у сільському господарстві, у ФОП у 2011р. майже 2/3 (63,3% у 2011р.) були зайняті у торгівлі.

Загальна кількість зайнятих у ФОП у 2011р. порівняно з попередніми роками значно зменшилася (з 3684,0 тис. у 2007р. до 2368,4 тис., або на 35,8%), ймовірніше за все, під фіскальним (податковим) тиском з боку держави. Зменшилася також кількість зайнятих у ФОП сільським господарством: у 2008 р. у ФОП сільським господарством було зайнято 66,7 тис.осіб, у 2008 – 75,2 тис., у 2009 – 71,9 тис., у 2010 – 38,3 тис., Тобто з 2008 по 2011р. кількість зайнятих у сільському господарстві ФОП зменшилася у 2,3 раза.

Кількість зайнятих сільським господарством у неформальному секторі економіки з 2007 по 2010 р зменшилася з 3286,5 до 3031,3 тис.осіб, або на 7,8%.

Непорівнянно нижчі темпи скорочення кількості зайнятих сільським господарством у неформальному секторі порівняно з темпами скорочення загальної кількості зайнятих у ФОП (в тому числі й у сільському господарстві) свідчить, на наш погляд, про значно вищий ступінь стійкості неформального сектора порівняно з ФОП до впливу кризових явищ і змін у фіскальній політиці держави.

В основі такої стійкості є особливість виробничого потенціалу суб'єктів неформального сектора, що ведуть сільськогосподарське виробництво – наявність власної земельної ділянки з цільовим призначенням для ведення сільскогосподарсьвкого виробництва. Зайнятим у сільському господарстві суб'єктам

неформального сектора (а це переважно особисті селянські господарства - ОСГ, які за вітчизняною статистикою відносяться до неформального сектора), «тікати» нікуди, в тому числі у «тінь», навіть під жорстким фіскальним тиском. Цей сектор більш стійкий до таких потрясінь, пов'язаних як з кризовими явищами, так і реформуванням економіки.

Таблиця 3 – Структура зайнятого населення віком 15-70 років у неформальному секторі України за видами економічної діяльності у 2007-2010 рр.*

(у % до всього населення, зайнятого у неформальному секторі)

Показник	2007		2008		2009		2010	
	%	тис. (р-к)	%	тис. (р-к)	%*	тис. (р-к)	%*	тис. (р-к)
Зайняті у неформальному секторі - усього	100	4661,7	100	4563,8	100	4469,9	100	4649,2
У тому числі:								
-сільське господарство	70,5	3286,5	65,6	2993,8	66,0	2950,1	65,2	3031,3
-будівництво	9,0	419,6	12,1	552,2	11,9	531,9	12,3	571,9
-торгівля,..., діяльність готелів і ресторанів	11,6	540,8	12,8	584,2	12,8	572,1	13,4	623,0
- діяльність транспорту і зв'язку	1,2	55,9	1,5	68,5	1,8	80,5	1,8	83,7
- інші	7,7	359,0	8,0	365,1	7,5	335,2	7,3	339,4

Примітка: Кількість зайнятих у неформальному секторі за видами економічної діяльності за окремі роки розрахована нами виходячи з загальної кількості зайнятих у неформальному секторі й часток у ній зайнятих за окремими видами економічної діяльності за відповідні роки за джерелами: 1) Економічна активність населення України 2009. Статистичний збірник – Державна служба статистики України, Київ, 2010, с. 148; 2) 1) Економічна активність населення України 2011. Статистичний збірник – Державна служба статистики України, Київ, 20120, с. 149.

Важлива особливість зайнятості у неформальному секторі вітчизняної економіки полягає не тільки й не стільки у домінуванні серед видів економічної діяльності високої частки у загальній кількості зайнятих у цьому секторі осіб, зайнятих у сількогосподарському виробництві (тобто особливість «внутрішньої» структури зайнятих у ньому).

Не зважаючи на порівняно вузький перелік видів економічної діяльності неформального сектора й низькі частки у загальній кількості зайнятих у цьому секторі зайнятих в інших видах діяльності, крім сільського господарства (таблиця 4), неформальний сектор економіки, забезпечуючи понад 90 % зайнятих у сільськогосподарському виробництві країни, забезпечує також значну частку зайнятих в інших життєво важливих галузях вітчизняної економіки, зокрема, 62,3% зайнятих у будівництві в країні, 12,7% зайнятих в торгівлі, 5,5% зайнятих на транспорті тощо.

Таблиця 4 – Провідні види економічної діяльності за кількістю зайнятих за секторами економіки і групами роботодавців України у 2011 році*

Сектори економіки і групи роботодавців	Провідні види економічної діяльності за кількістю зайнятих, тис.		Частка у загальній кількості зайнятих (%)
Вся економіка – 20324,2 тис. зайнятих	Торгівля, діяльність готелів і ресторанів	4865,0	23,9
	Сільське господарство	3410,3	16,8
	Промисловість	3352,7	16,5
	Освіта	1677,6	8,3
	Транспорт і зв'язок	1379,5	6,8
	Охорона здоровя	1320,8	6,5
	Операції з нерухомим майном	1187,5	5,8
	Державне управління	1055,5	5,2
	Будівництво	924,5	4,5
Суб"єкти господарювання (підприємства і ФОП) – 10164,9 тис. зайнятих	Промисловість	3194,5	31,4
	Торгівля, діяльність готелів і ресторанів	3002,5	29,5
	Транспорт і зв'язок	1211,8	11,8
	Операції з нерухомим майном	1034,2	10,2
	Сільське господарство	747,3	7,4
	Будівництво	449,9	4,4
Підприємства усього – 7796,5тис. зайнятих	Промисловість	3022,0	38,8
	Торгівля, діяльність готелів і ресторанів	1390,1	17,8
	Транспорт і зв'язок	1047,0	13,4
	Операції з нерухомим майном	826,3	10,6
	Сільське господарство	714,4	9,2
	Будівництво	417,5	5,4
Фізичні особи-підприємці (ФОП) – 2368,4тис. зайнятих	Торгівля, діяльність готелів і ресторанів	1545,7	65,3
	Операції з нерухомим майном	207,9	12,6
	Промисловість	172,5	7,3
	Транспорт і зв'язок -	164,8	7,0
	…		
Неформальний сектор економіки разом – 4704,9тис. зайнятих	Сільське господарство	3077,0	65,4
	Торгівля, діяльність готелів і ресторанів	616,3	13,1
	Будівництво	578,7	12,3
	Операції з нерухомим майном	207,9	4,4
	Транспорт і зв'язок	75,2	1,6
	…		

Складено за джерелом: ** Сатистичний щорічник України за 2011 рік: Статистичний збірник – Державна служба статистики України, Київ, 2012, с..305, 351

Таким чином, як показує проведений аналіз, збереження протягом останніх десяти років стабільним загального обсягу зайнятих в Україні відбувалося за рахунок збільшення кількості зайнятих у неформальному секторі економіки. Тобто зменшення кількості зайнятих у формальному (легальному) секторі й усіх його сегментах (окрім , стабільної, але не домінуючої кількості зайнятих на великих підприємствах) перекривалося, «компенсувалося» збільшенням зайнятості у неформальному секторі

Відтак проблема вітчизняної сфери зайнятості не в тому і не тільки в тому, що залишається високою частка і збільшується кількість зайнятих у неформальному секторі вітчизняної економіки, а передовсім у тому, що зменшується частка цивілізованої зайнятості – зайнятості у суб'єктів господарювання, передовсім у юридичних осіб (на підприємствах) і, що є особливо тривожною і негативною тенденцією, – зайнятості на малих і середніх підприємствах, частка яких у 2011р. впала до 21,7% проти 27,8% ще у 2007р. і є практично непорівнянною з аналогічним

показником розвинених економік (50-70%). Це звужує економічну основу вітчизняного середнього класу. А, як уже зазначалося вище, зменшення середнього класу, наприклад в країнах Євросоюзу, тягне за собою серйозні зміни у політичній системі, причому, не в кращу сторону.

Вирішенню проблеми збільшення середнього класу в Україні може визначальною мірою сприяти виважена й ефективна державна політика щодо зайнятості у неформальному секторі вітчизняної економіки, яка б враховувала як вітчизняну специфіку, так і досвід інших країн, а також рекомендації МОП щодо цього сектора.

Разом з тим, у більшості публікацій, присвячених зайнятості у неформальному секторі економіки України, порівняно значні обсяги зайнятості і високі рівні участі населення у цьому секторі оцінюються, переважно, негативно, без хоча б спроби проаналізувати першопричини цієї особливості національного ринку праці. При цьому в окремих наукових публікаціях ототожнюються категорії неформальної зайнятості й тіньової зайнятості, через що робиться категоричний й беззаперечний висновок про необхідність скорочення кількості зайнятих у неформальному секторі, спроби визначення шляхів досягнення цієї мети.

На наш погляд, подібні оціночні висновки і окремі висловлювані пропозиції ґрунтуються передовсім на ігноруванні або нерозумінні чи просто на незнанні змісту категорії «неформальний сектор економіки» й відтак відверто диссонують з підходами до оцінки й державної підтримки зайнятості у неформальному секторі розвинених економік, ігнорують, зокрема, рекомендації Міжнародної організації праці щодо сприяння неформальному сектору економіки.

Специфіка вітчизняного неформального сектора економіки полягає в тому , що він сформований і зайнятість у ньому значною мірою складається під впливом особливої категорії господарств населення – особистих селянських господарств.

Роль домогосподарств сільської місцевості, у тому числі особистих селянських господарств, у соціально-економічній системі України далеко не обмежується впливом на обсяги й рівень зайнятості, безробіття, інші індикатори економічної активності сільського і всього населення.

Не менш важливо через вироблення й реалізацію адекватної державної політики щодо суб'єктів аграрного сегмента вітчизняного неформального сектора економіки стимулювати зростання обсягів сільськогосподарського виробництва у цьому сегменті, збільшення доходів і рівня життя сільських жителів, становлення сучасної виробничо-соціальної інфраструктури українського села тощо.

Для цього потрібно вміло й максимально використовувати не тільки вітчизняний, а й кращий зарубіжний досвід, який узагальнений, зокрема у відповідних Рекомендаціях Міжнародної організації праці.

Рекомендації МОП щодо сприяння неформальній економіці та її трансформації у легальну економіку

В документах Міжнародної організації праці неформальний сектор вперше означений окремо як важлива складова сучасної соціальної й економічної політики держави.

У розділі V. Неформальний сектор Рекомендації щодо політики в галузі зайнятості МОП N 169 1984 можна виділити щонайменше три практично важливі для кожної країни складові.

По-перше, (і це важливо особливо підкреслити) у Рекомендації передовсім наголошується: «У національній політиці в галузі зайнятості слід визнати як джерело робочих місць важливість неформального сектора, тобто економічної діяльності, здійснюваної поза інституціоналізованими економічними структурами».

Тим самим неформальний сектор на міжнародному рівні визнається як важливе джерело робочих місць і відтак відповідна складова ефективної національної політики у сфері зайнятості країни.

Таке визнання неформального сектора має бути реалізоване через сприяння держави зайнятості у самому неформальному секторі у щонайменше у двох напрямах:

1) шляхом всебічної підтримки зайнятих у цьому секторі, що має бути важливою складовою як мети, так і загальної національної політики у сфері зайнятості.

Для цього, за Рекомендацією МОП, передовсім «Слід розробляти і здійснювати програми сприяння зайнятості з метою заохочення сімейної праці та роботи не за наймом в індивідуальних майстернях як у міських, так і в сільських районах» (розділ V, п.27, пп. «2)» Рекомендації МОП N 169 1984р.).

2) шляхом вжиття заходів, щодо сприяння встановленню додаткових зв'язків між формальним і неформальним секторами та, що практично особливо важливо, забезпечувати ширший доступ підприємств (суб'єктів) неформального сектора до:

- ресурсів;
- товарних ринків;
- кредитів;
- інфраструктури;
- систем професійної підготовки;
- технічних знань і передової технології (розділ V, п.28 Рекомендації МОП N 169 1984р.).

Важливим у цьому документі МОП є рекомендації членам МОП, які вживають заходів щодо розширення можливостей зайнятості та поліпшення умов праці безпосередньо в неформальному секторі, «… прагнути того, щоб сприяти його поступовому введенню в національну економіку» (тобто у формальний, легальний сектор – авт.). При цьому слід враховувати, що введення неформального сектора у формальний сектор може зменшити їхню здатність поглинати робочу силу і створювати прибуток. Тим не менше вони повинні прагнути поступово поширювати регулювальні заходи на неформальний сектор (розділ V, п.29, пп. («1)» і («2)») Рекомендації МОП N 169 1984р.). .

Висновки. Для розроблення й реалізації ефективної державної політики щодо неформального сектора національної економіки важливе значення має врахування особливостей його суб'єктної структури (за статусом зайнятості) і галузевої структури (зайнятості за видами економічної діяльності), що може бути предметом окремого дослідження, результати якого дозволять дати вичерпну відповідь на питання щодо логічності, реальності й обгрунтованості перетворення неформального сектора вітчизняної економіки у визначальний чинник реального підтримання загальних обсягів зайнятості населення України на стабільному й порівняно високому рівні. Одночасно важливо привести усю вітчизняну термінологію у сфері зайнятості у адекватний вид з міжнародною термінологією (МОП), не ігноруючи при цьому суттєві особливості національної економіки.

Список літератури

1. Закон України «Про зайнятість населення» № 5067-17 від 05.07.2012.
2. Закон України "Про зайнятість населення" № 803-XII від 01.03 1991 року.
3. Трудовий кодекс України (проект 2009р.).
4. Програма сприяння зайнятості населення і стимулювання створення нових робочих місць на період до 2017 року. Затв.: Постанова Кабінету міністрів України №1008 від 15.10.2012.
5. Міжнародна організація праці. Рекомендація щодо політики в галузі зайнятості N 169 (1984). Розділ V. Неформальний сектор.
6. Методика визначення обсягів зайнятості у неформальному секторі економіки України.. Затверджено:Наказ Держкомстату 29.02.2000 р. №73.

7. Методика розрахунку обсягів тіньової економіки. Затверджено:Наказ Міністерста економіки України 27.06.2006 N 222. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 14 липня 2006 р. за N 833/12707.
8. Методичні рекомендації з розрахунку рівня тіньової економіки. Затверджено: Наказ Міністерства економіки України 18.02.2009 №123,п.1
9. Методологічні положення щодо класифікації та аналізу економічної активності населення. Затверджено: Наказ Державного комітету статистики України 19.01.2011 № 12.
10. Васильченко В.С. Державне регулювання зайнятості: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 252с.
11. Ведерніков М.Д. Неформальний сектор в структурі ринку праці. Вісник Хмельницького національного університету 2010, №6, Т 2.
12. Дімітрюк І.В. Проблема тіньової зайнятості та її вплив на економічне становище України. Буковинська державна фінансова академія (м.Чернівці).
13. Либанова Э.М. Демографичесое развитие Украины: проблемы и перспективы. Соціальні пріоритети ринку праці в умовах структурної модернізації України // Міжнар. Науково-практична конф. – К.:Мінпраці України, НАН України, РВПС України, Укр. Ін-т соц. досліджень, 2000, Т 2-597с.
14. Полюхович М., Новоселецька А.О. Неформальна зайнятість як феномен сучасного ринку праці в Україні. Національний університет «Острозька академія».Науковий вісник, 2008, випуск 5.
15. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2011 році, Статистичний збірник. – Київ, 2012.
16. Економічна активність населення України 2009. Статистичний збірник. – Київ, 2010.
17. Економічна активність населення України 2011. Статистичний збірник. – Київ, 2012.
18. Основні сільськогосподарські характеристики домогосподарств у сільській місцевості в 2010 році. Статистичний бюлетень; К., Державний комітет статистики України, 2010.
19. Статистичний щорічник України за 2011 рік: Державна служба статистики України - Київ, ТОВ «Август Трейд», 2012.

B. Zima, G. Zima
Poltava University of Economics and Trade

About the features of economic activity and structure of employment of population of rural locality of Ukraine

The analysis of the components of employment of the population of Ukraine by sector and by groups of employers – businesses is given. The tendency of the informal sector dominance in shaping the overall rate of employment in Ukraine (compared to large, medium and small enterprises and individual businessmen) in recent years was identified. The structural features of employment in the agricultural segment of the informal sector of economy, special emphases are on domestic specifics of its structure and employment therein are analyzed.

The importance of special treatment of state policy on the development and transformation of the informal sector in agricultural production with taking into account the best domestic and foreign experience and the relevant recommendations of the ILO are emphasized.

the labor market, the economic activity of the population, employed and unemployed, legitimate ("formal") sector, the informal sector of the economy; shadow economy, legal ("formal") employment, informal employment, the level of participation of employed persons in the informal sector of economy, business entities, average and small business, rural households, private households, the International Labor Organization (ILO)

Одержано 16.04.13

УДК 331.01

О.В. Абашина, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Аналіз основних складових чинників впливу на соціальну ринкову економіку країни

Приведено результати аналізу основних складових чинників впливу на соціально орієнтовану ринкову економіку країни. Розроблена система взаємодії соціокультурних чинників у соціальній ринковій економіці. Показано, що соціальна економіка передбачає високий рівень розвитку цих чинників, а люди, що їх реалізують, повинні мати високу духовну розвиненість, культуру та бути професіоналами своєї справи, здібними неперевно навчатись та удосконалюватись.
соціокультурні чинники, соціальна економіка, духовна розвиненість, культура

Е.В. Абашина
Кировоградский национальный технический университет
Анализ основных составляющих факторов влияния на социальную рыночную экономику страны

Приведены результаты анализа основных составляющих факторов влияния на социально ориентированную рыночную экономику страны. Разработана система взаимодействия социокультурных факторов в социальной рыночной экономике. Показано, что социальная экономика предусматривает высокий уровень развития этих факторов, а люди, которые их реализуют, должны иметь высокую развитость, культуру и быть профессионалами своего дела, способными непрерывно учиться и совершенствоваться.
социокультурные факторы, социальная экономика, духовная развитость, культура

Реформування економічних відносин в Україні, яке розпочалося на початку 90-х років минулого століття, розпочалися з проголошення розбудови соціально орієнтованої ринкової економіки, де молоді виділялося чільне місце. В процесі перебудови були падіння і піднесення, однак передбачений законодавством України сталий розвиток не був забезпечений. Знизились економічні і соціальні показники, безробіття, особливо молоді, досягало значних рівнів. Ставала задача вже не досягнення високих соціальних показників, а хоч би на першому етапі забезпечити зайнятість молоді в регіоні. В зв'язку з цим у науковій тематиці Кіровоградського національного технічного університету МОНмолодьспорту України була започаткована тема «Підвищення рівня зайнятості молоді в регіоні» (ДР № 0104U005814), яка через забезпечення зайнятості самого підготовленого на сучасному рівні і активного прошарку економічно активного населення повинна вплинути на процеси розбудови нової економічної системи. Оскільки дана стаття спрямована на розв'язання задач зростання соціальної економіки, її тема є актуальною.

Питанням дослідження різних аспектів соціальної економіки займається ряд науковців. За кордоном їх досліджують С.Брю, П.Кейн, Х. Ламперт, К.Макконнелл, П.Сорокін, Ф. Хайєк та ін.. В Україні цим дослідженням приділяли увагу О.Бєляєв, В.Геєць, М.Диба, В.Єременко, В. Кириленко, О.Кулик, В. Куценко, Е.Лібанова, О. Рєвнівцева та ін.. Цей напрям в Білорусії розробляє А.Злотніков. У Росії такі дослідження проводять Ю.Буртін, В. Воробйов, В. Гошовська, Р. Грінберг, С.Калашников, І.Карась, А.Конєв, А. Нестеренко, А.Рубінштейн, Г.Слезінгер, А.Терещенко, М.Шестаков, Т.Юр'єва. Не дивлячись на значну увагу, що приділяється

© О.В. Абашина, 2013

даній тематиці, системний аналіз основних складових чинників впливу на соціальну ринкову економіку країни ніхто не здійснював.

Метою даної роботи є системний аналіз основних складових чинників впливу на соціальну ринкову економіку країни з визначенням їх якісних характеристик.

На початку XXI століття у економічно розвинутих країнах достатньо інтенсивно здійснюються внутрішньосистемні конвергентні перетворення, які удосконалюють економічні системи. Такі удосконалення відрізняються відмінностями, що викликані національними особливостями та культурними традиціями окремих країн. Загальним у них є розквіт економіки та покращення соціального стану населення. В якості основи формування економічних систем нового типу виступають соціокультурні засади у суспільстві. Розвиток трудових відносин спирається на соціокультурні чинники.

В України, починаючи трансформацію економіки, також було обрано даний напрям розвитку, тобто здійснювалась розбудова соціальної ринкової економіки. Однак, не дивлячись на те, що трансформація українського суспільства триває понад 20 років, можливо констатувати, що досягти вдалося далеко не всіх поставлених цілей. Найменші успіхи спостерігаються у соціальній сфері. Соціальна структура українського суспільства швидше відповідає економічно нерозвинутим країнам, ніж тим, які спочатку були взяті за взірці. Щоб знайти вихід з даного становища необхідно проаналізувати взаємозв'язок соціокультурних чинників у соціальній економіці і сам перехід та умови переходу України до економіки нового типу. Розроблена система взаємодії соціокультурних чинників у соціальної економіці приведена на рис.1.

Соціальна економіка базується на соціальній організації праці (рис.1), основою якої є соціокультурні чинники розвитку трудових відносин, які тісно пов'язані з проблемою планування забезпечення соціальної справедливості. Прийнято виділяти три типи моделей розвитку, які орієнтовані на соціальну справедливість – це нормативні, описові та планові.

Нормативні моделі в основному використовують для максимізації споживання на душу населення на протязі певного періоду; мінімізації необхідних для цього витрат часу; мінімізації потоку інформації, який потрібний для розміщення потоків всіх ресурсів для досягнення певної мети; мінімізації обсягу обмеження ресурсів, що використовуються для цих цілей. Оскільки ні одна з вказаних функцій адекватно не відображає справедливість, здійснюють пошук нової загально прийнятої міри економічного добробуту. Тут можна здійснити кілька підходів. Один з підходів встановлення міри економічного добробуту в основному включає: споживання предметів тривалого використання і 4/5 транспортних витрат, вартість дозвілля та неринкових робіт, нарахування збитку в наслідок дії зовнішніх чинників (забруднення, тісноти, що зв'язані з зосередженням населення та індустріалізацією). Здійснюють і більш складні підходи. Однак будь-яка схема оцінки і її практична придатність є спірною.

Інше коло питань, що досліджується, стосується встановлення фізичних норм мінімального рівня добробуту. Звичайно розглядають харчування, здоров'я, освіту, притулок, свободу. Цей мінімальний рівень добробуту використовують як планову мету зменшення чисельності людей, які потерпають від його дефіциту, а також степінь невідповідності між фактичним і необхідним для існування рівнями кожного показника. Головна складність такого підходу полягає в тому, що він не приводить до єдиного показника соціального розвитку, поки не встановлені зовнішні зведені оцінки для порівняння рівня розвитку за різними показниками. Для цього необхідно звернути увагу до соціального розвитку за кожним показником добробуту.

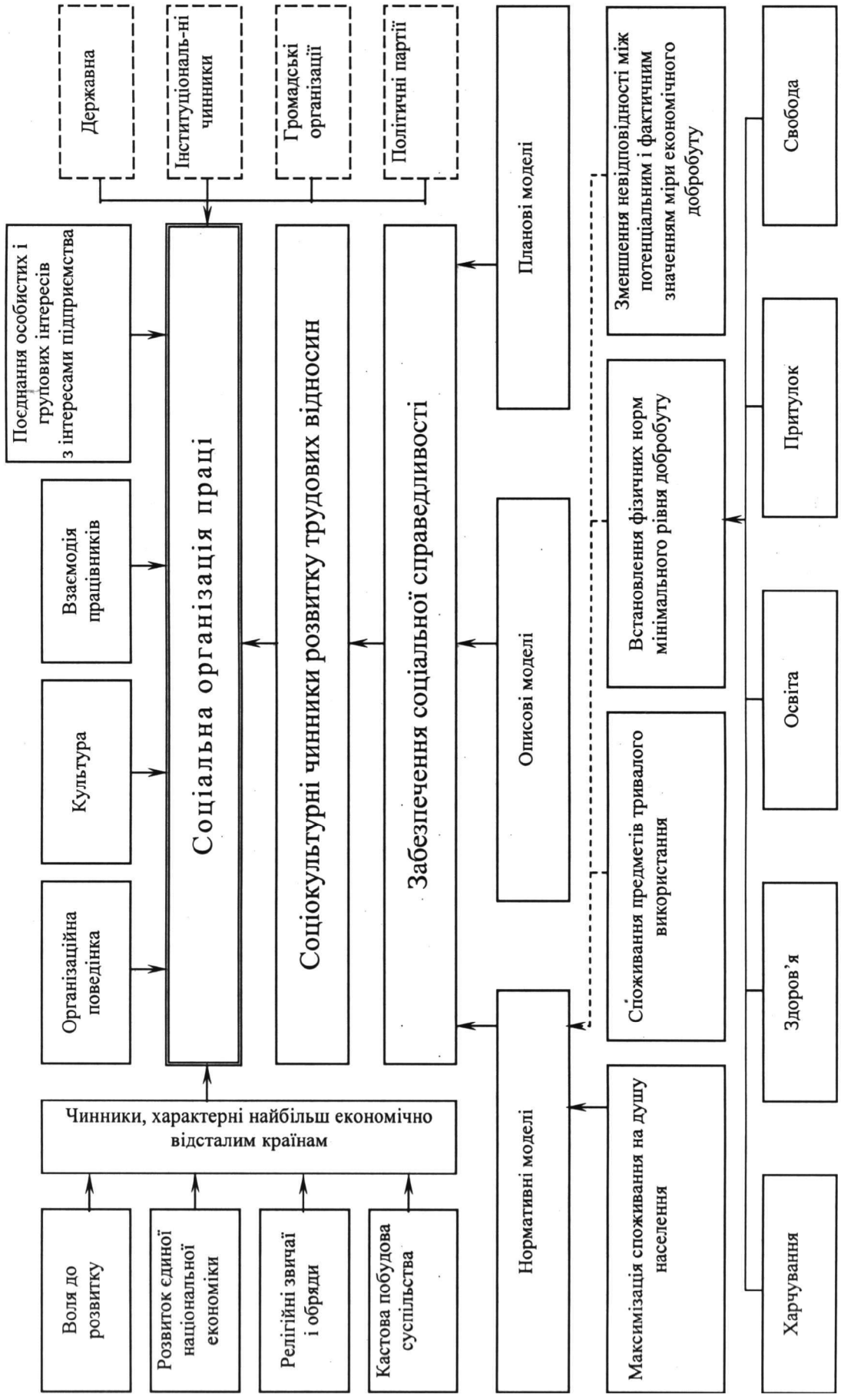


Рисунок 1 – Система взаємодії основних соціокультурних факторів у соціальній економіці

Ще один підхід зосереджує увагу на тому, щоб зменшити невідповідність між потенціальним і фактичним значенням міри економічного добробуту. В якості заходів використовують дискусії, спрямовані на мінімізацію низької продуктивності зайнятості, зменшення нерівності доходу, зниження втрат людського ресурсу, зниження нерівності в розподілі майна, зниження нерівності в розподілі політичної влади.

Описові моделі, спрямовані на передбачення найбільш імовірних результатів різних політичних заходів, вимагають точного відтворення портрета поведінки. При цьому необхідно враховувати, що існує тимчасовий проміжок в реалізації економічних впливів на соціополітичну структуру. Рахують, що в моделях, які розраховані на період дії менше п'яти років, можливо ще розглядати соціальні і політичні зміни як зовнішні впливи. При середнє- та довгостроковому описовому аналізі необхідно враховувати взаємозв'язок між економікою, суспільством і політикою. У даному випадку точні моделі, що описують їх взаємодію, необхідно визначити як частину економічної моделі.

Планові моделі звичайно розробляють шляхом моделювання. При моделюванні отримують відповіді на наступні питання:

- як економічна модернізація приводить до зміни в соціальній структурі?;
- як соціальна структура відображається в тисненні на політичну систему для вираження спеціального інтересу і для участі в результатах модернізації?;
- як політична система відчуває тиск з боку соціальної системи і фільтрує цей тиск для вибору суспільної політики?;
- як обрана суспільна політика впливає на стратегію і процес економічної модернізації?

Звичайно лише останній процес є предметом економічного моделювання. Третю модель здебільшого відображають в логічно розгорнутих моделях політичних партій. Процеси два і три реалізують в поєднанні при розробці в США політики відносно міст. Перший процес в більшій мірі відносять до областей економічної антропології та соціальних змін.

Загальна модель, описуючи соціополітичні процеси, повинна давати відповіді на наступні питання:

- як групи по інтересам (профспілки, землевласники, фермерські асоціації) і політичні партії розв'язують свої задачі на практиці?;
- як вони змінюються по степені їх значущості, по етнічному складу і по ідеології в процесі розвитку?;
- як вони відображають інтереси різних елементів соціальної системи і конкурують один з одним за складову частину влади?;
- як військові, церква, інтелектуали і бюрократія формують альянси з різними соціальними класами і діють як самообрані представники ідеології різних груп за інтересами?;
- як тимчасові та тривало функціонуючі альянси серед груп за інтересами формуються та розпадаються?

Модель обов'язково повинна вказувати на дію процесу, за допомогою якого різні соціоекономічні прошарки населення включаються до структури національної влади. Крім цього модель повинна давати відповідь на те, як політичні сили формують суспільні пріоритети і як вони визначають наступні складові:

- вибір політичних цілей;
- ранги оцінок різних політичних інструментів;
- структуру інституцій, збудованих для здійснення частинних політичних цілей (розвиток депресивних регіонів, сел та інше);

- допустимі відступи від досягнення частинних політичних цілей (допустимий рівень безробіття, допустимий рівень інфляції, темпи зростання та інше).

Фундаментальною складовою цієї частини моделі повинно бути визнання факту, що політика не монолітна і що вона є результатом компромісу. Природа та умови компромісу мають тенденцію до постійного перегляду домовленостей. Звичайно вони переглядаються за циклічною моделлю шляхом періодично здійснюваних виборів. Така економічна модель звичайно показує, як вибір політики впливає на економічну поведінку та різні результати функціонування економіки, враховуючи розміщення доходу, багатства і структуру соціальної системи.

За деякими характеристиками моделі планування можливо віднести як до нормативних, так і описових. Їх метою є забезпечення цілеспрямованої зміни структури економіки. Такі моделі об'єднують деякі поняття, що стосуються як цілей планування, так і первинних технологічних чи організаційних вузьких місць на шляху їх досягнення. Вивчаючи роль соціополітичних явищ, в моделях планування необхідно розрізняти моделі по часовій перспективі (коротко-, середньо- чи довгострокові) та за метою.

Короткострокові моделі мають описовий характер, оскільки зв'язані з початковими умовами процесу. Вони чутливі лише тоді, коли економіка має достатній вибір рішень навіть в короткостроковому режимі. Такі моделі відрізняються від умов перехідного періоду лише тим, що більше спрямування здійснюють на нормативні аспекти планування розвитку.

Середньострокові (проміжні) моделі перехідного процесу спочатку зв'язані з початком дії вихідних умов, а потім – з конфігурацією, яку бажано досягнути. Якщо кінцевий пункт і час його досягнення визначені ненадійно, то не може бути гарантій їх з'єднання між собою в кінці переходу. Здійснення траєкторії не гарантовано навіть в умовах, коли мета точно не визначена. Такі моделі розв'язують питання цільової функції шляхом вибору конфігурації мети.

Довгострокові моделі (як і проміжні) з'єднують описові характеристики з нормативними аспектами планування. Вони разом з економічними повинні вміщувати в повному обсязі соціологічні моделі. Вони повинні враховувати взаємодію між вибором стратегії розвитку, соціоактивними цінностями, інституціонально-структурними суспільними устроями, політично сформульованим вибором суспільної політики. Якщо план повинен бути таким, що політично відповідає умовам країни, для якої розробляється, то для такої моделі вибір цільової функції та інституцій повинні стати ендогенними і взаємодіяти з стратегією розвитку.

Емпіричний досвід приводить до висновку, що в ході економічного розвитку і політика, і соціальна справедливість повинні плануватися, якщо їх необхідно забезпечити. В протилежному випадку природний результат економічного розвитку в процесі модернізації лише забезпечить зростання несправедливості.

Важливими чинниками, що визначають соціальну організацію праці, є організаційна поведінка, культура, взаємодія працівників і можливість поєднання особистих і групових інтересів з інтересами підприємства. Поняття «культура» узагальнююче і має кілька значень. До матеріальної культури відносять засоби виробництва та предмети праці. Матеріальна культура виступає показником рівня практичного оволодіння людини природою. Науку, рівень і стан освіти населення, стан медичного обслуговування, мистецтво, моральні норми поведінки людей у суспільстві, рівень розвитку духовних потреб і інтересів людей відносять до духовної культури. Розрізняють також культуру управління. Вона є складовою частиною людської культури. Рівень культури управління оцінюють за показниками, які характеризують додержання системою і її складовими частинами моральних, юридичних, економічних,

організаційних, технологічних і естетичних норм. Під реальною культурою управління розуміють певний фактично досягнутий рівень розвитку управлінської діяльності. Еталонна культура – це найбільш високий рівень управління (еталон), що можливо досягти на даному етапі розвитку галузі (підприємства). Корпоративна (організаційна) культура – це система цінностей і переконань, які розділяють усі працівники фірми, що визначає їх поведінку, характер життєдіяльності організації. Часто корпоративну культуру трактують як філософію та ідеологію управління, ціннісні орієнтації, вірування, очікування, розташування і норми, покладенні в основу відносин і взаємодії всередині організації та за її межами, що приймаються основною частиною колективу організації. Культура фірми орієнтує співробітників на тривалі цілі. Сучасна господарська практика ведучих корпорацій світу показує, що в кращих компаніях розвиваються нові культури, у яких втілюються цінності та методи лідерів, що істинна роль керівника полягає у тому, щоб керувати ціннісними установленнями людей. Частіше за все культура організації складається стихійно і переважно на перших етапах спільної роботи над завоюванням своєї ніші на ринку. На формування культури в організації здійснює вплив культура суспільства, всередині якого функціонує дана організація. Культура організації формується в процесі адаптації і виживання в оточуючому середовищі зазвичай за такою схемою: розробка фірмової стратегії та політики; адаптація працівників до філософії та стратегії фірми; розвиток організації; досягнення посталої культури організації. Розвиток організаційної культури передбачає її формування, підтримання та змінення. Організаційна культура підтримується тим, чому приділяється увага, тим, як оцінюється і контролюється діяльність членів організації, способами реагування на критичні ситуації – моделюванням ролей і навчанням персоналу, критеріями мотивації, а також критеріями у кадровій роботі. Підтримці організаційної культури також сприяє дотримання ритуалів, обрядів і традицій. Змінення організаційної культури є у певній мірі прямо протилежною дією по відношенню до її підтримання. Змінення у поведінці може привести до змінення в культурі організації і навпаки. Можливі три наступні поєднання змінень у поведінці і культурі організації: змінення культури без змінення поведінки; змінення поведінки без змінення культури; змінення як поведінки, так і культури. Треба мати на увазі, що при проведенні змінень у культурі організації виникають труднощі. Особливо вони породжуються опором зміненням в культурі. Це стає очевидним, коли змінення починають торкатися глибинного змісту організаційної культури.

До корпоративної культури тісно приєднуються інші чинники цієї групи – взаємодія працівників; поєднання особистих і групових інтересів з інтересами підприємства; організаційна поведінка. На стан соціальної організації праці сильно впливає взаємодія працівників у організації, оскільки людина складає її основу, сутність, головне багатство. Однак не можливо говорити про людину взагалі, враховуючи те, що всі люди різні, вони поводять себе по-різному, у них різні здібності, відношення до своєї справи, до організації, у якій працюють, до своїх службових обов'язків; вони мають різні потреби, їх мотивація до діяльності може суттєво відрізнятися. Крім цього люди по-різному сприймають дійсність, оточуючих їх людей та самих себе у цьому оточенні. Тому підтримання належного порядку при взаємодії працівників є достатньо складним і важливим для організації. Особливо це важливо у соціальній економіці. Такі функції звичайно покладаються на менеджерів. Однак у будь-якій організації людина працює в оточенні колег. Вона одночасно виступає членом формальних і неформальних груп. Це на будь-якого працівника здійснює великий вплив і допомагає або більш повно розкритись його потенціалу, або пригнічуючи його здібності і бажання працювати продуктивно, з повною віддачею. Крім того, групи відіграють важливу роль як в житті кожного члена організації, так і в

зміцненні позицій організації. Консенсус у взаємодії працівників сприяє поєднанню особистих і групових інтересів з інтересами організації, що сприяє досягненню намічених цілей. У соціальній економіці це, зокрема, досягається завдяки тому, що кожний працівник розглядається як індивід, що володіє набором певних характеристик, як фахівець, призваний виконувати конкретну роботу, як член групи, що відіграє особливу роль у груповій поведінці, і як людина, яка навчається і змінює свою поведінку у відповідності з принципами навчання поведінці.

Соціальна організація праці в значній мірі визначається чинниками організаційної поведінки, яка є багатогранною. Однією з рис організаційної поведінки є соціальна відповідальність, під якою розуміють готовність відгукнутися на потреби суспільства, жертвуючи при цьому короткостроковим прибутком. В межах соціальної економіки прийшло усвідомлення того, що конструктивна соціальна політика бізнесу розглядається не як вид благодійної діяльності, а як інвестиція в персонал, в соціальний потенціал виробництва. Можливо виокремити аргументи на користь і проти соціальної відповідальності. Тому фірми і корпорації повинні вибирати такий варіант соціальної відповідальності, який забезпечував би переваги та сприяв усуненню чи послабленню недоліків. Соціальна відповідальність організації зв'язана з допомогою місцевим товариствам за наступними спрямуваннями: навколишнє середовище, розвиток освіти, розвиток особистості, охорона здоров'я, розвиток культури, науки, мистецтва, участь у житті суспільства.

Соціальна відповідальність є похідною тих цінностей, що випливають з етики поведінки працівників організації. Під етикою поведінки розуміють сукупність вчинків та дій персоналу, що відповідають нормам моралі, свідомості, порядку, які склались у суспільстві. У практичній діяльності зустрічаються випадки певних відхилень від суспільних норм, що є неетичною поведінкою. Можуть бути різні причини неетичної поведінки, однак це не йде на користь організації. Етика є результатом внутрішніх цінностей людини, а вони виступають частиною корпоративної культури і впливають на прийняті рішення. Питання про правильність якогось впливу трактувати складно, враховуючи те, що етичні норми є неписаними правилами. Приймаючи етично вірні рішення, людина насамперед орієнтується на свої особисті характеристики. Однією з найбільш важливих особистих характеристик працівника є стадія його морального розвитку, яких виокремлюють три. В основному працівники досягають другої стадії морального розвитку, біля 20% дорослого персоналу досягає третьої стадії морального розвитку. Основним чинником впливу на підлеглих є те, як поводиться господар. Поводячись етично, керівник може помітно впливати на етику поведінки підлеглих. Необхідно також враховувати і те, що будь-яка організація не може працювати краще, ніж її лідер. Тому, чим вище рівень лідерства, тим ефективнішою буде організація.

У розвинутих організаціях, де працівники приймають етичні норми і відповідальність, створюється можливість впроваджувати в культуру «Кодекс поведінки». Цим усувається потреба у додаткових законах і не притісняється свобода вибору. Поширення знаходить моральний кодекс [1, с.615], що являє собою формальний виклад етичних і соціальних цінностей організації. Це документ, що доносить до працівників принципи, яких дотримується організація. Тут звичайно будуть сформульовані цінності, зразки поведінки працівників. Крім того, здійснюється досить загальний опис обов'язків організації, якості продукції, відношення до працівників, порядку дій компанії та її працівників у конкретних ситуаціях стосовно питань етики і моралі. Взаємовідносини всередині фірми та відношення з клієнтами у багатьох компаніях Заходу будуються з врахуванням прийнятих етичних кодексів. [2, с.67]. Етичні кодекси являють собою сукупність моральних принципів і конкретних етичних норм і правил ділових взаємовідносин і стосунків. Практикою доведено, що

суворе притримання встановлених правил і здійснення виховної роботи з персоналом забезпечує компаніям значний прибуток. Запропоновано кілька варіантів етичних кодексів фірм. Практично всі вони базуються на виконанні наступних принципів: відносся з повагою до влади; бізнесмен повинен бути цілеспрямованим, раціонально використовувати час, засоби, талант; не розділяй слово і справу; приділяй час відпочинку і роздумам про своє життя; поважай старших; шануй людське життя, людську гідність; будь стійким, оскільки хороша сім'я – це запорука процвітання компанії; правильно розраховуй свої засоби; будь чесним і правдивим; поважай право приватної власності.

Фірмові стандарти [3, с.363] є частиною корпоративної культури. Вони являють собою правила, які прийнято виконувати. Звичайно вони спрямовані на забезпечення вирішення трьох наступних завдань: відтворення технології; фільтрації типових помилок у будь-якій функції; створення корпоративної культури. Це допомагає різним працівникам дотримуватись однакових правил. Часто важливим є не те, що так правильно, а тому, що так домовились. Звичайно фірмовий стандарт включає розгляд наступних напрямів: ставлення до клієнта; взаємовідносини з колегами; зовнішнє середовище; виконання робочих функцій; робоче місце.

Всім організаціям характерні зміни. Зміни в середині організації звичайно викликані змінами у зовнішньому середовищі. До таких змін відносять організаційну структуру, продукції, техніку, технології, кадри, повноваження, правила, стратегії тощо. Зміни в людях стосуються модифікації можливих установок або поведінки персоналу організації. Це може охопити технічну підготовку, підготування до між особового або групового спілкування, мотивацію, лідерство, підвищення кваліфікації, оцінку якості виконання робіт та ін. Такі зміни проходять найбільш болісно, оскільки не всі працівники бажають мати більше відповідальності або більше навчатися. Зміни в організаційній поведінці можуть приводити до змін в культурі і навпаки. Головною проблемою тут є те, що працівники організації не володіють здібностями і підготовкою, які необхідні для зміни поведінки або культури в даних умовах. Під впливом обставин може змінюватися і культура організації. Зміни в змісті культури необхідні тоді, коли існуюча в організації культура не сприяє змінам поведінки до стану, який необхідний для досягнення бажаного рівня організаційної ефективності. При проведенні змін в культурі організації виникають труднощі, вони зв'язані з опором змінам в культурі. Здійснення радикальних і швидких змін у зміні організаційної культури супроводжується великими труднощами і більш вразливіше, ніж проведення повільних змін. Можливо рахувати, що опір змінам в культурі організації пропорційний величині змін за змістом. Культура і поведінка взаємно підсилюють одне одного. Тому в певних розвинутих організаціях можливо одночасно змінювати обидва чинника. При цьому працівники вірять у зміни, цінують їх, змінюючи свою поведінку і культуру все далі і далі. Однак слід мати на увазі, що зміни культури є достатньо тривалим процесом, він мало схожий на швидке ліквідування несправностей. Базові припущення, що лежать глибоко в свідомості, віруваннях і поведінці працівників організації, неможливо змінити за короткий термін [4, с.281].

На стан соціальної економіки можуть сильно впливати чинники, характерні найбільш економічно відсталим країнам, оскільки економічний розвиток відбувається не лише завдяки змінам матеріальної бази, але і завдяки серйозним зрушенням і в свідомості людей, їх поведінці, спілкуванні один з одним. Дуже часто звільнення від звичаїв і традицій є основною передумовою економічного розвитку. Можливо, самим важливим і таким, що менше за все піддається кількісній оцінці, є чинник економічного зростання – воля до розвитку. Як сказано в роботі [5, с.372], економічне зростання може залежати від того, „чого бажають окремі індивіди та соціальні групи, і чи дійсно

вони бажають відмовитись від старого і напружено працювати над впровадженням нового".

Соціокультурні чинники, що стримують економічне зростання, багаточисельні та різноманітні. Здебільшого в економічно відсталих країнах виокремлюють наступні: неспроможність створення умов для розвитку єдиної національної економіки; додержання релігійних звичаїв і обрядів; збереження кастової побудови суспільства. Неспроможність створення умов для розвитку єдиної національної економіки звичайно виникає в найбільш економічно відсталих країнах, де схильність племінним відношенням перевершує прагнення до національної єдності. Міжусобні сварки знижують економічну активність всередині племен, позбавляючи їх можливості розвивати ефективну спеціалізацію виробництва і торгівлі. Дотримання релігійних звичаїв і обрядів часто суттєво обмежує тривалість робочого дня, приводить до значних витрат на різні релігійні церемонії, що зменшує можливості інвестування коштів в економіку. В релігійному середовищі часто людину навчають тому, що все визначено згори, і вона відповідно не зв'язує результати своїх дій з самими діями. Тому підвищення рівня життя вона розглядає як дар провидіння, а не як результат напруженої праці і заощаджень. За таких умов заощадження, напружена праця, нововведення, підприємницька активність втрачають будь-який здоровий глузд. Формальне чи неформальне збереження кастової побудови суспільства приводить до неправильного розподілу ресурсів і, як наслідок, до втрати економічних стимулів до праці. Тут розподіл результатів праці здійснюється за традиційними критеріями, а не в залежності від кваліфікації, умінь, напруженості і тривалості роботи.

Соціальна економіка будь-якої країни знаходиться під впливом держави, інституціональних чинників, громадських організацій та політичних партій (рис.1). В останні роки держава часто сприймається не як чинник прискорення економічного зростання, а як потенціальне гальмо економічного розвитку. Однак на початковій стадії економічного зростання роль держави повинна бути значною. Труднощі економічного розвитку вимагають від держави звертати увагу на наступні задачі: законність і порядок; слабкість приватного підприємництва; інфраструктура; примусове накопичення і капіталовкладення; проблеми, зв'язані з соціальним устроєм [5, с.374-375].

Перешкоджати економічному зростанню можуть чинники інституціонального характеру. У багатьох економічно відсталих країнах широко розповсюдженні корупція і хабарництво. Сфера освіти та соціальних послуг працюють погано, податкова система необґрунтована, несправедлива, громіздка і стримує стимули до праці та інвестування. Політичні рішення звичайно приймаються не в цілях заохочення економічного розвитку, а з міркувань міжнародного престижу. Для багатьох таких країн аграрна реформа є самою гострою проблемою, яку необхідно вирішувати для економічного зростання, однак часто при цьому виходять не з економічної доцільності, а чисто з політичних міркувань [5, с.373].

З громадських організацій найбільш тісно з економікою зв'язані профспілки. Щодо впливу профспілок на ефективність і продуктивність нині немає спільної думки. В основному підтримують погляди на те, що профспілки можуть як позитивно, так і негативно впливати на ефективність. Негативний вплив може полягати в тому, що здійснюється практика збереження чисельності робочої сили і робота здійснюється строго за правилами, проводяться страйки, відбувається нераціональне розміщення трудових ресурсів. Позитивний вплив в основному зв'язують з ефективністю управління, скороченням плинності робочої сили, стажем роботи та неорганізованним навчанням. Зрозуміло, що в тій чи інший ситуації для економіки може бути або виграш, або програш.

Політичні партії на економіку можуть впливати опосередковано – через представництва у місцевому самоврядуванні, через виборні органи вищого рівня країни. Крім того, політичні партії можуть в країні створювати як умови соборності, так і нестабільності та роз'єднання. Тому за різних умов діяльності політичних партій економіка країни може як розквітати, так і занепадати.

Таким чином, чинники, до яких відносять організаційну поведінку, культуру, взаємодію працівників, поєднання особистих і групових інтересів з інтересами підприємства, соціальну справедливість, складають основу економіки нового типу. Соціальна економіка передбачає високий рівень розвитку цих чинників, а люди, що їх реалізують, повинні мати високу духовну розвиненість, культуру та бути професіоналами своєї справи, здібними неперервно навчатись та удосконалюватись. Для реалізації цих чинників, а отож і основних положень соціальної економіки, у її учасників повинна бути воля до розвитку, бажання розвивати єдину національну економіку, певне відсторонення від релігійних звичаїв і обрядів, відмова від кастової побудови суспільства. Для створення або існування такої економіки держава повинна реалізувати хоч на першому етапі покладенні на неї функції. У суспільстві не повинно бути інституціональних чинників, притаманних економічно відсталим країнам. Громадським організаціям та політичним партіям у своїй діяльності необхідно мати стратегічний вектор, який би спрямував країну до економічного розвитку.

Подальші дослідження слід спрямувати у напрямі виявлення причин гальмування переходу до соціально-орієнтовної економіки в Україні.

Список літератури

1. Осовська Г.В. Основи менеджменту: Підручник / Г.В. Осовська, О.А.Осовський. – К.: Кондор, 2006. – 664 с.
2. Браим И. Культура делового общения / И.Н.Браим. – Минск: ИП «ЭКОПЕРСПЕКТИВА», 1998. – 174с.
3. Скібіцька Л.І. Менеджмент: Навч. посібник/ Л.І. Скібіцька, О.М. Скібіцький. – К.: ЦУЛ, 2007, - 416с.
4. Виханський О.С., Менеджмент: Учебник / О.С. Виханський, А.И. Наумов. – М.: ЭКОНОМИСТЬ, 2007. - 288с.
5. Макконнелл К.Р., Экономикс: Принципы, проблеми, политика/ К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю: пер.с англ. А.А.Пороховского . – Таллин: АО «Реферто», 1993. – 400с.

O. Abashina

Kirovohrad national technical university

Analysis of basic component factors of influence on the social market economy of country

The purpose of this work is an analysis of the systems of basic component factors of influence on the social market economy of country with determination of them high-quality descriptions. Adduction results of analysis of basic component factors of influence on the socially oriented market economy of country. The developed system of co-operation of sociokul'turnikh factors is in a social market economy. It is rotined that a social economy foresees the high level of development of these factors, and people, that they will be realized, must have high spiritual developed, culture and to be the business professionals, capable continuously to study and perfected. In society it must not be institucional'nikh factors, inherent economic to the backward countries. The state, public organizations and political parties, must have the proper strategic vector of development of country.

It follows to send subsequent researches in the direction of exposure of reasons of braking of passing to the social economy in Ukraine.

sociokul'turni factors, social economy, spiritual developed, culture

Одержано 16.04.13

УДК 339.37:65.014.1

О.М. Мезенцева, викл.
Кіровоградський національний технічний університет

Організаційно-управлінські аспекти формування умов для успішного функціонування підприємств роздрібної торгівлі

В статті пропонується комплексний підхід до запровадження організаційно-управлінських засобів формування умов для успішного функціонування підприємств роздрібної торгівлі, побудови та реалізації ефективної комерційної стратегії управління ними. Особлива увага акцентується на необхідності спеціалізації підприємств роздрібної торгівлі, яка сприятиме їх конкурентоспроможності в ринкових умовах.
підприємства роздрібної торгівлі, конкуренція, комерційна стратегія, управлінські засоби, спеціалізація підприємств торгівлі

О.Н. Мезенцева
Кировоградский национальный технический университет
Организационно-управленческие аспекты формирования условий для успешного функционирования предприятий розничной торговли

В статье предлагается комплексный подход к внедрению организационно-управленческих средств формирования условий для успешного функционирования предприятий розничной торговли, построения и реализации эффективной коммерческой стратегии управления ними. Особенное внимание акцентируется на необходимости специализации предприятий розничной торговли, которая будет способствовать их конкурентоспособности в рыночных условиях.
предприятия розничной торговли, конкуренция, коммерческая стратегия, управленческие средства, специализация предприятий торговли

Постановка проблеми. Десятиріччя 1999-2008 рр. було вдалим для розвитку торгівлі України, яка перетворилася в одну з галузей, що динамічно розвивалася, і в якій процеси перетворень протікали найактивніше. Особливо це стосується роздрібної торгівлі. Однак, вже у 2009 р. роздрібний ринок України почав показувати падіння. За даними Держкомстату в цьому році роздрібний товарооборот в Україні склав 229,9 млрд. грн., що на 20,6% менше, ніж у 2008 р. [3]. При цьому експерти AT Kearney таку ситуацію пояснювали поганою інфраструктурою, зайвою бюрократизацією, політичною нестабільністю, високою інфляцією та падінням купівельного попиту. Але вже у 2010 р. ситуація у торгівлі стабілізувалося і почалося динамічне зростання її основних показників, що відбувається і до теперішнього часу.

Однак у процесі функціонування на діяльність підприємств впливають фактори як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, які не завжди сприяють їх розвитку. Саме за таких умов ринкова система господарювання обумовлює потребу переосмислення стосовно використання ефективних організаційно-управлінських засобів формування умов для успішного функціонування підприємств торгівлі. Вони повинні бути не такими, як раніше: різноманітнішими, за формою, конкретнішими за змістом, здатними швидко адаптуватися до мінливих обставин функціонування, передбачати підприємницьку поведінку взаємодії з багатьма суб'єктами в умовах

© О.М. Мезенцева, 2013

конкурентної ринкової економіки. Раціональне управління, організаційні відносини, активні дії організуючої спрямованості виступають нині вагомим чинником ефективного функціонування роздрібної торгівлі як системи. Тому дослідження і визначення організаційно-управлінських засобів формування умов для успішного функціонування підприємств роздрібної торгівлі є гострою необхідністю в практичній діяльності торговельних підприємств.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Проблеми управління роздрібною торгівлею є предметом наукових пошуків таких закордонних авторів, як: Б. А. Вейтц, И.-Ж. Ламберт, М. Леві; вітчизняних: В. Апопій, І. Бланк, А. Виноградська, М. Виноградський, А. Мазаракі, М. Марцин, І. Міщук, В. Ребицький, Т. Футало та ін. Окремі аспекти дослідницького процесу формування та реалізації стратегії розвитку різних підприємств знайшли відображення у наукових роботах таких авторів, як: В. Пастухова, Е. Скляр, І. Смоліна та ін.

Слід відзначити, що закордонні автори розглядають процеси управління на підприємствах, що функціонують в умовах зрілої ринкової економіки, з урахуванням особливостей, відмінних від існуючих у нас.

У роботах вітчизняних авторів питання управління розглядаються крізь призму існуючих поглядів радянських часів. Запропоновані ними моделі управління можуть використовуватися не на всіх видах підприємств роздрібної торгівлі. Крім того, істотним недоліком є зосередження уваги на незначній кількості важливих елементів управління.

Цілі дослідження. Дослідження організаційно-управлінських аспектів формування умов для успішного функціонування підприємств роздрібної торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Роздрібна торгівля (рітейл, рітейлінг, рітейлінговий бізнес) – це сукупність видів підприємницької діяльності, яка збільшує цінність товарів та послуг, що продаються споживачам, і призначені для особистого та сімейного користування [4, с. 15].

Роздрібна торгівля є однією з найбільш значущих для суспільства галузей господарства, що включає в себе роздрібну торгівлю товарами та роздрібну торгівлю послугами.

У торгівлі під форматом підприємства роздрібної торгівлі розуміють різновид торговельного підприємства або одиниці, що характеризується сукупністю організаційних і технологічних ознак: місцем розташування, товарною спеціалізацією, розміром торговельної площі, характером процесу обслуговування, номенклатурою послуг, типовим набором торгово-технологічного устаткування, методами продажу товарів. Формат підприємства роздрібної торгівлі описує його вже не як окремий аналог торговельної мережі, а як цілісний торговельно-сервісний об'єкт соціальної інфраструктури населеного пункту або сільського адміністративного району; як складовий елемент системи торговельного обслуговування [5, с. 256].

Процес діяльності підприємств торгівлі залежить від багатьох складових (рис. 1.), які фактично і визначають – чи буде діяльність підприємства ефективною та прибутковою, чи ні.

Розвитку роздрібної торгівлі сприяє конкуренція між роздрібними торговцями, які пропонують схожі товари при різній організації торгівлі, і така конкуренція має назву взаємної. У сучасних умовах конкуренція на споживчому ринку є важливим чинником активізації діяльності підприємств роздрібної торгівлі. Це проявляється у наступних аспектах:

– організації змішаної торгівлі – паралельної реалізації товарів, які не належать до основної спеціалізації торговельного підприємства, але реалізуються у мінімальному

або розширеному асортименті з метою створення додаткових зручностей для стабільного контингенту покупців;

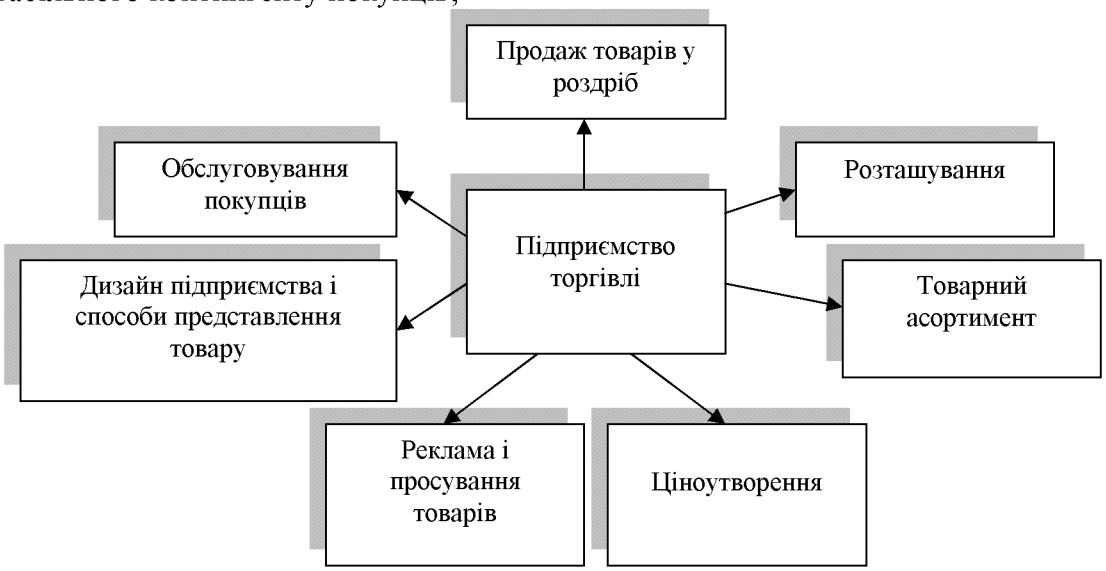


Рисунок 1 – Складові процесу діяльності підприємства торгівлі

– диверсифікації видів діяльності, коли поряд з основною спеціалізацією (роздрібною торгівлею) підприємства роздрібної торгівлі займаються заготівлями, організацією громадського харчування, побутовим обслуговуванням тощо;

– правильного вибору місця розташування торговельного підприємства, що дозволяє максимально ефективно використати місцеві умови і здобути початкову конкурентну перевагу від раціонального наближення пунктів реалізації до контингентів споживачів;

– побудови ефективної стратегії здійснення роздрібної торгівлі – довготермінової концепції функціонування та розвитку підприємств роздрібної торгівлі, що ґрунтується на формуванні та використанні ресурсів тощо.

Підприємства роздрібної торгівлі повинні враховувати і відповідним чином реагувати на збільшення прошарку соціально-незахищених верств населення, важливість зручності розташування магазинів поблизу місць проживання людей. В цих умовах зручність розташування є одним з важливих факторів при виборі місця магазину, тому близькість торгової точки до інших магазинів є головною при визначенні конкурентів.

Важливу роль для ефективного розвитку роздрібної торгівлі відіграє робота з покупцями. Щоб одержати успіх потрібно чітко знати, чому покупці здійснюють покупки, чому вони обирають саме цей магазин, як відбувається вибір товарів із запропонованого асортименту.

Одним з основних напрямків управління підприємством роздрібної торгівлі і ведення роздрібної реалізації та обслуговування покупців є розробка та реалізація комерційної стратегії його діяльності. Комерційна стратегія підприємства роздрібної торгівлі – це послідовність дій і операцій, спрямована на досягнення оптимального прибутку від торговельної діяльності й узгоджена з наявними в даного суб'єкта матеріальними, фінансовими і людськими ресурсами.

Стратегічні завдання комерційного управління, оперативне вирішення яких дозволяє роздрібному торговельному підприємству успішно функціонувати, передбачають вибір відповідної стратегії (стратегій): стратегія вартості товару; стратегія споживчої зручності; стратегія створення сегментного портфеля; стратегія

обслуговування; стратегія створення особливої атмосфери та ін. [2, с. 378].

В наведених вище стратегіях повинні передбачатися наступні елементи: вибір сегмента ринку, спеціалізації і параметрів суб'єкта; розрахунок потреби в стартовому капіталі; формування роздрібного торговельного асортименту; визначення постачальників і потреби в обсягах закупівель; формування номенклатури послуг для покупців; проектування методів роздрібного продажу; аналіз прогнозування кон'юнктури і ризику; формування власної цінової політики суб'єкта; установлення оптимальних форм розрахунків з постачальниками; установлення форм матеріального стимулювання персоналу; розрахунок можливої суми доходів; прогноз суми постійних і змінних витрат; прогноз можливої суми прибутку; установлення напрямів розподілу прибутку [5, с. 289].

Стратегія роздрібної торгівлі формулює способи, за допомогою яких підприємство планує використовувати для досягнення поставлених цілей наявні в нього ресурси, визначає, на яких цільових покупців буде сфокусована увага. Побудова ефективної стратегії управління підприємствами роздрібної торгівлі передбачає володіння інформацією про різні типи торговельних підприємств. При цьому тенденції розвитку зовнішнього середовища являють собою основний елемент стратегії управління підприємствами роздрібної торгівлі.

Стратегія роздрібної торгівлі визначає: цільовий ринок роздрібного підприємства; форму торгівлі, яку планує використати підприємство для задоволення потреб цільового ринку; методи досягнення і підтримання конкурентоздатності підприємства (створення і збереження конкурентоздатних переваг). Цільовий ринок – це сегмент або сегменти ринку, на обслуговуванні яких торговець планує сконцентрувати свої ресурси та елементи торгівлі-мікс. Форма торгівлі – це сукупність елементів торгівлі-мікс (пропоновані товари і послуги, політика ціноутворення, програми реклами і просування, підходи до дизайну магазину і представленню товару, типове розташування) [4, с. 118].

Забезпечення раціональних типів і видів спеціалізації в сучасних умовах забезпечується не тільки зрослою міжвидовою і внутрішньовидовою конкуренцією в галузі роздрібної торгівлі, але й необхідністю уніфікації будівництва та експлуатації об'єктів торговельного обслуговування, раціоналізації й індустріалізації торговельно-технологічних процесів у торговельній мережі та потребою неухильного підвищення рівня обслуговування споживачів [1, с. 303].

Потреба спеціалізації магазинів значною мірою обумовлюється складним асортиментом окремих груп товарів. Поки що з різних причин практично неможливо створити такий магазин, асортимент товарів якого включав би всі види і різновиди. Тому, чим ширший і глибший асортимент товарів надходить на ринок, тим більше сегментується попит споживачів, і тоді потрібні спеціалізовані магазини. Оскільки обіг виробництва зростає і асортимент в умовах сегментації попиту населення змінюється, то і сам процес спеціалізації магазинів періодично повинен удосконалюватися. Отже, сприятливою умовою раціональної спеціалізації роздрібної торгової мережі є широкий асортимент товарів і сегментація ринку (попиту) та забезпечення конкурентоспроможності спеціалізованих магазинів [5, с. 95].

З розвитком ринкової економіки процес спеціалізації магазинів спрямовується на потреби споживачів. На цьому ґрунтується спеціалізація магазинів за ознакою споживчих комплексів. Їх асортимент формується для задоволення попиту відповідного сегменту ринку (групи покупців, наприклад, жінок, дітей, молоді або за ознакою задоволення певної потреби, наприклад, "Купуй Кіровоградське", "Відділи соціального обслуговування населення", "Товари для діабетиків", "Дитячий світ" та ін.). Такий напрям спеціалізації вважається прогресивним, адже в його основу покладено

відповідний сегмент попиту групи людей, для задоволення якої і формується відповідний асортимент товарів.

Забезпечення рентабельності роботи роздрібних торговців є загальною вимогою функціонування будь-яких суб'єктів комерційної діяльності в ринкових умовах, а це потребує постійної оцінки динаміки споживчого ринку, правильного вибору спеціалізації з урахуванням рентабельності окремих груп торговельного асортименту, урахування реальних доходів населення і його купівельних фондів [1, с. 303-304].

Висновки. Узагальнюючи вище викладене можна зробити висновок, що при розробці і реалізації стратегії управління та розвитку підприємств роздрібної торгівлі слід використовувати сформульовані в статті організаційно-управлінські засоби, запровадження яких дозволить підприємствам торгівлі підвищити ефективність роботи та успішно функціонувати в нестабільному ринковому середовищі. Безперечно, запропоновані підходи потребують ретельного наукового обґрунтування, що має стати предметом подальших наукових пошуків при визначенні шляхів та механізмів забезпечення ефективного функціонування та розвитку підприємств торгівлі.

Список літератури

1. Апопій В. В. та ін. Організація торгівлі: підручник; 2-ге вид., перероб та доп. / В. В. Апопій, І. П. Міщук, В. М. Ребицький : за редакцією В. В. Апопія. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 616 с.
2. Виноградська А. М. Технологія комерційного підприємництва: навч. посібник / А. М. Виноградська. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 780 с.
3. Інвестори вже не вважають Україну привабливою // Економічна правда – [Електронний ресурс] http://www.epravda.com.ua/news/2010/06/24/239534/
4. Леви М. Основы розничной торговли / М. Леви, Б. А. Вейтц : пер. с англ. : под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 2001. – 448 с.
5. Марцин В. С. Економіка торгівлі : підручник / В. С. Марцин. – К.: Знання, 2006. – 402 с.

O. Mezentseva
Kirovograd national technical university

Managerial aspects of forming conditions for successful functioning of retail sale enterprises

The aim of the article is research of managerial aspects of forming conditions for successful functioning of retail sale outfits.

There has been offered an integrated approach to development and realization of effective commercial strategy of managing an enterprise. The strategy defines the means with aid of which the enterprise plans to use available resources to reach the set goals. This strategy also determines target consumers to focus enterprise attention on. Special accent is put on determining rational types and kinds of specializations. This is ensured by not only grown interspecific and intraspecific competition inside retail trade but also by necessity for unification of construction and running of objects of trade service, rationalization and industrialization of trade and technological processes and also by necessity for steady growth of customer service.

Organizational and managerial means will enable trade enterprises to enhance its efficiency and to successfully operate under volatile market conditions.

retail sale enterprises, competition, commercial strategy, managerial kit, specialization of trade enterprises

Одержано 01.04.13

УДК 338

В.І. Захарченко, проф., д-р екон. наук, О.В. Бондаренко, здобувач
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Дослідження підвищення ефективності виробничого кластеру

У статті доводиться теза про ефективність виробничого кластеру. У якості бази для доказу використовується ромб конкурентоздатності М. Портера. Визначені основні чинники конкурентоспроможності кластеру. Розкрита сутність мікроекономічної ефективності кластеру. Обґрунтовані основоположні ринкові сили ефективність кластеру в порівнянні з окремою фірмою. Визначені важливі переваги кластеру з позиції попиту та пропозиції.
кластер, конкурентоспроможність, підприємство, попит, пропозиція, переваги

В.И. Захарченко, А.В. Бондаренко
Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова
Исследование повышения эффективности производственного кластера

В статье доказывается тезис об эффективности производственного кластера. В качестве базы для доказательства используется ромб конкурентоспособности М. Портера. Определены основные факторы конкурентоспособности кластера. Раскрыта сущность микроэкономической эффективности кластера. Обоснованы основополагающие рыночные силы эффективность кластера по сравнению с отдельной фирмой. Определены важные преимущества кластера с позиции спроса и предложения.
ключевые слова: кластер, конкурентоспособность, предприятие, спрос, предложение, преимущества

Постановка проблеми. Кластери – нова форма організації виробництва в умовах глобальної економіки. Їх описують як «сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозалежних компаній ..., які є конкурентами, але при цьому ведуть спільну роботу» [3]. Важливо, що, перебуваючи всередині однієї території і однієї галузі, компанії кластеру зберігають юридичну і господарську самостійність, одночасно користуючись вигодами кооперації. Але часто компанії, розростаючись, об'єднуються в одну ієрархічну структуру за допомогою злиття і поглинань чи прийняття відповідних рішень – у разі державного управління. Так, в 2010 р. Уряд України підтримав ініціативу щодо створення кластерної моделі розвитку художніх промислів шляхом прийняття відповідних розпоряджень. Івано-Франківська область була визначена базовою для впровадження кластерної моделі розвитку таких промислів (кластер «Сузір'я») [2, с. 9].

Огляд наукових підходів. Дослідженням кластерів та їх перевагами в умовах глобалізації займалися зарубіжні та вітчизняні вчені: Б. Вікстед, М. Войнаренко, В. Захарченко, В. Осипов, М. Портер, Л. Рибчинська та ін. Проте недостатньо приділено уваги перевагам кластеру, у якості бази доказів яких використовується ромб конкурентоспроможності М. Портера.

Мета статті – розглянути основні фактори конкурентоспроможності та обґрунтувати переваги кластеру для кожного окремого підприємства, використовуючи ромб конкурентоспроможності М. Портера.

Результати дослідження. М. Портер у своїй збірці статей «Конкуренція» говорить про те що «кластер - реальне втілення ромба конкурентоспроможності» [6].

© В.І. Захарченко, О.В. Бондаренко, 2013

Скористаємося цією моделлю (рис. 1), щоб довести тезу М. Портера, розкривши природу мікроекономічної ефективності кластеру. Розглянемо чотири основоположні ринкові сили і покажемо, як кластер виявляється більш ефективним в порівнянні з окремою фірмою.

Портер описує фактор пропозиції як сукупність ключових чинників – до них відносяться кваліфікована робоча сила, інфраструктура і капітал, і неключових – сировина і некваліфікована робоча сила. Розглянемо специфіку взаємодії кожного з елементів з кластером.

Пропозиція. По-перше, кластер дуже ефективно працює з постачальниками. З одного боку, підприємства кластера отримують вигідні ціни на сировину за рахунок оптових замовлень, тому що для зовнішніх постачальників кластер діє як єдина організація. З іншого боку, кластер складається з окремих підприємств малого та середнього розміру, і тому ресурси використовуються більш ефективно – визначаються обсяги замовлень, діє спрощена система відстеження постачань в порівнянні з більшими корпораціями і т. д.

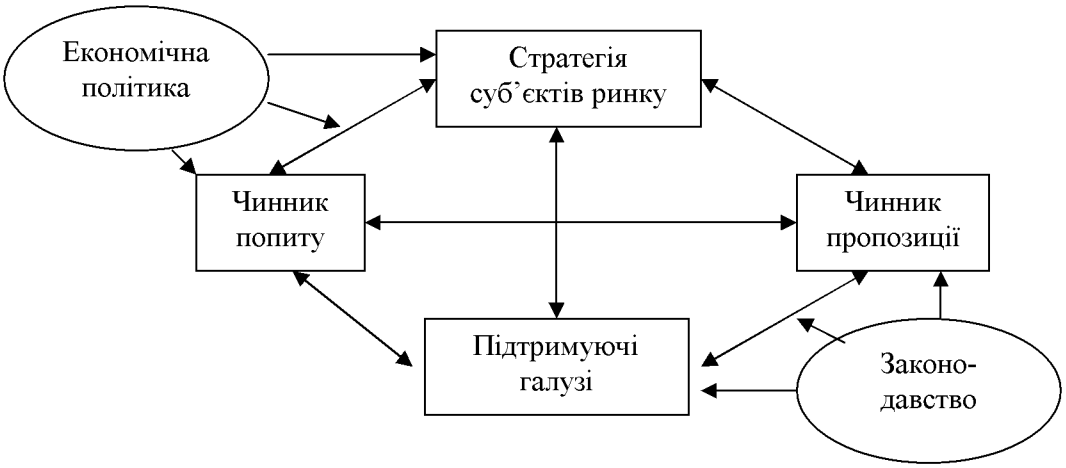


Рисунок 1 – Модель ромба конкурентоспроможності [4]

Найчастіше ключові постачальники вже знаходяться всередині кластерної структури, що дає виробництву переваги, які виражаються в зниженій собівартості ресурсів, швидких поставках, орієнтованих на потреби виробництва, відсутності процедури укладення договорів, що займає у великих компаніях до декількох місяців.

Друга сильна сторона кластера – використання кваліфікованої робочої сили, дислокованої в регіоні, і постійне підвищення кваліфікації співробітників. Кластер, як правило, виникає там, де є передумови до розвитку галузі, отже, існують профільні фахівці і профільний освітній заклад, який готує кадри. Наявність спеціалізованих кадрів і постійний процес їх заповнення стають однією з конкурентних переваг кластеру. З ростом структури, зростанням зарплат і кар'єрних можливостей приплив фахівців у кластерний регіон збільшується.

Інфраструктура – одна з важливих екстерналій виробництва, яку кластеру вдається інтерналізувати. Адже кластерне підприємство, як правило, не тільки локалізовано в якійсь області, а й фізично займає значну частину території. Таким чином, кластер виявляється безпосередньо зацікавленим в наявності максимально розвиненою інфраструктури – для зручності сполучення і скорочення транспортних витрат, для ефективної комунікації із зовнішнім світом, нарешті для підтримки якості життя зайнятих на підприємствах співробітників.

Кластеру вдається реалізувати таку зацікавленість на практиці: по-перше, за

допомогою самостійного інвестування в розвиток території, по-друге, через важелі впливу на місцеві влади, які вкладають в інфраструктуру в кінцевому підсумку податкові надходження від кластера.

М. Портер називає блага, створювані кластером в кооперації з місцевою владою, «квазігромадськими»: з одного боку, доступ до них обмежений – для того, щоб скористатися місцевою інфраструктурою, необхідно бути частиною кластеру. З іншого – цінність подібних інвестицій у регіон має громадський і довгостроковий характер.

Стратегія фірм. Розвиток кластера тісно пов'язане з розвитком спеціалізації регіону. Природний наслідок спеціалізації – більш конкурентоспроможне виробництво за рахунок вузькопрофільних інновацій, вироблення стандартних процесів і процедур, що дозволяють багаторазово підвищити продуктивність.

Кластер має переваги структурного характеру порівняно і з великими компаніями. Більша гнучкість і чіпкість невеликої організації, а не відділу корпорації забезпечує і кращий результат. У швидкоплинному сучасному світі особливо важливо вловити останню тенденцію і реалізувати її швидше, ніж конкуренти; виконати замовлення клієнта з максимальним ступенем індивідуалізації. Кластер легше реалізує цю стратегію в силу своїх структурних особливостей ніж, скажімо, велика корпорація з величезними коштами, та бюрократичною неповороткістю.

Додатковим стимулом до підвищення якості вироблених товарів чи послуг виявляється жорстка локальна конкуренція. Так, якщо якість роботи, рівень гнучкості або інновацій одного підприємства не задовольнятиме замовника, у нього завжди буде можливість «піти» до сусіднього підприємства. Ця обставина змушує підприємства кластера постійно шукати шляхи підвищення якості роботи.

На противагу конкуренції працює внутрішня кооперація кластеру. Прагнучи оптимізувати витрати на залучення клієнтів, фірми об'єднуються для проведення загальної маркетингової політики і, коли знаходять великого замовника, розбивають замовлення між учасниками кластеру. Як приклад наведемо іракський «килимовий» кластер, створений у відповідь на замовлення на виробництво 5000 килимів. Замовлення такого обсягу не могло бути виконано жодною з окремих фірм регіону, що послужило причиною початку кооперації підприємств.

Кластер також ефективно працює як механізм мінімізації ризиків і транзакційних витрат – порівняно з розрізненими підприємствами малого та середнього бізнесу. По-перше, цей поділ інвестиційних ризиків між підприємствами кластера, завдяки якому кластер може дозволити собі часті й відносно великі вкладення в більш ризиковані проекти, пов'язані з інноваціями.

Зазначимо, що спільне фінансування проектів у кластері має більш частий характер, ніж серед окремих підприємств, тому самі взаємини між підприємцями носять особливий характер. Кластерне співробітництво характеризує наявність соціального капіталу – або «неформальних норм, які роблять кооперацію між двома або більшою кількістю індивідів можливою» [5]. Соціальний капітал стимулює постійне формальне і неформальне спілкування та обмін інформацією, що сприяють виробленню нових ідей та постійному взаємному навчанню учасників.

Соціальний капітал з'являється також внаслідок замкнутості підприємств кластера всередині однієї території і перетворює ділові відносини між співробітниками підприємств у відносини замкнутої спільноти. Постійне спілкування і необхідність вести чесну гру значно скорочують вірогідність опортуністичної поведінки, властивої бізнесу.

Такий ефект кластеризації є важливою конкурентною перевагою структури, набирає дедалі більшу цінність в умовах економіки знань.

Підтримуючі галузі. Ще однією перевагою кластеру є географічна – а іноді і

структурна – спряженість з мережею споріднених і підтримуючих галузей.

Загальна приналежність до кластерної структури розширює можливості співпраці з підтримуючими і родинними галузями через, наприклад, синхронізацію виробництва основного продукту і супутніх йому; організацію спільного просування товарів і послуг через системну купівлю та використання і пр. – ситуація схожа на оптимізацію взаємодії з постачальниками, описану вище.

Перевагою більш високого порядку є *наявність якісно інших передумов до інновацій* як результат кластеризації, тобто розробка інновацій, що виходять з цілей і завдань не тільки конкретного виробництва Х, а й інших підприємств, що виробляють доповнюючу його продукцію. Це дає можливість поглянути на перспективу розвитку бізнесу з більш глобальної точки зору, що враховує інтереси кількох галузей і підвищує конкурентоспроможність основного виробництва. Як приклад наведемо фінський технокластер, що спеціалізується на виробництві бездротових технологій. У той час як основною спеціалізацією концерну Nokia – ядра кластера – є розробка та виробництво мобільних телефонів і програмного забезпечення, в кластері працюють близько 3 тис. підприємств, що виробляють супутні послуги – починаючи від додаткового обладнання і закінчуючи банківськими послугами та рекламою.

Попит. Кластер більш ефективно задовольняє споживчий попит: по-перше, завдяки великим можливостям по дослідженню попиту в порівнянні з фірмою-одинаком. Підприємства кластера мають більший *запас знань про потреби замовника*, і їм легше вловити останні тенденції ринку через механізми обміну знанням всередині кластера. Б. Вікстед [7] називає кластер «інноваційною системою», маючи на увазі ефективність потоків інформації всередині кластера – за рахунок спільних досліджень ринку та обміну ідеями як з замовниками, так і з конкурентами і постачальниками – укупі з прагненням фірм до створення нових товарів або послуг, стимульований внутрішньою конкуренцією.

Іншою важливою перевагою кластера з позиції попиту є *механізм зниження ризиків покупця,* що діє в умовах асиметрії інформації та обмеженості ресурсів. Висока концентрація виробників певного товару або послуги в одному місці знижує витрати покупця на пошук агента, а кластерна жорстка конкуренція є своєрідною гарантією кращої ціни.

Висновок. Таким чином, виходить, що купівля товарів і послуг через кластер є максимально зручною і вигідною для покупця, що наочно підтверджується не однією історією кластерного успіху. Отже, кластер є успішним ринковим механізмом. Вище ми розглянули чотири основних фактори конкурентоспроможності та показали, як кластер виграє у окремої фірми по кожному з них. Перспективи подальших досліджень автори бачать у розробці обґрунтованих заходів по формуванню інноваційного кластеру на основі політехнічного університету м. Одеса у межах НДР «Розробка політики науково-технологічного розвитку Одеської області» (№ ДР 0108U006739).

Список літератури

1. Войнаренко М.П. Система законодавчого забезпечення реалізації кластерної політики в Україні /М.П. Войнаренко, Л.А. Рибчинська // Вісник Хмельницького національного університету, 2010. – № 6. –Т.1. –С.7. – 12.
2. Захарченко В.И., Осипов В.Н. Кластерная форма территориально-производственной организации : [монографія в 2-х томах] /В.И. Захарченко, В.Н. Осипов. – Одесса: Фаворит, 2010.
3. Портер М. Конкуренция /М. Портер. – Издательский дом «Вильямс». – М.,СПб, Киев, 2006. –С. 256.
4. Diamond model, M. Porter. http:// www.valuebased management. net/ methods_ porter_ diamond_ model.html. 26.02.2008.

5. Fukuyama F. Social Capital and Civil Society. The Institute of Public Policy. George Mason University. October 1, 1999.
6. Porter M. Competitive advantage of nations. 2000. P. 21.
7. B.Wixted. Cluster complexes: A Framework for Understanding the Internationalisation of Innovation Systems. Simon Fraser University – Centre for Policy Research on Science and Technology. October 2006. Online at http:// mpra. Ub. uni- muenchen. de/ 846. MPRA Paper No. 846. November 16, 2006. P.9.

V. Zakharchenko, A. Bondarenko
Odessa national university named after I. I. Mechnikov
Study of the efficiency of the production cluster

The purpose of this article is to review the main factors of competitiveness and justify the benefits of the cluster for each company.

The author proves that clusters as a new form of organization of production in the global economy is concentrated by geography group of related companies that are competitors, but are working together.

In order to disclose the nature of microeconomic efficiency of the cluster in the article used a diamond competitiveness M. Porter, describing the supply as a set of key factors - these include skilled labor, infrastructure, capital and non-key - raw materials and unskilled labor. The author examined the specificity of the interaction of each of the elements of the cluster.

In this connection the author considers it appropriate to consider the four fundamental forces of the market to justify the effectiveness of the cluster compared to individual firms. This effect of clustering is an important competitive advantage and gaining more and more valuable in a knowledge economy.

The results allowed to conclude that the purchase of goods and services through the cluster is the most convenient and profitable for the buyer, which is clearly evidenced by the history of cluster success. Thus, a cluster is a successful market mechanism.
cluster, competitiveness, enterprise, demand, supply, advantages

Одержано 15.04.13

УДК 658.012.32

Л.В. Ширяєва, проф., д-р екон. наук
Одеський національний морський університет
Н.В. Захарченко, канд. екон. наук
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Управління знаннями як інструмент розвитку персоналу

У статті представлений підхід управління знаннями в межах підприємства. Розглянута проблема підвищення професіоналізму в управлінні підприємством. Визначені структурні елементи та основні риси навчальної організації. Обгрунтовані основні перешкоди, які стоять перед перетворенням даної організації в самонавчальну. Вивчений ряд питань, присвячених ідеям самонавчальній організації, яка охоплює відповідне відношення до знань як цінному ресурсу.
знання, самонавчальна організація, інновація, структурні елементи, саморозвиток

Л.В. Ширяева
Одесский национальный морской университет
Н.В. Захарченко
Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова
Управление знаниями как инструмента развития персонала

© Л.В. Ширяєва, Н.В. Захарченко, 2013

В статье представлен подход управления знаниями в рамках предприятия. Рассмотрена проблема повышения профессионализма в управлении предприятием. Определены структурные элементы и основные черты учебной организации. Обоснованы основные препятствия, стоящие перед преобразованием данной организации в самообучающуюся. Изучен ряд вопросов, посвященных идеям самообучающейся организации, которые охватывают соответствующее отношение к знаниям как ценному ресурсу.

знания, самообучающаяся организация, инновация, структурные элементы, саморазвитие

Постановка проблеми. Мінливість процесів в економіці переконує управлінців в справедливості знаменитого афоризму видатного філософа Френсиса Бекона, який в XVII ст. наголошував: «Знання – сила». В умовах посилення процесів глобалізації, високої невизначеності ведення бізнесу, саме знання стають ключовим ресурсом організації, так як дозволяють компаніям адаптуватися до нових умов зовнішнього середовища. Саме тому у організацій виникає необхідність безперервного навчання персоналу, створення умов для обміну знаннями і досвідом між співробітниками. Ефективне управління знаннями стає способом підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості компаній. Також управління знаннями сприяє створенню інноваційних продуктів і реалізації нових ідей.

Огляд наукових підходів. Достатність сучасної спеціальної літератури, як монографічної, так і періодики, навряд чи робить необхідним більш докладного дослідження самого по собі цього феномена. Мова йде про розуміння терміну «основні результати», так як основоположним є результати, відповідні цільовим орієнтирам цього дослідження. Це зауваження важливо з тієї простої причини, що виключно широкий розвиток самої сфери досліджень по промисловим організаціям сформувало масштабну сферу важливих теоретичних і практичних результатів.

У розвитку управління знаннями найбільших успіхів досягли зарубіжні та вітчизняні вчені та практики менеджменту: Е. Брукінг, У. Буковіч, В. Верба, А. Гапоненко, В. Геєць, О. Гребешкова, Кр. Коллісон, І. Нонака, Т. Коулопоулос, Т. Орлова, Дж. Парселл, П. Сенге, Т. Стюарт, Х. Такеучі, Л. Федулова, К. Фраппаоло та ін. Проте недостатньо вивчений ряд питань, присвячених ідеям самонавчальній організації, яка охоплює відповідне відношення до знань як цінному ресурсу.

Мета статті – розглянути структурні елементи навчальної організації та виявити перешкоди, які стоять перед перетворенням навчальної організації в самонавчальну.

Результати дослідження. Перш за все, відзначимо ідентичність синонімів «навчальна організація» і «самонавчальна організація». З нашої точки зору, тут немає принципових відмінностей, оскільки в терміні «самонавчальна організація» основний акцент зроблений на той факт, що саме дана організація прикладає максимальні зусилля, і, перш за все – свої власні, для того, щоб постійно отримувати нові знання, використовувати їх і раціональним чином оновлювати (рис. 1).

Рисунок 1 – Промислове підприємство як навчальна система

Управління знаннями на підприємстві – це систематичний процес ідентифікації, використання і передачі інформації, знань, які працівники можуть створювати, удосконалювати і застосовувати [5]. Це процес який генерує знання, накопичує їх і використовує в інтересах отримання конкурентних переваг.

В цілому можна погодитися з формулюванням, яке дає, наприклад, М.К. Румізен і яке, з нашої точки зору, є простим у розумінні. За його думки, навчальна організація – це «організація, яка створює, набуває, передає і зберігає знання. Вона здатна успішно змінювати форми своєї поведінки, що відображають нові знання або проекти» [10]. Відштовхуючись від цього визначення, розглянемо відому концепцію Пітера Сенге, якого можна вважати родоначальником уявлень і досліджень про навчальні організації, і який виклав п'ять основних рис, що характеризують навчальні організації [11].

Перш за все, американський дослідник виділяв таку рису, як особиста майстерність. Він вважав, що в основі навчальної організації лежить ця індивідуальна риса, але, образно кажучи, помножена на всю кількість його носіїв. І з нашої точки зору, це, безумовно видатне відкриття П. Сенге.

На наш погляд, навчальні організації, по самій суті цього поняття, неможливо зробити насильно. А саме так ми розуміємо спробу керівництва якоїсь умовної промислової фірми змусити свій персонал на різних рівнях управління та / або професіоналів у різних підрозділах набувати, накопичувати і використовувати нові знання, в той час як кожен з них сам по собі не надає ніякого значення своїй особистій майстерності, не ставить її на перше місце в ряду своїх професійних цінностей та не вважає за необхідне постійно працювати над його вдосконаленням. Одним словом, особова майстерність не є для цих людей найбільшою самоцінністю і об'єктом постійної пильної уваги і турботи.

З викладеного вище наша позиція досить ясна, і єдине, що необхідно додати до всього сказаного – відсутність у нашій позиції певної жорсткої постановки питання. Наше переконання в тому, що саме ставлення до особистої майстерності кожного учасника виробничого процесу, незалежно від того, які саме функції він виконує в промисловій фірмі, може сягати в досить широких межах і охоплювати такі крайні точки, як повна байдужість до цьому феномену, з одного боку, і, образно кажучи, «божевілля» на особистій майстерності як на єдиній взагалі цінності в житті. Якщо прийняти цю авторську позицію, то безумовно, точне визначення П. Сенге слід прочитувати приблизно так: «навчальна організація базується на визнанні особистої майстерності, як превалюючої цінності професіонала в будь-якому випадку, але її керівництво добре розуміє, що різноманітність керівників і фахівців у рамках великої фірми якраз і створює континуум між тими крайніми точками, про які йшлося вище.

Основні точки зору дослідників на розуміння сутності самонавчальної організації представлені в таблиці 1[1,2,9,11,12, 15].

Таблиця 1 – Зміст основних концепцій самонавчальної організації

Автори концепції	Методи навчання	Зміст навчання
П. Сенге	- Розширення можливостей отримання потрібних результатів - Формування нових способів мислення - Вільне поширення колективних думок	Техніка спільного навчання (навчання тому, як вчитися)
Д.Джонсон, С.Хендрі	- Залучення в процес максимальної кількості людей - Зміни в самій організації	- Підвищення професійної кваліфікації - Інноваційні ідеї
К. Уїк, Л. Леон	Безперервне вдосконалення	Підвищення професійної кваліфікації

Продовження таблиці 1

Р. Міллер, Т. Стюарт	- Визначення потреби в знаннях - Створення нової інформації - Оволодіння інформацією - Розподіл знання	Здатність діяти на основі розвинених компетенцій
Х. Скарбороу Картер	- Виявлення того, що є ефективним у діяльності - Реструктуризація власного досвіду - Витяг уроків з досвіду	Навички аналізу власних дій і дій інших
Д. Бургойн	- Придбання знань з досвіду - Розробка безперервних програм удосконалення - Використання систематизованих методів вирішення проблем - Швидке і ефективне розповсюдження знань в межах організації	- Розвиток навичок в галузі створення, придбання та передачі знань - Розвиток здатності модифікувати свою поведінку таким чином, щоб вона відображала нові знання і розуміння - Спеціальні програми професійного навчання

Ще один елемент структури П. Сенге – командне навчання – це якість і вимога до повсякденної роботи персоналу, і якщо ці риси не присутні в найбільш високому ступені, який доступний даному промисловому підприємству, то навряд чи можна з повною підставою говорити про те, що це підприємство має реальні шанси стати навчальним. І тут – одне важливе зауваження щодо розумного і раціонального розуміння даного елемента структури американського дослідника[11].

На нашу думку, колективне навчання не тільки не може бути замінене індивідуальним, а й будь-яка така спроба підриває саму основу колективної роботи в рамках фірми, і ця основа – спільна діяльність в інтересах досягнення запланованих результатів та / або реалізації відповідних релевантних цілей. Іншими словами, сенс нашої позиції в тому, що люди можуть по-різному працювати спільно, але за інших рівних умов вони найкраще здійснюють цю роботу саме тоді, коли проходить їх же регулярне спільне навчання. І тут є ще один важливий момент, на який в рамках розмови про навчальні організації треба звернути особливу увагу.

Зупинимося детальніше на ролі інновацій та розвитку сучасного промислового підприємства. Слід чітко розуміти, що будь-яка інновація, по суті, вимагає володіння нею або в процесі особистого навчання, або колективного. Але чому в усьому світі саме колективне навчання вважається найбільш надійним і, безумовно, кращим методом володіння інноваціями та забезпечення інноваційного розвитку підприємства?

Відповідь на це досить проста і настільки ж коротка: практика всіх видатних фірм світу однозначно показує, що тільки колективне навчання, в самих різних його форматах, гарантує настільки ж серйозне сприйняття нововведення, а найголовніше – формування в учнів не тільки власне знань, умінь і навичок в галузі нововведення, а й уміння застосовувати це нововведення в рамках колективної роботи, пов'язаної з виконанням різних завдань діяльності фірми та розвитку як окремої фірми в цілому, так і окремих її підрозділів.

Ще, на наш погляд, важливий елемент системи П. Сенге – системне мислення, яке є прерогативою окремого висококласного професіонала, і одночасно – як необхідна умова ефективної колективної взаємодії, та гарантує два головних результату відносно функціонування навчальної організації: з одного боку цим результатом є не просто сприйняття окремих знань, умінь і навичок, але саме сприйняття їх у тій системі, яка,

образно кажучи, на першому рівні дозволяє забезпечити принципово більш повне насичення знанням як окремого спеціаліста та керівника, так і всієї групи. На другому ж умовному рівні саме системне мислення дозволяє наповнити комплексним знанням, безпосередньо вирішуючи різнорідні виробничі завдання.

Той частковий аналіз, який був пророблений вище за структурою Сенге, дозволяє на наступному етапі дослідження торкнутися також і тієї структури, яку на початку 1990-х років запропонував американський психолог Майк Педлер та виділимо тільки декілька найцікавіших, з нашої точки зору, такого роду ознак [9].

Перш за все, привертає той факт, що американський дослідник чітко зв'язав навчальну організацію за участю співробітників у виробленні стратегії організації – саме це участь так чи інакше зобов'язує співробітників постійно працювати над підвищенням рівня своїх знань. З іншого боку, саме в рамках їх участі у виробленні стратегії у них формуються запити на той чи інший вид професійної освіти. А отримання певних знань і чітких уявлень про зв'язок різних областей цього знання між собою і складає те, що ми вище визначили, як професійну освіту.

На наш погляд, серйозний внутрішній обмін послугами між підрозділами, причому не тільки формальний і не обмежений виключно рамками стандартного документарного обороту, також становить невід'ємну рису навчального підприємства, тобто «стандартизований» двоїстий ефект. Перш за все, мова йде про обмін послугами, як обміні знаннями, вміннями і навичками, а з іншого боку – проблематика, породжувана цими обмінами, сама по собі стає джерелом питань відповідних тій або іншій необхідності отримання знань.

Нарешті, той факт, що М. Педлер ввів в свій розгляд можливості саморозвитку для співробітників, – самі співробітники в більшій чи меншій мірі підштовхуються навколишнім оточенням до того, щоб їх використовувати. А це може означати, що ми маємо свого роду додатковий ресурс або резерв для підняття навчальної організації на більш високий рівень. Пояснимо нашу думку докладніше.

Аналізуючи вище структуру П. Сенге і обговорюючи в її рамках особову майстерність, ми розглянули питання про континуум відносини професіоналів до її існування. І в рамках цього континууму очевидно існує група, яку можна умовно визначити, як коливні. Під цим терміном ми розуміємо досить значний, особливо в нинішніх українських умовах, шар фахівців і керівників середньої та нижньої ланки, які в принципі готові були б працювати над її підвищенням, але лише в тому випадку, якщо сама промислова фірма створює для цього якісь серйозні передумови. Що саме буде такими передумовами: систематичний напрям фахівців і керівників на семінари та інші форми перепідготовки, забезпечення їх відповідними інформаційними матеріалами і т.д., – головне, щоб система дала можливості такого саморозвитку.

Ми обмежимося структурними елементами П. Сенге і М. Педлера, вважаючи, що для цілей нашого дослідження їх буде цілком достатньо. В той же час враховуючи цільову орієнтацію цього дослідження є сенс зупинитися дещо детальніше на тих перешкодах, які стоять перед перетворенням даної організації в самонавчальну. Свого часу таку систематизацію провів Арт Клейнер, який відніс сім основних елементів до таких перешкод [15]:

1. Небажання менеджерів передавати владні повноваження, і в цьому випадку у їхніх підлеглих практично немає стимулів до придбання тих нових знань, які могли б бути корисні в разі передачі таких повноважень. Більше того, навіть якщо їм би і хотілося на перспективу придбати такі нові знання, все одно не представляється можливим у силу все тих же причин перевірити їх на практиці.

2. Оскільки навчання потребує гнучкості та готовності ризикувати, то в самій фірмі повинен бути клімат «не боязні помилок», і це – найважливіший момент. Якщо

люди вчаться і в абсолютній своїй більшості хочуть використовувати отримані знання на практиці, то керівники на різних рівнях управління повинні бути готові адекватно сприйняти такого роду помилки і відповідним чином знову навчати підлеглих, вже виходячи з ситуації, що склалася.

3. Безумовне зростання невизначеності і неясності тих умов, в яких тепер повинна працювати навчальна організація, коли вона придбала ці нові знання, вміння та навички і тим або іншим способом намагається використовувати їх на практиці. Американський дослідник цілком справедливо підкреслює, що навіть ті ситуації і можливості розвитку, які колись були цілком ясні для керівництва, тепер стають розпливчастими.

4. Відповідальність, як особливе завдання в тому сенсі, що окремі професіонали повинні прийняти на себе відповідальність за навчання всіх інших. Але одночасно і кожен з осіб, які навчаються у тій чи іншій мірі беруть на себе відповідну відповідальність. І все це знову-таки породжує небажання асоціювати себе з навчальною організацією.

5. Навчальна організація вимагає демократизму в управлінні, оскільки тільки дійсно демократично налаштовані лідери готові надавати будь-якій зі своїх підлеглих найширші можливості придбання будь-яких знань, у тому числі і таких, які можуть поставити під питання лідерство самого керівника. А що не менш важливо, придбання нових знань, умінь і навичок нерідко спонукає підлеглих до того, щоб задавати так звані незручні питання і ставити під сумнів рішення керівників. Відповідно для керівників, які не пройнятих духом демократизму, перехід до самонавчальної організації – істотний ризик.

6. Особливе значення має довіра, оскільки, як правильно вказує американський дослідник, концепція «розділяй і володарюй», якої дотримуються керівники, не схильні довіряти підлеглим, в першу чергу, передбачає приховування. А нерідко й перекручування релевантної інформації, і блокування доступу до відповідних знань.

7. Нарешті, відзначимо ще один момент, який, як це визнає А. Клейнер, по праву належить Крісу Арджірісу, який звернув увагу на те, що цілий ряд організацій в бізнесі не вміють вчитися на власному досвіді. Оскільки ж це так, то зникає значний пласт тих найцінніших знань, які цей досвід повинні породжувати.

Висновок. Таким чином, проведений аналіз дозволяє, на ваш погляд, виділити ряд проблем, які, будучи коректно вирішені, дають можливість ефективно реалізовувати ідею навчальної організації, що охоплює собою відповідне ставлення до знання, як цінному ресурсу, і одночасно ставить питання про центральну роль управління знаннями в рамках навчальної організації. Перспективи подальших пошуків автори бачать у використанні запропонованих у роботі характеристик економіки знань, у дослідженні проблем корпоративної культури на машинобудівних підприємствах м. Одеси у межах НДР «Дослідження процесів підвищення рівня корпоративної культури високотехнологічного виробництва» (№ ДР 0108U010013).

Список літератури

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 8-е издание/ Пер. с англ. под ред. С. К. Мордовина. – СПб.: Питер, 2004. – 531 с.
2. Бургойн Д. Управление организацией на основе компетенции, для исследовательского центра по изучению человека, Ланкастерский университет, 1988 //Управление персоналом плюс. – 1994. – С.7. – 14.
3. Верба В.А. Система управління знаннями підприємства: конфігурація та детермінанти /В.А. Верба, О.М. Гребешкова // Формування ринкової економіки: зб.наук.праць. Вип. 21. – К. КНЕУ, 2009. – С. 68 – 76.
4. Геец В. Либерально-демократические основы: курс на модернизацию Украины /В. Геец// Экономика Украины. – 2010. – №3. – С.4 – 20.

5. Гапоненко А.Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал: [Учеб. пособие] / А. Л. Гапоненко, Т. М. Орлова. – М.: Эксмо, 2008. – 400 с.
6. Коулопоулос Т. Управление знаниями / Т. М. Коулопоулос, К. Фраппаоло; [пер. Ю. В. Трибушиной. – М.: Эксмо, 2008. – 224 с.
7. Курс лекцій з дисципліни «Економіка та управління знаннями» / Укладач Ю.М. Мельник. – Суми : Вид-во СумДУ, 2009. – 147 с
8. Нонака И. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах : [Пер. с англ] / И. Нонака, Х. Такеучи. – М.: ЗАО «Олимп - Бизнес», 2003. – 384 с.
9. Педлер М. К узнающей компании, образованию управления и разработки /М. Педлер и др. – М., 1989.
10. Румизен М.К. Управление знаниями: [Пер. с англ] / М.К. Румизен. – М.: ООО «Издательство АСТ»; ООО «Издательство Астрель», 2004. – XVIII, 318 с.
11. Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации / [Пер. с англ.]. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 1999. – 408 с.
12. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций - Intellectual capital. The new wealth of organizations / Т. А. Стюарт; пер. с англ. В. А. Ноздриной. – М.: Поколение, 2007. – 366 с.
13. Управление знаниями в корпорациях: [Учеб.пособие] /Под ред. Б. Мильнера. – М.:Дело, 2006. – 304 с.
14. Федулова Л.І. Концепція інтелектуального капіталу в системі економіки знань / Л.І. Федулова // Проблеми науки. – 2006. – № 3. – С. 34 – 39.
15. Фут М. Введение в HR-менеджмент: [Пер. с англ.] /Фут Маргарет, Хоук Кэролайн. – М.: Дело и Сервис, 2005. – 496 с.

L. Shiryaeva
Odesa National Maritime University
N. Zakharchenko
Odessa I.I. Mechnikov national university

The management of knowledge as an instrument of staff

The purpose of this paper is to consider the structural elements of the learning organization and to identify obstacles to the transformation of educational organization in self-educational.

Effective knowledge management is a way to increase competitiveness and investment attractiveness. Knowledge management helps to create innovative products and new ideas.

According to the author'es approach the main phase of the study is to determine the main elements of educational organization. In this regard, the content of major concepts self-educational organization P. Senge, S.Hendri, L. Leon, R. Miller, T. Stewart, J. Scarborough, J. Burgoyne, A. Kleiner, M. Pedler are studied.

Offers the way of the management of knowledge in frame of enterprise. The problem of improvement of professional skill is considered. The structural elements and the main traits of educational organization are determined. The main obstacles standing before the transformation of given organization into the self-educational organization are substantiated. A lot of questions dedicated to the ideas of self-educational organizations are studied. These questions include the following attitude to knowledge as a valuable resources.

Results of the study allowed to determine the main to solutions of problems acquainted possibility of the realization to the ideas of self-educational organizations. The authoress finds it necessary to take a question about the main role management knowledge in frame of educational organization.

knowledge, self-educational organizations, innovative, structural elements, self-development

Одержано 19.03.13

УДК 331.5

Н.С. Красножон, канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Цільові пріоритети регулювання сегментованого ринку праці на регіональному рівні

Стаття присвячена поглибленню розуміння процесів сегментації національного та регіонального ринків праці. Доведено, що інноваційний розвиток сегментованого ринку праці стримується багатьма чинниками-блокаторами. Відповідно, з метою подолання протиріч на сегментованому ринку праці надано практичні рекомендації щодо його регулювання на регіональному рівні за умов інноваційних змін економіки країни.
регіональний ринок праці, процес сегментації, цільові пріоритети регулювання, механізм

Н.С. Красножон
Кировоградский национальный технический университет
Целевые приоритеты регулирования сегментированного рынка труда на региональном уровне

Статья посвящена пониманию процессов сегментации национального и регионального рынков труда. Доказано, что инновационное развитие сегментированного рынка труда сдерживается многими факторами-блокаторами. С целью преодоления противоречий на сегментированном рынке труда предоставлены практические рекомендации относительно его регулирования на региональном уровне при условиях инновационных изменений экономики страны.
региональный рынок труда, процесс сегментации, целевые приоритеты регулирования, механизм

Постановка проблеми. Складний та неоднозначний процес ринкових перетворень в Україні зумовив слабкість державного впливу на розвиток регіональних ринків праці та їх сегментацію. Зокрема, соціально-трудова сфера регіонів характеризується посиленням протиріч між попитом і пропозицією на ринку праці, недосконалістю стимулів, необхідних для продуктивної зайнятості в офіційній економіці, прояву трудової та інноваційної активності населення. В результаті структурні зміни у занятості, наявні робочі місця майже не мають інноваційного змісту, інноваційний сегмент працівників представлений дуже обмежено, ускладнюється формування стійких мотивів до роботи в легальному секторі економіки, зростають обсяги тіньової зайнятості, гальмується інноваційний розвиток економіки регіонів, уповільнюється реалізація цілей соціального піднесення, економічного зростання, зміцнення конкурентоспроможності.

З огляду на вищесказане, на сьогоднішньому етапі розвитку економічної теорії та практики постає потреба проведення ґрунтовних досліджень питання сегментації регіональних ринків праці в умовах інноваційного розвитку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання діагностики стану ринку праці як в національному, так і в регіональному розрізах неодноразово висвітлювали у своїх наукових працях В.В.Близнюк, О.А. Грішнова, А.М. Колот, Е.М. Лібанова, Л.С. Лісогор, І.Л. Петрова, М.В. Семикіна, Л.Г. Ткаченко та ін. Водночас, необхідно зазначити, що недостатня вивченість в практичній площині динаміки розвитку процесів на ринку праці, враховуючи його сегментований характер, заслуговує на окрему увагу та є актуальним питанням сьогодення.

© Н.С. Красножон, 2013

Мета статті полягає у поглибленні розуміння процесів сегментації ринку праці та надання практичних рекомендацій щодо його регулювання на регіональному рівні за умов інноваційних змін економіки країни.

Виклад основного матеріалу. Рух України до інноваційної економіки потребує адекватних змін у сфері праці, зокрема, прогресивної сегментації ринку праці інноваційного типу, що відповідатиме світовим тенденціям інноваційного розвитку, потребам розвитку самозайнятості, підприємницької та інноваційної діяльності.

Однак здійснений аналіз засвідчує, що в Україні інноваційний розвиток національного ринку праці нині стримується багатьма чинниками-блокаторами, що виявляють себе на мега-, макро- та мезоекономічному рівнях, зокрема демографічними, економічними, соціальними, політичними, освітніми та іншими, що позначаються на формуванні трудоресурсного забезпечення економіки країни та її регіонів. Окреслені тенденції віддзеркалюються у розвитку регіональних ринків праці, зокрема Кіровоградського.

Йдеться, передусім про такі наслідки впливу сукупності зазначених чинників, що ускладнюють інноваційний розвиток ринку праці, негативно відбиваючись на якості робочої сили:

1. Тенденції зменшення кількості населення України внаслідок гострої демографічної кризи, несприятливих соціально-економічних чинників. Так, за даними Державного служби статистики України станом на 1 січня 2011 року загальна кількість наявного населення України становила 45,8 млн. осіб, що менше показників 2001 р. на 3,1 млн. осіб. У Кіровоградському регіоні показник зменшення населення з кожним роком збільшується, відповідно за період 2001–2012 рр. наявне населення зменшилося на 144,5 тис. особи [2, с. 328; 3, с. 313].

2. Тенденції зменшення кількості найманих працівників в результаті демографічної кризи та трансформацій зайнятості. Зокрема, в Україні за 2010 р. налічувалося 12,6 млн. найманих працівників, що на 22,3 % або на 3,6 млн. менше, ніж у 2000 р. У Кіровоградській області цей показник залишається на відносно низькому рівні та за період 2000–2011 рр. зменшився на 65,9 % [2, с. 328; 3, с. 337].

3. Тенденції старіння робочої сили внаслідок явища загального старіння населення за умов зниження народжуваності (на початку 2012 р. частка осіб віком 65 років і старші у загальній кількості населення становила майже 17% по Кіровоградській області [3, с. 318]. Як наслідок маємо у складі працівників зростання частка людей старшого віку, які мають значно гірші, ніж молодь здібності до навчання, перенавчання, адаптації до змін, професійної мобільності, тобто звужуються можливості залучення працюючих до участі в інноваційних процесах.

4. Скорочення частки молоді на ринку праці, зумовлене старінням населення і міграціями переважно молодих працівників за межі України. У регіоні 2011 р 19,7 % штатних працівників знаходилася у передпенсійному та пенсійному віці, частка молоді 15-34 років становила лише 35,2 % [1, с. 39]. Таку тенденцію, як і попередню, відносимо до чинників, що обмежують можливості розвитку інноваційного сегменту ринку праці. Відповідно, уповільнення темпів економічного розвитку країни та її регіонів і, як наслідок, стагнація в економічній активності населення: попри економічне зростання, що спостерігалося, починаючи з 2000 р., збільшення обсягів зайнятості в легальному секторі економіки не відбувається (аналіз засвідчує зменшення кількості економічно активного населення віком 15–70 років з 511,1 тис. осіб в 2000 р. до 474 тис. у 2011 р. або на 7,3 % [3, с. 335]; зростанню економічної активності перешкоджає невідповідність попиту і пропозиції за обсягом і професійно-кваліфікаційною структурою, низька оплата праці).

5. Тенденції повільного підвищення рівня інтелектуалізації трудової діяльності в

регіонах Україні, не виняток і Кіровоградська область, у зв'язку з підвищеним попитом на працю малокваліфіковану, ручну, що зумовлює поширеність важкої фізичної праці у промисловому, сільськогосподарському виробництві, рибному господарстві, будівництві. Зазначені явища пов'язуємо з поширеними орієнтаціями роботодавців на використання трудових послуг дешевої робочої сили, які обмежують інвестування у розвиток людського капіталу, зумовлюють підтримання низької продуктивності праці, уповільнення процесів модернізації економіки.

6. Існуючі умови трудової діяльності в Україні відстають від сучасних вимог до інноваційного розвитку сфери праці, оскільки залишається дуже високою частка працівників, зайнятих трудовою діяльністю в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам (щодо Кіровоградської області, показник невідповідності сягає понад 18938 особи або 21,3% облікової кількості штатних працівників на кінець 2011 р.) [3, с. 362]. Зазначимо, що особливо небезпечною залишається праця у промисловості, де кожен третій працівник піддається шкідливому впливу одразу декількох несприятливих чинників – перевищення гранично допустимих норм вібрації, впливу хімічних речовин, шуму, ультразвуку, інфразвуку, пилу тощо

Аналіз сегментованого ринку праці на рівні регіону, країни показав, що його розвиток та сегментація знаходяться під суперечливим впливом множини чинників, які діють переважно стихійно, при цьому вплив інноваційних чинників залишається вкрай слабким та нерегульованим. Подолання цього дисбалансу потребує забезпечення інноваційного розвитку сегментованого регіонального ринку праці на основі його цілеспрямованого регулювання. При цьому цільовими пріоритетами регулювання регіонального ринку праці визначаємо такі (рис. 1).

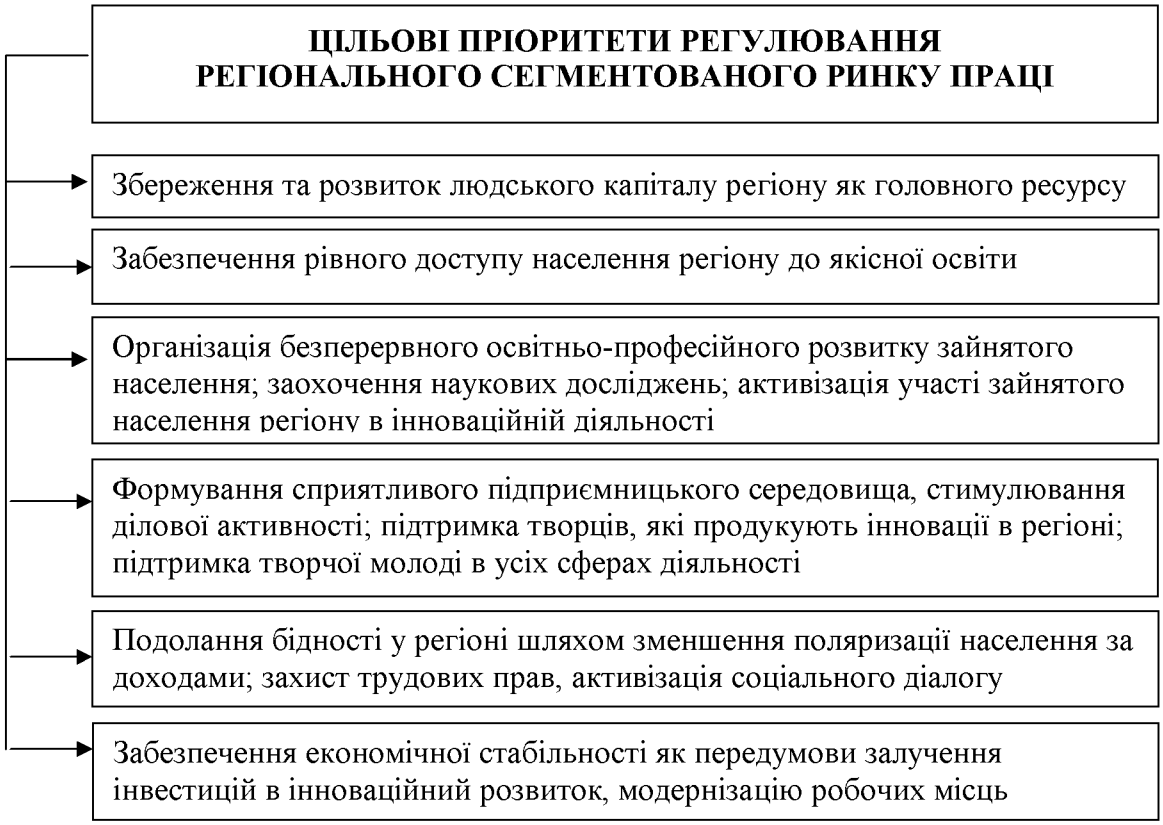


Рисунок 1 – Цільові пріоритети регулювання регіонального сегментованого ринку праці (розроблено автором)

На нашу думку, запропоновані вище рекомендації спрямовані на розв'язання

найбільш гострих суперечностей у розвитку сегментованого регіонального ринку праці з урахуванням того, що соціальну основу інноваційного сегменту становлять висококваліфіковані фахівці та робітники, а не власники (роботодавці). Визначення та реалізація цільових пріоритетів регулювання сегментованого регіонального ринку праці має слугувати підґрунтям для сталого розвитку регіону, підвищення добробуту населення, підвищення конкурентних позицій цього ринку серед інших регіональних ринків України. При цьому Кіровоградському регіону варто скористатися кращим досвідом регіонів, які мають значно вищі індекси людського розвитку (м. Київ, Харківська, Дніпропетровська, Запорізька, Донецька, Сумська і Полтавська області).

Узагальнюючи викладене, пропонуємо визначені цільові пріоритети регулювання сегментованого ринку праці покласти в основу дії механізму регулювання такого ринку в умовах інноваційних змін. Метою такого механізму, вважаємо, забезпечення системного регулювання сегментованого регіонального ринку праці для поширення та розвитку інноваційного сегменту, зростання частки працівників, здатних до освітньо-професійного розвитку, адаптації до змін, професійної та трудової мобільності, прояву інноваційної активності, підприємництва, генерування нових ідей тощо.

Дія пропонованого механізму базується на принципах:

– системності (передбачає, що складові механізму розглядаються як такі, що тісно взаємодіють, є взаємозалежними);

– комплексності (передбачає вивчення явищ, трансформацій на ринку через призму впливу комплексу різноманітних чинників та важелів);

– урахування цільових пріоритетів (передбачає визначені вище цільові пріоритети у регулюванні розвитку сегментів ринку);

– визначенні провідної ланки (такою ланкою у нашому прикладі вважаємо формування інноваційного сегменту ринку праці);

– гнучкості (вибір важелів та методів впливу гнучко змінюється в залежності від результатів моніторингу, здійсненої діагностики стану сегментів ринку, визначених недоліків і проблем у формуванні інноваційного сегменту).

Важливо враховувати, що здійснення регуляторних функцій потребує тісної взаємодії в цих питаннях усіх соціальних партнерів – влади, бізнесу, профспілок, недержавних організацій і фондів, громадських організацій. Провідну роль у регулюванні покладено на органи державної влади – обласну державну адміністрацію, його управління, які координують розвиток економіки, зайнятості, освіти, науки та розробляють напрями інвестування та інноваційного розвитку регіону. Важливі функції щодо регулювання сегментації ринку праці покладено на службу зайнятості, яка організовує професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів в регіоні у відповідності з актуальними потребами економічного та інноваційного розвитку регіону. Обласна державна адміністрація, служба зайнятості з участю соціальних партнерів визначають пріоритети інноваційного розвитку, завдання розвитку сегментованого ринку праці, розробляють інноваційні проекти та інвестиційні програми у сфері зайнятості, підготовки кадрів, здійснюють вибір важелів впливу для активізації інноваційної діяльності, розвитку підприємництва в регіоні, залучають інвесторів для створення нових та модернізації старих робочих місць, реалізації освітньо-професійних програм.

Висновки. За результатами дослідження можна зробити висновок, що інноваційний розвиток національного і Кіровоградського ринків праці стримується багатьма чинниками-блокаторами, які негативно відбиваються на якості робочої сили, її мобільності, адаптивних можливостях, що звужує можливості активного залучення працюючих до участі в інноваційних процесах найближчими роками. Визначено

цільові пріоритети регулювання сегментованого ринку праці, які передбачають забезпечення розвитку людського капіталу, формування сприятливого підприємницького середовища та стимулювання ділової активності, створення гідних умов праці та її оплати, зменшення соціальної поляризації у суспільстві. Реалізація цільових пріоритетів у практиці розвитку сегментованого ринку праці Кіровоградського регіону має сприяти нівелюванню негативних чинників-блокаторів та залученню важелів, які цьому сприяють формуванню інноваційного сегменту ринку праці.

Предмет подальших наукових досліджень доцільно доповнити методичним підходом до реалізації програм зайнятості, який, з одного боку, буде враховувати відмінності інноваційного розвитку його різних сегментів, а з іншого – забезпечувати умови гідної праці та соціального вирівнювання.

Список літератури

1. Економічна активність населення Кіровоградської області 2011 рік. / [статистичний збірник]. – за ред. Л.Б. Дівель. Головне управління статистики в Кіровоградській області, Кіровоград, 2012. – 110 с.
2. Статистичний щорічник України за 2010 рік: [статистичний збірник]. – К.: Державна служба статистики України, 2011. – 560 с.
3. Статистичний щорічник Кіровоградської області за 2011 рік: [статистичний збірник]. – Кіровоград: Головне управління статистики в Кіровоградській області, 2012. –523 с.

N. Krasnozhon
Kirovograd National Technical University

Target priorities of the segmented labor market regulation at the regional level

The aim of the article consists in deepening of understanding of processes of market of labour and grant of practical recommendations segmentation in relation to his adjusting at regional level at the terms of innovative changes of economy of country.

The article is sanctified to understanding of processes of segmentation national and regional labour-markets. It is well-proven that innovative segmented market of labour development restrains temper many factors-blockers. With the purpose of overcoming of contradictions at the segmented market of labour practical recommendations are given in relation to his adjusting at regional level on conditions of innovative changes of economy of country.

It is possible to draw conclusion on results research, that innovative development of national and Kirovograd labour-markets restrains temper many factors-blockers, that negatively affect quality of labour force, her mobility, adaptive possibilities, that narrows possibilities of the active bringing in of working to participating in innovative processes in the nearest years. Realization of having a special purpose priorities in practice of segmented market of labour of the Kirovograd region development must assist leveling of negative factors-blockers and bringing in of levers that it is assisted to forming of innovative market segment.

keywords: regional labor market, the process of segmentation, target priorities regulatory mechanism

Одержано 21.03.13

УДК 331.1

Т.А. Немченко, асп.
Кіровоградський національний технічний університет

Деякі питання щодо сутності трудового потенціалу галузі

В статті розглядаються існуючі погляди щодо визначення поняття «трудовий потенціал», запропоновано авторське тлумачення даного поняття, досліджено процес формування та розвитку трудового потенціалу галузі на сучасному етапі та систематизовано фактори, які мають на нього вплив.
трудовий потенціал, механізм формування трудового потенціалу галузі, чинники впливу на трудовий потенціал галузі, розвиток трудового потенціалу галузі

Т.А. Немченко
Кировоградский национальный технический университет
Некоторые вопросы относительно сущности трудового потенциала отрасли

В статье рассматриваются существующие взгляды относительно определения понятия «трудовой потенциал», предложено авторское толкование данного понятия, исследовано процесс формирования и развития трудового потенциала отрасли на современном этапе и систематизированы факторы, которые имеют на него влияние.
трудовой потенциал, механизм формирования трудового потенциала отрасли, факторы влияния на трудовой потенциал отрасли, развитие трудового потенциала отрасли

Розуміння сутності поняття «трудовий потенціал», механізмів його формування, використання та розвитку є важливим питанням як в теорії, так і в практиці, оскільки дозволяє не тільки зробити правильний вибір напрямів дослідження, врахувати сукупність чинників, що визначають його рівень і ефективність, але й розробляти і застосовувати на практиці раціональні системи стимулювання праці та виробництва, коригувати напрями соціально-економічної політики конкретного підприємства, галузі та країни в цілому. Відтак, невипадковим є те, що дане питання набуває все більшого значення та актуальності як для української так і для зарубіжної економіки.

До питань щодо теоретичного визначення поняття «трудовий потенціал» прикута увага багатьох фахівців як в Україні, так і за кордоном. Так, в розробці теоретико-методологічних та прикладних аспектів цієї проблеми вагомий внесок належить таким відомим вітчизняним науковцям, як: Богиня Д.П., Гриньова В.М., Грішнова О.А., Калина А.В., Кім М.Н., Пасєка С.Р., Смолюк В.Л., Фільштейн Л.М.,Шаульська Л.В та інші. Але серед учених-економістів і практиків не досягнуто єдності ні у визначенні його сутності та класифікації визначальних чинників впливу, ні у виборі показників і методів оцінки рівня ефективності, ні в методах економічного стимулювання ефективного використання трудового потенціалу. Певні відмінності в поглядах існують і щодо структури цього поняття. Відповідно до вищезазначеного виникає нагальна необхідність розглянути процес формування та розвитку трудового потенціалу та визначити особливості даного процесу на рівні галузі.

Метою статті є уточнення визначення понять «трудовий потенціал» та «трудовий потенціал галузі», дослідження і систематизація чинників, що впливають на їх формування та розвиток.

© Т.А. Немченко, 2013

Визначення сутності трудового потенціалу з урахуванням його показників, методів, умов, що визначають його величину є вагомим питанням для сучасної економіки. Так, в офіційних джерелах поняття трудового потенціалу трактується наступним чином: «…трудовий потенціал визначається як сукупна чисельність громадян працездатного віку, які за певними ознаками (стан здоров'я, психофізичні особливості, освітній, професійний і інтелектуальний рівень, соціально-етнічний менталітет) здатні і мають намір здійснювати трудову діяльність» [10]. Таке бачення сутності трудового потенціалу носить дещо однобічний характер, а саме, зведення його до чисельності населення працездатного віку за рядом ознак готового до трудової діяльності.

Розглянемо деякі позиції авторів, що займаються розробкою даного питання.

Так, наприклад, Бачевський Б.Є. визначає, що трудовий потенціал характеризує властивість даного ресурсу забезпечити виготовлення потрібного ринку обсягу продукції заданої якості для отримання прибутку у оптимальному для даного етапу розвитку підприємства розмірі[3]. А. Данилюк характеризує трудовий потенціал, як головний ресурс підприємства, оскільки саме завдяки людському інтелекту може створюватись нова, конкурентноздатна продукція[14]. Таким чином, виокремлена позиція зазначених авторів зводиться до трактування трудового потенціалу як ресурсу для забезпечення цілей підприємства, країни, не враховуючи його кількісні та якісні характеристики.

Група авторів приходять до висновку, що трудовий потенціал включає лише працездатне на певний момент населення. Так, згідно думки Богині Д.П. та Грішнової О.А., трудовий потенціал є інтегральною оцінкою кількісних і якісних характеристик економічно активного населення[4]. Осовська Г.В. та Крушельницька О.В. трактують трудовий потенціал як сукупність працездатного населення з урахуванням інтелектуального розвитку, знань, умінь, досвіду, духовних цінностей, звичаїв, традицій, переконань, патріотизму[12]. Шаульська Л.В. також зазначає, що трудовий потенціал – це інтегральна сукупність можливостей населення до трудової, у тому числі підприємницької, інноваційної активності як її суб'єктів[17].

Акулов М.Г. зазначає, що трудовий потенціал - це сукупна суспільна здібність до праці, потенційна дієздатність суспільства, його ресурси праці. На його думку поняття "трудовий потенціал" значно ширше поняття "трудові ресурси". Автор вважає, що до складу останнього входять тільки люди працездатні за певними формальними ознаками, то поняття "трудовий потенціал" охоплює і тих, хто ще тільки готується до ефективної трудової діяльності (діти), і тих, хто вже вийшов з сфери зайнятості (пенсіонери). [1]

На думку Кіма М.М., трудовий потенціал можна визначити як найбільш повну характеристику всіх здібностей до праці, якими володіє індивід, колектив та суспільство в цілому. Якщо категорія трудових ресурсів дає в основному кількісну оцінку здібностей людини та населення до праці (чисельності працездатного населення та його структури), то поняття трудового потенціалу узагальнює всебічну їхню характеристику, включаючи кількісні та якісні параметри можливостей до трудової діяльності, у тому числі і ті фактори, які не піддаються вимірюванню, наприклад, моральність, менталітет [9].

Узагальнюючи вищезазначене, зауважимо, що на нашу думку трудовий потенціал – це інтегральна сукупність потенційних можливостей працездатного населення, а також тих хто готується до трудової діяльності, щодо реалізації їх кількісних та якісних характеристик, які виявляються у трудовому процесі.

На сьогоднішній день залишається актуальним і питання щодо структури трудового потенціалу. На нашу думку досить вичерпною є позиція І. Джаїн, яка пропонує класифікувати трудовий потенціал за наступними ознаками: за об'єктом

дослідження (трудовий потенціал території, виробничого колективу, працівника); за територіальними ознаками (трудовий потенціал держави, регіону, адміністративно-територіальної одиниці); за контингентом працездатного населення (потенціал трудових ресурсів, працездатного населення, економічно активного населення); за відношенням до трудової діяльності; за галузевими ознаками; за секторами економіки [7].

В результаті дослідження нами було виявлено, що більшість вчених вивчаючи трудовий потенціал, не виділяють окремо поняття «трудовий потенціал галузі». Ми ж, у свою чергу, не можемо згодитися з даним твердженням, адже в даний час галузь як економічне поняття сукупності підприємств, що виробляють однорідну продукцію, мають загальну технічну базу, подібний технологічний процес, загальну структуру та рівень економічних показників, не може не братися до уваги. Зазначимо, що сама по собі галузь не забезпечує повного процесу відтворення трудового потенціалу в повній мірі. Вона є, перш за все, споживачем робочої сили, ставлячи завдання підвищення ефективності виробництва, зростання продуктивності праці, адаптації до змін, що відбуваються в ринковому середовищі функціонування. Регіони країни різняться за ступенем інтенсивності впливу демографічних, соціально-економічних, технологічних і кліматично-географічних чинників, що визначає специфіку територіальної структури розподілу трудового потенціалу за галузями економіки відповідно до принципів поділу праці, спеціалізацією регіону і, отже, визначає особливості процесу відтворення трудового потенціалу галузей на рівні кожного окремого регіону. Таким чином, трудовий потенціал регіону та трудовий потенціал галузей є взаємопов'язаними та взаємообумовленими. Проте, трудовий потенціал галузі виступаючи на сьогоднішній день однією з головних її конкурентних переваг, заслуговує на підвищену увагу з боку вчених та практиків, так як є складною та різноманітною системою, що не має формальної схеми, володіє певною багатошаровістю з складною ієрархією внутрішньорівневих зв'язків та взаємовідносин компонентів, які входять до її складу.

На нашу думку, трудовий потенціал галузі - це цілісна характеристика здатності трудової діяльності галузі досягати цілей свого розвитку, породжена специфічною взаємодією галузі та середовища, безпосереднім впливом демографічних, соціально-економічних, технологічних і кліматично-географічних чинників.

Трудовий потенціал галузі як синергетична сукупність можливостей працівників її підприємств активно чи пасивно брати участь у виробничому процесі в рамках певної організаційної структури з урахуванням матеріально-технічних, технологічних, інформаційних та інших ресурсів, є складним структурним соціально-економічним утворенням, що містить ряд компонентів. Розглядаючи структурні компоненти трудового потенціалу галузі, можна виділити наступні: статусний, професійно-кваліфікаційний, адаптаційний. Кожен компонент трудового потенціалу галузі включає ряд елементів: статусний - статево-вікову структуру зайнятих в галузі, рівень освіти, середню заробітну плату в галузі; професійно-кваліфікаційний - структуру робочих місць у галузі, середній стаж роботи зайнятих у галузі, рівень кваліфікації зайнятих в галузі; адаптаційний - гнучкість, адаптивність, стабільність, стійкість. Адаптаційний компонент забезпечує можливість пристосування трудового потенціалу галузі до ситуації, що склалася в середовищі функціонування[5].

Функціонування трудового потенціалу відбувається на певних етапах його відтворювального циклу – формування, реалізації, використання, збереження та розвитку, які є взаємопов'язаними і взаємообумовленими. Розвиток трудового потенціалу є ознакою кожного етапу відтворювального циклу та виявляється через удосконалення кількісно-якісних характеристик трудового потенціалу. На етапі формування трудового потенціалу закладаються перспективні можливості людини як

суб'єкта трудової діяльності, тобто відбувається розвиток основних рис людини, необхідних для майбутньої праці. Зазначимо, що границею стадії формування трудового потенціалу є факт продажу робочої сили, початок підприємницької діяльності – реалізація трудового потенціалу[16]. На нашу думку, формування трудового потенціалу галузі заслуговує особливої уваги, адже є однією з основних умов ефективної реалізації трудового потенціалу.

Формування трудового потенціалу галузі залежить від впливу великої кількості чинників. Варто зауважити, що даний процес формується на основі трудового потенціалу працівників підприємств галузі. Відповідно до цього потрібно розглядати трудовий потенціал працівника, професійно-кваліфікаційних груп, персоналу підприємства та галузі як окремо так і в їх сукупності, адже всі вони є взаємопов'язаними і взаємообумовленими.

Проводячи дослідження позицій вчених щодо класифікації чинників, що мають вплив на формування трудового потенціалу, зауважимо їх не одностайність.

Наприклад Калина А.В. поділяє чинники на дві основні групи: екстенсивну та інтенсивну. До екстенсивних вона віднесла чинники демографічного характеру, а їх кількісну оцінку запропонувала проводити за ресурсами праці й фондом робочого часу, оскільки вони характеризують трудову активність населення.Інтенсивні чинники А.В. Калина класифікує за двома групами:

- соціально-економічні чинники, якісна оцінка яких визначається тривалістю робочого часу, інтенсивністю праці, збагаченої знаннями і що має творчий зміст. До них вона зараховує працездатне населення за групами працюючих.

- техніко-економічні й організаційні чинники, що визначають економію робочого часу, підвищення продуктивності праці: науково-технічний прогрес; структура народного господарства; галузева структура матеріального виробництва; продуктивність праці; розвиток виробництва без приросту чисельності персоналу; стимулювання економії праці[8].

На нашу думку така класифікація чинників потребує певного уточнення, адже існують певні протиріччя, так як, наприклад, працездатне населення виражає структуру екстенсивної частини трудового потенціалу, тому його не варто відносити до інтенсивних чинників (продуктивної сили праці).

Заслуговує на увагу підхід до визначення чинників впливу на трудовий потенціал І. І. Бажана. Автор визначає, на його думку, ключові компоненти трудового потенціалу, а саме: чисельність активного населення, рівень загальної та спеціальної освіти та стан здоров'я. Решта чинників впливає на трудовий потенціал опосередковано. Чисельність населення, його статеву та вікову структуру, чисельність працездатного населення, термін активного життя тощо, І. І. Бажан називає екстенсивними. Соціальну складову (рівень освіти, здоров'я, культури тощо) науковець відносить до інтенсивної, оскільки вона сприяє підвищенню якісних характеристик трудового потенціалу. Економічна складова, на думку автора, може належати як до екстенсивної, так і до інтенсивної форми залежно від конкретного її показника, оскільки вона може здійснювати на трудовий потенціал прямий чи опосередкований вплив[2].

Череп Я.В. та Зубрицька Я.В. у своєму дослідженні поділяють компоненти трудового потенціалу на кількісні та якісні. Під першими розуміється чисельність та щільність населення, показники демографічного відтворення, міграції, зайнятості та безробіття тощо. Якісна складова, на думку авторів, має включати показники стану здоров'я, професійно-освітнього рівня, професіоналізму, інтелектуального рівня трудових ресурсів тощо. До останньої науковці також відносять ментальність та етично-моральні норми, що склалися історично[16].

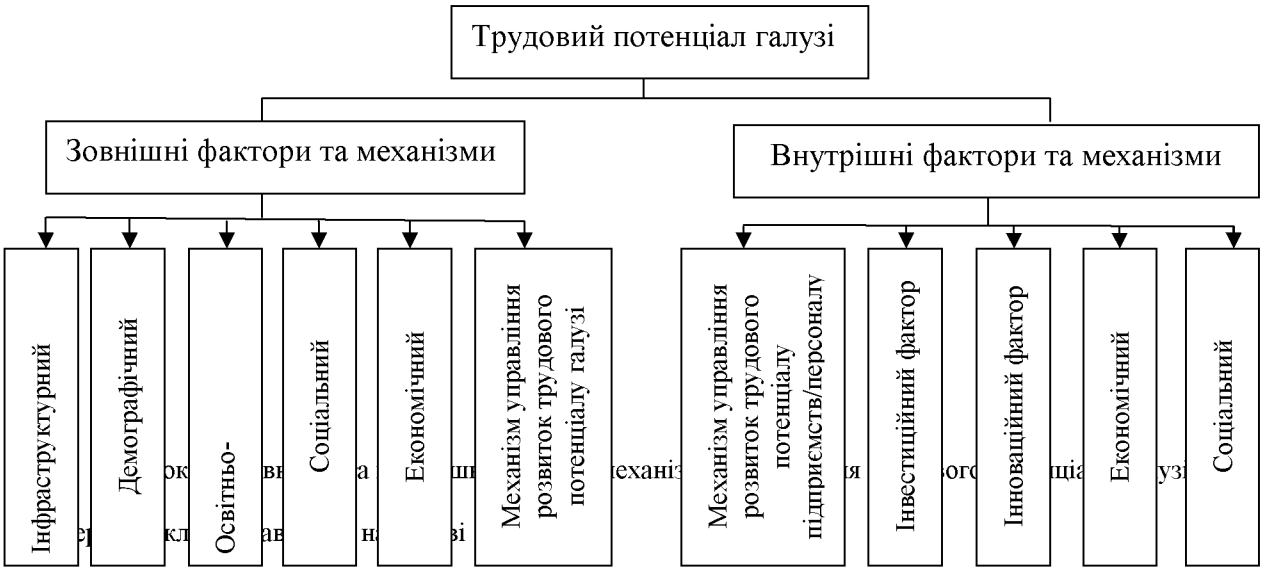
Шило К.М. у своєму дослідженні виділяє досить широкий спектр компонентних складових трудового потенціалу — біологічну, демографічну, інтелектуальну, сакральну, історичну, культурну, освітню, соціальну, економічну, мотиваційну, здоров'я, політичну, наукову, технічну, кваліфікаційну, професійну тощо, при цьому акцентуючи увагу на їх якісних складових[18].

Обгрунтовану, на наш погляд, класифікацію дала Шаульська Л.В. Автор пропонує виділити наступні кількісно-якісні показники трудового потенціалу:

- демографічні – статево-віковий розподіл працездатного зайнятого населення, структура трудових ресурсів, економічне навантаження на працівників, тенденції відтворення трудового потенціалу, міграційний рух;
- інтелектуальні – напрями професійної підготовки, освітній рівень підготовки, розумові, творчі, підприємницькі здібності, професійний досвід, кваліфікація;
- соціальні – комунікативні навички, цінності й мотиваційні орієнтації, рівень соціальної захищеності, активність, моральність, загальна культура, релігійність, менталітет;
- психофізіологічні – стан здоров'я, темперамент, відповідальність, наполегливість, психічні риси;
- економічні – тенденції зайнятості та безробіття, рівень життя, умови організації й оплати праці, використання робочого часу, стан охорони здоров'я [17].

Узагальнюючи вищезазначене, робимо висновок, що формування трудового потенціалу галузі необхідно розглядати через вплив як інтенсивних, так і екстенсивних чинників на різних рівнях: від робочого місця до безпосередньо рівня галузі, де вже виявляється ефект синергії. На нашу думку, розділяючи позицію Л.В. Шаульської, чинники формування трудового потенціалу галузі поділяються на ті, на які можна здійснити безпосередній вплив (економічні, інтелектуальні), та ті, які піддаються лише опосередкованому впливу (демографічні, соціальні, психофізіологічні).

Досліджуючи механізм формування трудового потенціалу, варто звернути увагу на позицію Мішковця Л.В. Автор зазначає, що на даний процес мають вплив зовнішні та внутрішні фактори[11]. Відповідно до його погляду можна представити механізм формування трудового потенціалу галузі наступним чином (див. рис. 1).



Вивчаючи умови розвитку трудового потенціалу, нами визначено, що вчені не прийшли до спільної думки щодо їх визначення.

Так, Гриньова В.М. та Шульга Г.Ю. вважають, що на розвиток трудового

потенціалу впливають: індивідуальні, суспільні і виробничі чинники. До індивідуальних вчені відносять професійні (рівень освіти та кваліфікація) та фізіологічні (вік, стан здоров'я, особисті та моральні якості людини) фактори. Суспільні чинники поділяються на територіальні (природно-кліматичні умови, рівень безробіття, диференціація доходів, мобільність населення) та соціально-економічні (обсяг виробництва, ВВП на душу населення, демографічна ситуація, прожитковий мінімум, рівень розвитку сфери освіти). Виробничі чинники, на думку авторів, складають технічні та технологічні (складність праці, технологічна оснащеність робочого місця,рівень використання науково-технічних досягнень), структурно-організаційні (умови та режим праці, рівень використання виробничих сил і розвитку виробничих відносин) та соціально психологічні фактори (правовий захист, моральний захист у колективі, перспектива просування по службі, моральне та матеріальне стимулювання) [6].

Смолюк В.Л в своєму дослідженні розглядає систему показників розвитку трудового потенціалу, що враховує кількісні (чисельність, віковий та кваліфікаційний склад, рух робочої сили, використання робочого часу, ефективність праці) та якісні (фізичний, кваліфікаційний, культурно-моральний, соціально-психологічний, інтелектуальний, інноваційний потенціали) характеристики[15].

Шаульська Л.В. поділяє умови розвитку трудового потенціалу за сферами впливу на: економічні (матеріальні умови, умови ринку праці, рівень використання знань), соціальні (умови праці, система соціального захисту, медичне, соціальне обслуговування), демографічні (демографічні політика держави, стан здоров'я) та екологічні (екологічна безпека) [17].

Пасєка С.Р. зазначає, що аналіз чинників розвитку трудового потенціалу доцільно проводити в межах таких базових груп, як природні, демографічні, економічні, інноваційно-інформаційні, інституційно-правові та соціокультурні. Також автор виділяє дестабілізуючі, регіональні та чинники з хронічними ознаками, які безумовно впливають на процес розвитку[13].

На нашу думку, на процес розвитку трудового потенціалу галузі в першу чергу впливають індивідуальні (стан здоров'я, особисті та моральні якості людини, рівень освіти та кваліфікація), економічні (обсяг виробництва, складність праці, технологічна оснащеність галузі, рівень використання науково-технічних досягнень, умови та режим праці), демографічні (рівень народжуваності) та соціальні фактори (система соціального та правового захисту, соціальне обслуговування). Безумовно, певний вплив несуть екологічні, культурні чинники, проте вони не мають першочергового значення.

Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що категорія «трудовий потенціал галузі» є досить багатогранною і заслуговує на підвищену увагу з боку вчених та практиків. Процес його формування та розвитку має низку особливостей, потребує подальшого вивчення і є перспективним напрямом дослідження в майбутньому.

Список літератури

1. Акулов М. Г., Драбаніч А. В., Євась Т. В. Економіка праці та соціально-трудові відносини. Навч. посіб. - К.: Центр учбової літератури, 2012. - 328 с.
2. Бажан І.І. Сутність категорії «трудовий потенціал» та її економічна природа/ І.І. Бажан // Формування ринкових відносин в Україні.: зб. наук. пр. – К.: НДЕІ, 2003. - № 1. – С. 69-72.
3. Бачевський Б. Є., Заблодська І. В., Решетняк О. О. Потенціал і розвиток підприємства: Навч. пос. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 400 с.
4. Богиня Д.П. Основи економіки праці: [навч. посібн.]/ Д.П. Богиня, О.А. Грішнова. – К.: Знання-Прес, 2001. – 313 с.

5. Ватутина Л.А. Адаптация трудового потенциала отраслей экономики региона к условиям рыночной среды//Автореферат на соискание научной степени кандидата экономических наук. Специальность 08.00.05. «Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда)». – Ижевск. – 2003.
6. Гриньова В.М., Шульга Г.Ю. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Навч. посіб. — К.: Знання, 2010. — 310 с. — (Вища освіта XXI століття).
7. Джаин И.О. Оценка трудового потенциала: монография [Текст] / И.О. Джаин. – Сумы: ИТД „Университетская книга", 2002. – 250 с
8. Калина А.В. Организация и оплата труда в условиях рынка (аспект эффективности)/ А.В. Калина. – К.: МАУП, 2001. – 312 с.
9. Ким М.Н. Трудовой потенциал: формирование, использование, управление/ М.Н. Ким. – Х.: ХНУ им. В.Н. Каразина, 2003. – 250 с.
10. Концепція Загальнодержавної цільової соціальної програми збереження і розвитку трудового потенціалу України на період до 2017 року. [Електронний ресурс] – доступний з http://ligazakon.ua
11. Мішковець Л.В. Фактори формування та розвитку трудового потенціалу підприємств АПК Одеської області//Економіка харчової промисловості. - 2010. - № 1(5). – с. 46-49.
12. Осовська Г.В. Управління трудовими ресурсами/ Г.В. Осовська, О.В. Крушельницька. – К.: Кондор, 2003. – 224 с.
13. Пасєка С.Р. Чинники впливу на розвиток соціально-трудового потенціалу регіону// Экономика и управление. – 2012. - №3. – с. 22-29.
14. Показники економічного стимулювання ефективного використання трудового потенціалу / А.І.Данилюк // Монографія «Управление производством: проблемы теории и практики». - Донецький національний технічний університет, 2008. - С.100-105.
15. Смолюк В.Л. Методичний підхід щодо формування механізму управління розвитком трудового потенціалу підприємства / В.Л. Смолюк // Економіка розвитку. – 2007. – №1 (41). – С. 63–65.
16. Череп А. В., Зубрицька Я. О. Основи формування трудового потенціалу в державі, регіоні, на підприємстві// Вісник Запорізького національного університету. – 2011. - №1(9). – с. 245-254.
17. Шаульська Л. Умови розвитку трудового потенціалу//Економіст. – 2005. - №7. – с. 58 – 62
18. Шило К.М. Сутність та економічна природа категорії «трудовий потенціал»//Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2010. – №2 (10). – с. 101-106.

T. Nemchenko
Kirovograd National Technical University

Some questions about the essence of labor potential of the industry

The goal of the article is a research of concepts «labour potential» and «labour potential of the industry » and systematization the factors which is influence on its forming and development.

The author analyzes the position of scientists to determine the labour potential and gives his own interpretation of the concept. The necessity of selection of labour potential industry as an independent object of research is grounded in the article. The approaches of classification of factors which is influence on forming and development of labour potential are studied and generalized in research. The author defined that the factors of forming of labour potential of industry were divided into those on which it is possible to carry out influence, and on those which are added the only mediated influence. In opinion of the author development of labour potential of industry depends on influence of individual, economic, demographic and social factors.

The result of the research was become by determination of concept «labour potential of industry», ground of his meaningfulness and exposure of necessity of his consideration, through the influence of both intensive and extensive factors on different levels: from a workplace to the directly level of industry, where the effect of synergy already appears.

Одержано 25.03.13

УДК 331.572.4

Т.В. Решитько, канд. екон. наук
НДІ праці і зайнятості населення Міністерства соціальної політики України та НАН України

Розвиток обслуговуючих кооперативів як засіб збільшення мережі робочих місць на селі

Стаття присвячена розгляду питань взаємозв'язку розвитку обслуговуючих кооперативів на селі із зайнятістю сільського населення
сільськогосподарський обслуговуючий кооператив, зайнятість сільського населення, створення нових робочих місць

Т.В. Решитько
НДИ труда и занятости населения Министерства социальной политики и НАН Украины
Развитие обслуживающих кооперативов как средство увеличения количества робочих мест на селе

Статья посвячена рассмотрению вопросов взаємосвязи розвития обслуживающих кооперативов на селе с зайнятостью сельского населения
сельскохозяйсвтенный обслуживающий кооператив, занятость сельского населения, создание новых рабочих мест

Сьогодні в Україні гостро стоїть питання відродження кооперативів як у галузі виробництва сільськогосподарської продукції, так і в сфері інфраструктури аграрного ринку, що дасть змогу розширити мережу робочих місць на селі. В ході проведення аграрної реформи в більшості випадків основна увага державної політики була зосереджена на формуванні суто виробничих сільськогосподарських кооперативів. Обслуговуючі ж кооперативи створювались і розвивались дуже повільно.

Проблемам зайнятості населення та створення нових робочих місць на селі присвячено багато наукових досліджень. Їх результати розкрито у працях провідних вітчизняних вчених: В. С. Дієсперова, А. М. Колота, І. Ф. Гнибіденка, Л. В. Молдован, К. І. Якуби та інших авторів.

Відмічаючи значний вклад зазначених вчених у вирішення питань зайнятості населення, зазначимо, що питання взаємозв'язку розвитку обслуговуючої кооперації та створення нових робочих місць в сільській місцевості все ще недостатньо вивчено. Не отримало воно належного висвітлення як у науковій літературі, так і в нормативних матеріалах органів державної влади, і тому, потребує особливої уваги та подальшого вивчення.

Метою статті є дослідження взаємозв'язку між розвитком обслуговуючих кооперативів в сільській місцевості та створенням нових робочих місць для селян.

Сьогодні аграрний сектор України особливо потребує організації кооперативних підприємств, які б перебували у добровільній власності його членів-клієнтів і організовували діяльність їх зусиллями на безприбутковій основі. Адже аналіз світової практики показує, що ситуація на сільському ринку праці в перехідний період не була б такою критичною, якби в процесі реформування КСП державна політика була спрямована на підтримку фермерства й розвиток кооперації на селі.

© Т.В. Решитько, 2013

На жаль, в Україні, організації кооперативів в сільській місцевості не надається належної уваги. З прийняттям у 1997 році Закону України „Про сільськогосподарську кооперацію" [1] було створено умови для відродження поширеної в усьому світі, але давно забутої в Україні форми економічної самодопомоги товаровиробників – сільськогосподарських кооперативів. Сьогодні сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи можуть стати тим „світлом в кінці тунелю", якого так довго чекало українське селянство, тим механізмом, який у поєднанні з приватизацією засобів виробництва та земельною реформою дозволить вивести аграрний сектор економіки з кризової ситуації. Обслуговуючі кооперативи здатні вирішити багато економічних проблем українського села. Проте, їх створення на селі відбувається занадто повільно [2, С.3].

Дослідження свідчать, що кооперативний рух набув широкого розвитку та визнання в усіх економічно розвинутих країнах. Найпоширенішими в сільській місцевості світової спільноти є такі види кооперативів:

- сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи (постачальницькі, збутові, переробні, з наданням виробничих технологічних послуг тощо);
- кооперативні кредитні й страхові товариства;
- сільськогосподарські виробничі кооперативи (об'єднання селян із спільного ведення господарства);
- лісопереробні кооперативи (переробка і реалізація деревини та виробів із дерева);
- кооперативи рибного промислу (спільний вилов і збут);
- кооперативи з електрифікації, телефонізації, комп'ютеризації, водо- та газопостачання сільських поселень;
- агро туристичні кооперативи (спільне надання туристичних послуг безпосередньо у фермерських господарствах і сільських садибах);
- кооперативи із спільного використання засобів виробництва тощо.

У країнах ЄС фермери реалізують через свої кооперативи на внутрішніх і зовнішніх ринках більше 60 % виробленої ними товарної продукції. У скандинавських країнах цей показник становить 80 %, а в Японії, Китаї, Південній Кореї - до 90 % [3].

В європейських країнах кооперативи забезпечують до половини виробництва продукції харчової промисловості, комбікормів і стільки ж – постачання своїм членам засобів виробництва. Надаючи послуги, обслуговуючі кооперативи окрім всього створюють робочі місця та вирішують питання зайнятості сільського населення.

Як показує світовий досвід, у таких розвинених країнах як Німеччина, Франція, США, Великобританія та Канада 20 – 70 % фермерських господарств охоплено різними формами кооперування для придбання, спільного використання та обслуговування техніки [4].

У США фермерська кооперація охоплює 86 % переробки та реалізації молокопродуктів, 80 % - електропостачання на селі, 51 % - виробництва цукру, 44 % - постачання пального, 45 % - постачання мінеральних добрив, 40 % - оптових ринків худоби, 25 % – інформаційного забезпечення тощо.

Через обслуговуючі кооперативи навіть найдрібніші фермерські господарства можуть без посередників вийти на кінцевого споживача і отримати найвигіднішу ціну за вирощену сільськогосподарську продукцію, мати пільги при переробці продукції та продажу готових виробів із неї. Це, безумовно, забезпечує їм більший прибуток, ніж, якщо б вони зверталися до посередників. Ефективність кооперативів виявляється ще і в тому, що обіг коштів у межах кооперативу у вигляді сировини, напівфабрикатів чи готових товарів аж до виходу на ринок, не оподатковується, що підвищує рівень їх доходів. Саме тому, у країнах - членах ЄС, 9 із 10 фермерів є членами кількох

кооперативних формувань різного профілю [3].

Дослідження свідчать, що найбільш вагомою причиною, яка стримує розвиток обслуговуючих кооперативів в Україні (особливо на стадії їх створення), є відсутність належної фінансової підтримки з боку держави. А без цього їх становлення та здешевлення послуг, які вони надають є досить проблематичним. Наприклад, у Франції для підтримки кооперативів держава відшкодовує їм 20 % ціни при купівлі сільськогосподарської техніки, надає довгострокові пільгові кредити на її придбання тощо. У Німеччині за рахунок місцевих бюджетів кооперативам компенсуються до 50 % витрат, пов'язаних з їх організацією і т.д. [5, С.33].

Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року передбачає підтримку розбудови кооперативної інфраструктури аграрного ринку та кооперативних каналів збуту продукції, сприяння створення кооперативної кредитної системи, „спрямованої на обслуговування суб'єктів аграрного ринку, малого і середнього бізнесу в сільській місцевості" [6]. Проте ця Програма в період фінансово-економічної кризи майже не виконується.

Попри економічні вигоди (зменшення вартості послуг, підвищення рівня рентабельності виробничих структур тощо) кооперативні формування мають неабияке соціальне значення. Адже з'являються великі можливості для створення нових робочих місць, де можна працевлаштувати значну частину безробітних мешканців села, як спеціалістів, так і осіб, що мають робітничі професії, сприяють залученню інвестицій в сільське господарство. Підтвердженням цьому є Рекомендація 193 Генеральної конференції МОП 99–ій сесії (червень 2012 р.) щодо визнання того, що кооперативи відіграють надзвичайно важливу роль у створенні робочих місць, мобілізації ресурсів, залученні інвестицій в економіку.

Міжнародна організація праці вважає, що державна політика повинна сприяти доступу кооперативів до кредитування та програм громадських робіт, виходу кооперативів на ринки тощо.

Як показує світовий досвід, найпоширенішими формами підтримки діяльності сільських кооперативів є:

- правовий захист даних структур;
- фінансування оплати праці спеціалістів кооперативів протягом перших років їх становлення;
- участь держави у формуванні матеріально-технічної бази кооперативів;
- забезпечення низької відсоткової ставки за кредити на придбання основних засобів для кооперативів (у Франції, наприклад, відсоткова ставка на кредит для придбання техніки кооперативом складає 1,25 %);
- участь держави у формуванні системи кооперативного кредитування;
- фінансування видавництва і поширення серед сільського населення науково-методичної літератури про кооперування [3].

Певний досвід створення кооперативних структур в сільській місцевості України уже є. З'явились різні закупівельні та збутові підприємницькі (суто комерційні) структури. Це здебільшого приватні підприємства, в яких зайнято 1-2 особи. Вони диктують свої закупівельні ціни, які є невигідними для селян. В той же час, відповідно до чинного законодавства, мешканці села мають право створювати свої безприбуткові кооперативи. Засновниками таких структур повинні стати безпосередньо селяни-товаровиробники — члени особистих господарств, фермерських господарств, сільськогосподарські підприємства тощо.

Кооперативний рух в сільській місцевості передбачає створення кооперативних об'єднань з переробки продукції, торгівлі (зокрема, спеціалізовані кооперативні сільськогосподарські ринки в містах), побутового та комунального обслуговування

(міні – побутові комбінати, міні-ательє, комунальні об'єднання тощо) і т.д. Причому, подальший розвиток кооперування передбачає організацію кооперативних об'єднань і по вертикалі: обласних, регіональних, республіканських та ін.

Сьогодні є і позитивний досвід організації сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Так, на Сумщині (Путивльський район) створено кооператив „Ярославна", який об'єднує 8,5 тис. га орної землі, налічує 5 тис. голів великої рогатої худоби. За рік кооперативом виробляється продукції на 74 млн. грн., в ньому є власний молокоприймальний пункт на обробку 70 тонн молока за зміну. Річна сума сплати податків даним підприємством в державний бюджет складає 4 млн. грн. В кооперативі працює 178 осіб. З ним співпрацюють 49 сільських рад, з якими укладено угоди [7]. Проте широкого розповсюдження такий досвід ще не набув.

Значну підтримку розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації в Україні надає Міжнародна благодійна організація „Добробут громад". Вона допомагає сільським родинам об'єднатися в сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи (СОК), які впроваджують проекти Організації. СОК надають послуги селянам з обробки землі, збирання та охолодження молока, підготовки комбікормів, збирання та сушіння фруктів, ягід тощо. А саме головне, сприяють створенню нових робочих місць в сільській місцевості, допомагають селянам підвищити свої доходи, урізноманітнити джерела їх надходження та покращити якість життя.

Сьогодні програма МБО „Добробут громад" в Україні налічує більше 68 проектів і їх кількість постійно збільшується. Вони працюють за напрямками, що сприяють розвитку громад, підвищенню зайнятості та рівня життя селян. Так, в рамках проекту „Розвиток молочарських кооперативів в Україні" у 2010 р. стартував інноваційний соціальний проект, покликаний об'єднати 2000 сімей – дрібних сільськогосподарських товаровиробників – шляхом створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на території Херсонської, Кіровоградської, Запорізької, Дніпропетровської областей та АР Крим.

Проект передбачає загальне фінансування в розмірі 1,1 млн. Євро з боку „Екосистем Фонду Данон" та 102 тис. дол. США з боку Хайфер Інтернешнл, за рахунок чого створюється 20 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, кожен з яких об'єднує більше 50 сімей. Обслуговуючі кооперативи, які є по суті неприбутковими організаціями, забезпечуються інституційною підтримкою, та обладнанням для організації пунктів прийому і охолодження молока, пунктів штучного осіменіння великої рогатої худоби, насінням та добривами для окультурення пасовищ, обладнанням для підготовки комбікормів тощо [8].

Крім того, члени кооперативів отримують високопродуктивних свиней, а родини, що мають не менше п'яти корів - сучасні доїльні апарати, які дозволяють не тільки підвищити продуктивність праці, а й якість молока. Усі учасники проекту проходять тренінги із знання правил раціонального догляду за тваринами, органічного землеробства та основ бізнес планування.

В рамках проекту планується залучення додаткового фінансування за рахунок цільового звернення до приватних інвесторів у США з боку Хайфер Інтернешнл щодо підтримки членів створюваних СОК племінними нетелями для поліпшення продуктивності місцевого поголів'я. Це допоможе покращити племінні якості корів, збільшити виробництво якісного молока, створити нові робочі місця для селян та підвищити доходи власників особистих селянських господарств та дрібних фермерів.

Отже, виходячи із вище викладеного можна зробити такі висновки.

1. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи запобігають вилученню доходів із сектора сільськогосподарського виробництва в посередницькі комерційні структури. Надаючи своїм членам послуги за собівартістю, вони сприяють зміцненню

їхнього економічного потенціалу і соціального статусу, покращують умови господарювання та створюють робочі місця для селян.

2. Важливим етапом у організації сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні повинно стати кооперування дрібних і середніх (включаючи фермерські) господарств в усіх сферах діяльності (збуту, переробки, торгівлі, надання послуг тощо). Мова йде і про створення обслуговуючих кооперативів щодо постачання селянам насіння, добрив, засобів захисту рослин, надання послуг стосовно виконання транспортних та механізованих робіт (обробітку землі, збирання врожаю тощо).

3. На часі постає питання розвитку селянських кооперативів щодо оптової та роздрібної реалізації продукції селянських господарств у містах (кооперативних базарів), де працюватимуть безпосередньо мешканці села. Для цього потрібно створити в містах зовсім інші ринки, господарями яких стануть селянські кооперативи. А це знову ж таки нові робочі місця для сільського населення.

Таким чином, ситуація на сільському ринку праці вимагає кардинальних заходів щодо вирішення проблеми зайнятості сільського населення. Важливим в цьому напрямку повинно стати удосконалення законодавства з питань розвитку обслуговуючої кооперації в Україні. Адже сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи не тільки надають високоякісні послуги, а й створюють нові робочі місця для селян. Необхідно скоординувати зусилля органів державної та регіональної влади і самих мешканців села для організації сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Тому питання розвитку обслуговуючої кооперації як важливого засобу створення мережі нових робочих місць для сільського населення і надалі потребуватиме особливої уваги та досліджень.

Список літератури

1. Закон України „Про сільськогосподарську кооперацію" від 17 липня 1997 р. № 469/67 – ВР // ВВР України, 1997, № 39.– С. 261.
2. Сприяння розвитку сільськогосподарських кооперативних організацій в Україні. Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив. К.: Тасіс, 1999. – 24 с.
3. Молдован Л. В., Крисанов Д. Ф., Удова Л. О. Роль кооперативів у подоланні сільської бідності // Економіка АПК. – 2010. - № 11. – С. 121-129.
4. Emerson M. „Regulation or deregulation of the labour market: Policy regimes for the recruiment and disaissal of employees in the industrialized countres in European Economic Reviem. -1998. - No. 32, 4.- pp. 775-817.
5. Бутин В. М., Аронов Э. Л. Формы совместного использования фермерами сельскохозяйственной техники в странах Западной Европы: обзор информации. – М., ВНИИТЭН Агропром, 1992.
6. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року // Економіка АПК. – 2007. - № 11. – С. 3-57.
7. Присяжнюк М. Сумська область йде на крок попереду ініціатив уряду у сфері АПК. Електронний ресурс – режим доступу: regionews.ua/ru/node/50950?order.
8. Кооперативи – основа добробуту сільських громад. Електронний ресурс – режим доступу: pravo.prostir.ua/?news=1379&lang=ukr.

T. Reshitko

NDI of Labor and Employment of the Ministry of Social Policy and the NAS of Ukraine

Development of service-oriented cooperatives as a way of increasing job-placement in rural areas

The article discloses the research of interrelationship between development of service-oriented cooperatives in rural areas and increasing job-placement for villagers.

The article shows how the development of service-oriented cooperatives in rural areas may influence the organization of considerable quantity of job-placement for village population.

The world's best experience of cooperative movement in rural area was given. It has been pointed out that service-oriented cooperatives provide their members with services at cost-price, improve the conditions of

their activity, prevent extracting revenues from agricultural sphere to dealers' commercial structures. But most importantly they solve social issues while creating job-placement and providing income for villagers.

To make a conclusion we may state that development of agricultural service-oriented cooperatives in Ukraine will stimulate the increase of job-placement.

agricultural service cooperative, rural employment, creating new jobs

Одержано 12.04.13

УДК 331.572.4

А.В. Шинкаренко, канд. екон. наук
ВП „Кіровоградський факультет КНУКіМ"

Удосконалення професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів

Стаття присвячена розгляду питань удосконалення професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів.

ринок праці, професійна підготовка кадрів, підвищення кваліфікації кадрів

А.В. Шинкаренко
ВП„Кировоградский факультет КНУКиИ"

Усовершенствование профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров

Статья посвящена рассмотрению вопросов усовершенствования подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров.

рынок труда, профессиональная подготовка кадров, повышение квалификации кадров

Сьогодні реальний стан сільського ринку праці України характеризується наявністю невідповідностей та диспропорцій між пропозицією робочої сили та попитом на неї. За статистичними даними, чисельність громадян, не зайнятих трудовою діяльністю у 2011 р. складала 501,4 тис. осіб, а потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць - 59,3 тис. осіб. Навантаження незайнятого населення на одне вільне робоче місце (вакантну посаду) становило 8 осіб [1]. На жаль, ситуація сьогодні в країні така, що кількість робочих місць, яка щорічно вводиться в дію, не відповідає існуючим обсягам безробіття.

Проблемам усунення дисбалансу на ринку праці присвячено чимало наукових досліджень. Їх результати широко висвітлені у працях провідних українських вчених: І. Ф. Гнибіденка, А. М. Колота, Е. М. Лібанової, А. Савченка, К. І. Якуби та інших авторів.

Віддаючи належне науковим розробкам зазначених вчених у вирішення питань стабілізації ситуації на ринку праці, зазначимо, що питання усунення дисбалансу між попитом і пропозицією робочої сили на підприємствах саме за рахунок професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів все ще недостатньо вивчено, і тому, потребує особливої уваги та подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження питань удосконалення професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів як засобу стабілізації ситуації на ринку праці.

© А.В. Шинкаренко, 2013

Забезпечення ефективної зайнятості населення, усунення дисбалансу між попитом та пропозицією робочої сили на ринку праці потребує здійснення професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації безробітних. Професійне навчання передбачає формування у працівників здібностей до професійного розвитку, освоєння нових вмінь і навичок.

Професійна підготовка та підвищення кваліфікації кадрів здійснюється для працівників підприємств, установ, організацій та їхніх відокремлених підрозділів, які пройшли навчання без відриву від виробництва та у навчальних закладах різних типів за договорами за рахунок коштів підприємств.

Підготовка новим професіям включає первинну професійну підготовку осіб, які раніше не мали професії та перепідготовку кадрів на іншу професію порівняно з раніше здобутою. За даними Державної служби статистики у 2011 році в Україні навчено новим професіям 230 тис. осіб (2,1 % облікової кількості штатних працівників), що на 9,1 % більше, ніж наприклад у 2009 р. З них навчалися на виробництві 175,6 тис. осіб (76,3 %), у навчальних закладах - 54.4 тис. осіб (23,7 %). Серед осіб, які отримали нові професії, особи, що проходили навчання у вищих навчальних закладах складали 15,2%, а у професійно-технічних - 84,8 %. Первинну підготовку пройшли 36,3 %, а перепідготовку - 63,7 % працівників.

Підвищення кваліфікації – навчання з метою поглиблення раніше здобутих знань, умінь і навичок на рівні вимог виробництва чи сфери послуг. Підвищили кваліфікацію в 2011 році 978,4 тис. осіб (9,1 % облікової кількості штатних працівників), в тому числі на виробництві – 472,9 тис. осіб (48,3 %), у навчальних закладах - 505,5 тис. осіб (51,7 %). Серед осіб, які підвищили свою кваліфікацію 15,1 % складали керівники, 45,8 % - професіонали, фахівці, 2,4 % - технічні службовці, 36,7 % - робітники [2].

Проголошений державою курс на інноваційно-інвестиційну модель розвитку економіки передбачає пошук шляхів підвищення професійного навчання кадрів на виробництві в ринкових умовах. В новій економіці, яку можна трактувати як економіку розвитку, що заснована на знаннях, або «економіку знань», дедалі відчутнішими і чи не основними факторами розвитку стають інноваційна праця та інтелектуальний капітал [3, С. 4-5].

Основою для підготовки фахівців і робітників за спеціальностями та професіями повинна стати поточна, короткострокова і довгострокова потреба в кадрах за видами економічної діяльності. Причому на макрорівні структурна потреба в робочій силі повинна визначатися специфікою галузей та демографічною ситуацією в країні, а на мікро-рівні - номенклатурою продукції (послуг), що виробляє чи надає підприємство.

На жаль, при підготовці фахівців вищими навчальними закладами відсутнє узгодження взаємодії ринку праці та ринку освітніх послуг. Перевага надається економічному напряму (32 %), тоді як серед фахівців, які закінчили ВНЗ і звернулися з питань працевлаштування до Державної служби зайнятості переважає також економічний напрям підготовки (44 %).

Є очевидним, що навчальні заклади не тільки не узгоджують обсяги і напрями професійної підготовки кадрів, але й готують фахівців за деякими спеціальностями, що не відповідають вимогам сучасного ринку праці та економічного розвитку країни.

Сьогодні потрібно чітко визначити скільки і яких фахівців та робітничих кадрів потрібно готувати для забезпечення ринку праці.

Реальні дані щодо територіально-галузевого та секторного руху робочих місць може надати лише їх інвентаризація, яка не проводиться з початку ринкових перетворень в країні.

Вакуум в оцінці та регулюванні процесу формування та модернізації робочих

місць доповнюється відсутністю достовірної інформації про режим змінності працівників у галузях економіки, поширенням «тіньової» зайнятості, що значно ускладнює оцінку існуючих робочих місць і відповідно розробку ефективного механізму впливу на місткість вітчизняного ринку праці.

При визначені потреби у фахівцях з вищою освітою відповідних освітньо-кваліфікаційних рівнів та робітничих кадрів, потрібно враховувати:

- рівень забезпеченості різних сфер економічної діяльності, підприємств фахівцями з вищою освітою та робітничими кадрами;
- вплив обсягів виробництва продукції, інвестицій, чисельності зайнятих в економіці країни, їх статево-вікового складу на формування загальної та додаткової потреби у фахівцях і робітничих кадрах;
- загальну та додаткову потребу у фахівцях з вищою освітою, робітничих кадрах усіх сфер економічної діяльності;
- очікувані зміни в динаміці пропозицій фахівців, робітничих кадрів на ринку праці за галузями економіки та регіональних ринках праці;
- поточну та перспективну додаткову потребу у фахівцях з вищою освітою, робітничих кадрах у розрізах спеціальностей і професій на рівні підприємства, населеного пункту, адміністративного району [4].

Перехід від командно-адміністративної економіки до ринкової призводить до вивільнення, перерозподілу та перепідготовки робочої сили. За дослідженнями вчених 30 % - 70 % вивільнених працівників змінюють свою професію. Виникає потреба в організації перепідготовки кадрів. Вона здійснюється безпосередньо на підприємстві та силами територіальної служби зайнятості. Перепідготовка може проводитися не лише для безробітних осіб, а й у разі виникнення нових професій широкого профілю.

Як показує світовий досвід, сьогодні професійні знання мають тенденцію до швидкого старіння. Якщо раніше отриманих знань і навичок працівникові вистачало на весь трудовий шлях, то сьогодні доводиться змінювати 3-4 спеціальності. Ще не так давно знань отриманих після закінчення вищого навчального закладу вистачало на 20-25 років практичної діяльності, то нині – на 5-7 років, а в галузях, що визначають науково-технічний прогрес - на 2-3 роки [5;6]. На жаль, періодичність підвищення кваліфікації працівників підприємств в Україні складає в середньому 15 років, що призводить до відставання фахового рівня працівників від потреб сучасного виробництва [7].

Дослідження свідчать, що сьогодні в професійному навчанні кадрів на виробництві існують проблеми, пов'язані з недостатнім його державним фінансуванням; складнощами з отриманням дозволу на навчання кадрів на виробництві, недоступністю проходження професійної підготовки через низький рівень заробітної плати та доходів, застарілі технології професійного навчання тощо.

Ще однією важливою причиною недостатнього охоплення професійною освітою, є низький рівень доходів населення. Цей факт не дає можливості йому вкладати власні кошти у професійну підготовку, знаючи заздалегідь, що вищий рівень професійної майстерності не завжди веде до підвищення рівня доходів. Сьогодні в державі вкрай необхідно підвищити мотивацію праці та встановити реальну вартість робочої сили.

Нині у більшості країн світу перевага надається активній політиці зайнятості, особливо щодо організації високоефективної системи професійної освіти. Є очевидним, що впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку України стане можливим лише за умови підвищення рівня професійної майстерності кадрів та високого рівня доходів, тому що в 21 ст. не природні багатства, не територія, а високі технології, знання, інтелект будуть основою формування нової економіки, джерелом добробуту та

якості життя населення країни [3].

Сучасна світова економіка (в руслі якої в цілому розвивається і Україна) характеризується великомасштабними змінами у структурі та якості виробничих факторів, небаченим зростанням ролі знань, інформації, інтелекту, інновацій. Сьогодні є актуальним твердження: хто володіє інформацією, той володіє світом. Тому, розвиток професійної освіти кадрів на виробництві повинен здійснюватися за рахунок впровадження сучасних інноваційних методик навчання. Адже, інновація передбачає нові знання у вигляді досконаліших чи принципово нових ідей, проектів, результатів наукових досліджень тощо; це зміни творчого характеру, дещо нове у сфері діяльності людини; це новизна певних властивостей того, що виробляється чи продукується; це результат творчого процесу у вигляді нових споживчих вартостей; це різноманітні удосконалення, які забезпечують економію витрат, створюють умови для такої економії або задоволення нових потреб споживачів; це процес реалізації нових ідей у діяльності людини, який сприяє задоволенню потреб і приносить економічну вигоду тим, хто ці ідеї продукує, поширює та запроваджує [3]. Реалії сьогодення вказують на необхідність проведення модульного професійного навчання працівників, основаного на взаємозв'язку між ринком праці та ринком освітніх послуг. Першочерговими завданнями в цьому напрямку повинні бути:

- ефективна професійна підготовка кадрів, відповідно до вимог ринку праці;
- підвищення конкурентоспроможності робочої сили за рахунок підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації незайнятого населення;
- працевлаштування безробітних за допомогою нестандартних, гнучких форм зайнятості;
- створення умов для розвитку професійного навчання кадрів на виробництві тощо.

Виходом із складної ситуації, що нині має місце в системі професійної освіти, на наш погляд, має бути ухвалення комплексної загальнодержавної програми підготовки кадрів з чітким розмежуванням завдань і обов'язків між причетними до цієї справи відомствами.

Головною метою професійного навчання незайнятого населення повинно стати підвищення рівня його конкурентоспроможності для працевлаштування через надання освітніх послуг відповідно до освітніх потреб, вимог роботодавців та прогнозів щодо попиту на ринку праці.

Зважаючи на надзвичайно складну ситуацію на ринку праці, проблеми у професійному навчанні сьогодні вкрай необхідно розробити такий механізм організації професійної підготовки кадрів, який би враховував ринковий попит на професії та був заснований на застосуванні сучасних інноваційних технологій професійного навчання. Вирішення питання удосконалення професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів можливе за умови координації зусиль органів державної влади всіх рівнів, навчальних закладів, служби зайнятості, роботодавців, органів масової інформації. Це дозволить узгодити професійно-кваліфікаційну структуру робочої сили з вимогами інноваційного розвитку економіки. Проте, в умовах економічної кризи в країні, коли фінансові можливості держави обмежені, зробити це надзвичайно складно. Тому пошук шляхів удосконалення професійної освіти кадрів і надалі буде надзвичайно важливим та потребуватиме подальших наукових досліджень.

Список літератури

1. Економічна активність населення України 2011. - Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 208 с.

2. Праця України у 2011 році. - Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 344 с.
3. Колот А. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань // Україна: аспекти праці. – 2007. – №4. – С. 4-9.
4. Савченко А. Методологічні основи визначення потреби у кваліфікованих кадрах // Україна: аспекти праці. – 2003. - № 4.
5. Логинов В.П., Кравцов И.Ч., Курнышева И.Р. Организационно-єкономическое управление инновационной инфраструктурой. Современное управление, 1998. - №2. – С. 37-41.
6. Васильченко В.С., Грищенко А.М., Гришкова О.А., Керб Л.П. Управління трудовим потенціалом: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 403 с.
7. Заюков І., Коваль Н. Проблеми та перспективи розвитку в Україні професійного навчання кадрів на виробництві // Економіка України. – 2008. - № 6.- С.80-87.

A. Shinkarenko
Kirovohrad Faculty of Kyiv National University of Culture and Art
Improvement of professional training, re-training and raising the level of professional skills

The objective of the article is the research of issues connected with improvement of professional training and re-training of personnel as a way of stabilization of the situation at labour market.

The article discloses the ways of improvement of professional training, re-training and raising the level of professional skills of personnel.

It has been shown that the main aim of professional training of unoccupied population should be raising the level of its competitiveness for job-placement through education services according to educational demands and the demands of employers including the trends on the labour market.

The ways of improvement of professional training have been suggested.

Improvement of professional training, re-training and raising the level of professional skills of personnel will adjust professional and qualification structure of labour force with the demands of innovative development of economy and increase the competitiveness of unoccupied population on the labour market.
labour market, professional training of personnel, re-training of personnel

Одержано 12.04.13

УДК 364.048

О.В. Заярнюк, канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Діагностика мотивації зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями

В статті проаналізовано стан мотивації зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями. Виявлено чинники, що перешкоджають інтеграції осіб з інвалідністю до сфери трудової діяльності. Зроблено висновок про недостатню дієвість сприяння зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями на мікроекономічному та нанорівні.
діагностика, мотивація, зайнятість, особи з обмеженими фізичними можливостями

А.В. Заярнюк
Кировоградский национальный технический университет
Диагностика мотивации занятости лиц с ограниченными физическими возможностями

© О.В. Заярнюк, 2013

В статье проанализировано состояние мотивации занятости лиц с ограниченными физическими возможностями. Определены факторы, препятствующие интеграции лиц с инвалидностью в сферу трудовой деятельности. Сделаны выводы о недостаточной действенности содействия занятости лиц с ограниченными физическими возможностями на микроэкономическом и наноуровне.
диагностика, мотивация, занятость, лица с ограниченными физическими возможностями

Постановка проблеми. Реалізація курсу на модернізацію економіки України в умовах зниження обсягу людських ресурсів за рахунок кризової демографічної ситуації, високих темпів трудової міграції, зростання частки осіб з обмеженими фізичними можливостями (ООФМ) у структурі населення актуалізує завдання всебічного розвитку людини як працівника та як особистості. Виходячи з цих позицій, особи з інвалідністю мають рівні права з іншими громадянами і повинні мати рівні можливості для реалізації своїх прав, передусім у сфері трудової діяльності. Приймаючи це за основу, потрібно розглядати осіб з інвалідністю не як пасивну, а як активну частину трудового потенціалу суспільства.

В умовах становлення інституту соціальної відповідальності та забезпечення соціального залучення уразливих громадян суспільства, соціалізації ринку праці, гуманізації соціально-трудових відносин для подолання пасивно-утриманських життєвих і трудових орієнтацій інвалідів виправданим є використання стосовно них терміну „особи з обмеженими фізичними можливостями", з наголосом на тому, що вони є повноцінними членами суспільства, які, проте, мають певні особливі потреби і обмеження, в тому числі і стосовно зайнятості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та прикладним проблемам розвитку та регулювання зайнятості уразливих верств населення присвячені дослідження провідних вітчизняних вчених, зокрема, І.Ф. Гнибіденка [2], А.М. Колота [6], В.В. Онікієнка [9]. Різні аспекти соціально-економічних проблем інвалідності в Україні висвітлені в працях І.С. Верховод [4], Г.І. Гаврюшенко [1; 8], Т.М. Кір'ян [3; 4], Л.Г. Колєшні [5], С.В. Мельника [8], О.Й. Леська [7], І.М. Терюханової [11], Н.К. Стульпінас [11], О.О. Терещук [11]. Разом із тим, актуальні питання забезпечення можливостей розширення зайнятості людей з інвалідністю у науковій літературі все ще залишаються не достатньо дослідженими.

Актуальність статті посилюється недостатністю досліджень мотивації зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями. *Метою статті* є виклад результатів мотиваційного моніторингу зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями.

Виклад основного матеріалу. З метою вивчення актуальних трудових та інших потреб осіб з обмеженими фізичними можливостями для визначення шляхів можливої допомоги для подальшого включення ООФМ у професійну трудову діяльність на мікрорівні автором було розроблено анкету та складено відповідну програму проведення мотиваційного моніторингу протягом 2009-2012 рр. Опитуванням було охоплено більше 300 осіб з обмеженими фізичними можливостями, які проживають у Кіровоградській та Черкаській областях. Автором проводилося опитування серед ООФМ, які є працівниками підприємств УТОС і УТОГ, а також ООФМ, які зверталися до управлінь праці та соціального захисту населення Кіровоградської та Черкаської облдержадміністрацій за отриманням допомоги у працевлаштуванні, безробітних ООФМ.

Інформаційну основу моніторингу складали відповіді респондентів на питання анкети, обробка яких дозволила з'ясувати ситуацію стосовно стану трудової активності цієї категорії громадян. Увага приділялася наступним блокам питань із передбаченими анкетою варіантами відповідей на них:

– стать („чол.”, „жін.”);

– вік („до 30 років”, „30–39 років”, „40–49 років”, „50–60 років”, „більше 60 років”);

– група інвалідності („І-ша група”, „ІІ-га група”, „ІІІ-тя група”);

– освітньо-кваліфікаційний рівень („початкова загальна освіта”, „базова загальна середня освіта”, „повна загальна середня освіта”, „професійно-технічна освіта”, „базова вища освіта”, „повна вища освіта”);

– наявність професії („є одна професія”, „є дві або більше”, „професії немає, але є можливість виконувати певні трудові операції”, „професії немає, можливості виконувати трудові операції немає”);

– оцінка власного професіоналізму („високий”, „середній”, „низький”);

– уявлення про необхідність професійного навчання („так, є”, „ні, немає”, „важко відповісти”);

– наявність стажу роботи („так”, „ні”);

– тривалість стажу роботи („до одного року”, „1-5 років”, „6-10 років”, „11-15 років”, „16-20 років”, „понад 20 років”);

– оцінка загального стану здоров’я („є потреба в періодичному лікуванні/оздоровленні”, „є потреба в санаторно-курортному лікуванні”, „є потреба в постійному медичному догляді”, „є потреба в стаціонарному лікуванні”);

– причини, за якими респондент не працює в даний момент („погане самопочуття”, „відсутність відповідної роботи”, „низька заробітна плата”, „віддаленість місця роботи від місця проживання”, „неприйнятний режим роботи”, „сімейні обставини”);

– наявність бажання працювати („так, є”, „ні, немає”, „важко відповісти”);

– наявність звернень до органів соціального захисту населення: а) з приводу працевлаштування („так”, „ні”); б) з питань навчання/перенавчання („так”, „ні”);

– факт отримання допомоги з боку органів соціального захисту населення („так”, „ні”);

– наявність бажання працювати за певною категорією („робітник”, „службовець”, „на роботах, що не потребують професії”);

– відчуття потреби в професійній підготовці або перенавчанні („так”, „ні”, „важко відповісти”);

– бажана сфера праці („на державних підприємствах звичайного типу”, „на сільськогосподарських підприємствах”, „на спеціалізованих підприємствах, цехах, дільницях”, „на підприємствах УТОГ, УТОС”, „займатися індивідуальною трудовою діяльністю”);

– бажаний режим роботи („повний робочий день”, „неповний робочий день”, „неповний робочий тиждень”, „на умовах самозайнятості”, „як безоплатно працюючий член родини”, „робота за тимчасовим строковим контрактом”, „робота вдома”, „інший”);

– члени сім’ї („батько”, „мати”, „дружина/чоловік”, „діти”, „живу один (одна)”, „брат”, „сестра”, „інші родичі”);

– розмір грошових доходів в середньому за місяць („живу випадковими заробітками”, „до 500 грн.”, „500-800 грн.”, „800-1000 грн.”, „1000-1500 грн.”, „понад 1500 грн.”);

– оцінка можливостей свого доходу для задоволення власних потреб („не вистачає на повноцінне харчування”, „не вистачає на повноцінне харчування, лікування та сплату житлово-комунальних послуг”, „не вистачає на повноцінне харчування, лікування”, „не вистачає на купівлю одягу, взуття”, „грошей не вистачає для якісного

відпочинку", „грошей вистачає на повноцінне харчування, лікування та сплату житлово-комунальних послуг, але є проблемою оплата відпочинку, придбання житла, автомобіля", „можу дозволити собі купувати дорогі речі (побутову техніку, автомобіль, квартиру)").

Результати обробки відповідей опитаних осіб з обмеженими фізичними можливостями подано як розподіл даних у відсотках від загальної чисельності респондентів.

Вікова структура опитаних осіб з обмеженими фізичними можливостями має таку картину: 10% респондентів мають вік до 20 років, 25% – 20-29 років, 10% – 30-39 років, 20% – 40-49, найбільшу частку серед опитаних ООФМ (30%) становлять особи віком 50-59 років.

Розподіл респондентів за гендерною ознакою показав, що 40% опитаних ООФМ становлять чоловіки, 60% – жінки.

Дані дослідження свідчать про те, що отримання освіти є для ООФМ істотною проблемою. При цьому слід відмітити, що серед осіб з ІІІ групою інвалідності найбільша частка тих, хто отримав повну загальну середню освіту (95%), разом із тим серед інвалідів І та ІІ груп таких лише 77%. Результати дослідження показують, що серед ООФМ найнижчий рівень освіти характерний для середньої вікової групи, а серед осіб у віці 20-29 років кожен п'ятий має повну вищу освіту.

Аналіз розподілу осіб з обмеженими фізичними можливостями залежно від наявності у них професії свідчить про високий мотиваційний потенціал зайнятості серед осіб з обмеженими фізичними можливостями. Так, жоден з опитаних респондентів не обрав варіант відповіді „професії немає, можливості виконувати трудові операції немає".

При цьому потрібно відмітити, що серед осіб з обмеженими фізичними можливостями, які не мають професії, переважна більшість (64,3%) – це особи молодого віку.

Об'єктивним наслідком обмежень в доступі до освіти є відмінності в самооцінці професіоналізму, зафіксовані у респондентів з різними групами інвалідності. Наявність інвалідності не дозволяє досягти навіть середніх показників професіоналізму кожному п'ятому з опитаних інвалідів ІІІ групи. Серед осіб, які мають І та ІІ групи інвалідності переважна більшість оцінює рівень власного професіоналізму як низький (81,8% та 61,6% відповідно).

Розподіл респондентів за наявністю у них бажання оволодіти професією показав, що позитивно оцінюють можливість оволодіти професією 83% опитаних респондентів, переважна більшість серед них – це молодь і особи середнього віку. При цьому лише кожен шостий з опитаних відмітив небажання оволодіти професією, назвавши основною причиною такої позиції передпенсійний вік та погане самопочуття.

Серед опитаних респондентів трудовий стаж мають 72% осіб. Серед тих, хто має трудовий стаж, строком до одного року працювали 3% осіб з обмеженими фізичними можливостями, стаж від 1 до 5 років мають 19% респондентів, від 6 до 10 років – 27%, 11-15 років – 22%, 16-20 років – 18%, понад 20 років – 11%.

Аналіз самооцінки особами з обмеженими фізичними можливостями загального стану власного самопочуття засвідчив, що з віком суттєво збільшується імовірність погіршення здоров'я. Так, серед респондентів, вік яких не перевищує 30 років, переважна більшість оцінює власний стан здоров'я як такий, що потребує періодичного оздоровлення та санаторно-курортного лікування. На необхідність постійного медичного догляду вказали лише 15% респондентів цієї вікової групи. Разом із тим, серед осіб з обмеженими фізичними можливостями, вік яких перевищує 40 років, більше половини опитаних зазначили, що мають потребу в стаціонарному лікуванні, а

кожен третій потребує постійного медичного догляду. Очевидно, що наявність інвалідності сама по собі істотно обмежує можливості пошуку роботи. Так, погане самопочуття в якості чинника, що є причиною виключення зі сфери зайнятості, назвав кожен четвертий респондент. Крім цього, серед причин, що негативно впливають на активність осіб з обмеженими фізичними можливостями на ринку праці істотними є низька оплата праці та відсутність відповідної роботи за професією. Віддаленість місця роботи від місця проживання є суттєвим чинником, що перешкоджає зайнятості осіб з I групою інвалідності (табл. 1).

Таблиця 1 – Оцінка респондентами чинників, що перешкоджають їх зайнятості (у % до чисельності опитаних)

Чинники, що перешкоджають зайнятості ООФМ	**Група інвалідності**		
	I	II	III
Погане самопочуття	28,8	25,6	20,4
Відсутність відповідної роботи за професією	37,3	29,5	26,7
Віддаленість місця роботи від місця проживання	34,5	22,5	15,6
Низька заробітна плата	38,7	41,2	42,3
Неприйнятний режим роботи і розпорядок дня	0,0	0,0	0,0
Сімейні обставини (необхідність займатися вихованням дітей, онуків, догляд за іншими членами сім'ї)	0,0	0,0	1,2

Разом із тим, про силу трудових мотивів свідчить висока питома вага ствердних відповідей (74%) на запитання „Чи є у Вас бажання працювати?". Водночас, „ні" відповіли 17% опитаних осіб з обмеженими фізичними можливостями (серед них переважали особи з I групою інвалідності), не змогли визначитись з цього приводу 9% опитаних осіб. Звернення до служби зайнятості України, Фонду соціального захисту інвалідів, управління праці та соціального захисту населення, на підприємства та до громадських організацій інвалідів з питань працевлаштування та перенавчання підтвердили 38% опитаних осіб з обмеженими фізичними можливостями. Решта 62% не вірять можливості отримання допомоги з цих питань і не виявляють високої активності в пошуку роботи.

Серед тих, хто звернувся за допомогою у працевлаштуванні та перенавчанні 54% отримали очікувану допомогу, решта – ні.

Розподіл осіб з обмеженими фізичними можливостями за видами бажаних професій показав, що більше половини (51,4%) респондентів висловлюють бажання працювати робітниками, 21,5% – службовцями, 27,1% – виконувати роботу, що не потребує професії. На наш погляд, досить низька оцінка власних шансів професійної позиції більшості опитаних полягає в тому, що для осіб з обмеженими фізичними можливостями важливою проблемою є не лише пошук роботи та працевлаштування, але й просування кар'єрними сходами.

Потребу в професійній підготовці та перенавчанні для власного працевлаштування відчуває майже половина (48%) опитаних осіб з обмеженими фізичними можливостями.

Щодо сфери діяльності, бажаної для осіб з обмеженими фізичними можливостями, то тут ситуація виглядає наступним чином (табл. 2). Бажання працювати на державних підприємствах звичайного типу виявила переважна більшість з 368 опитаних осіб з обмеженими фізичними можливостями: 23,9% інвалідів I групи,

44,6% – II групи і 54,8% – третьої.

В основному це особи середнього віку, більшість з яких мають досвід роботи на державних підприємствах. Кожен п'ятий інвалід I групи обрав в якості сфери праці підприємства УТОГ або УТОС, серед осіб з II групою інвалідності таких виявилося 13,6%, з III групою – 8,8%. На сільськогосподарських підприємствах (фермерських господарствах) виявив бажання працювати кожен десятий з опитаних ООФМ, більшість яких проживають у сільській місцевості. Займатися індивідуальною трудовою діяльністю в основному виявили бажання 22,1% осіб з III групою інвалідності, дещо менше таких серед інвалідів II групи – 17,8%, I групи – 2,3%.

Потрібно відмітити, що серед осіб з обмеженими фізичними можливостями, готових працювати в сфері малого бізнесу, переважають люди молодого віку з вищою освітою.

Таблиця 2 – Розподіл осіб з обмеженими фізичними можливостями залежно від бажаної сфери діяльності (у % до чисельності опитаних)

Сфера діяльності	Група інвалідності		
	I	II	III
На державних підприємствах звичайного типу	23,9	44,6	54,8
На сільськогосподарських підприємствах (фермерських господарствах)	8,2	12,3	14,3
На підприємствах УТОГ, УТОС	24,3	13,6	8,8
На спеціалізованих підприємствах, в цехах, дільницях	41,3	11,7	0
Займатися індивідуальною трудовою діяльністю	2,3	17,8	22,1

Розподіл опитаних осіб з обмеженими фізичними можливостями за сімейним станом такий: 42% одружені, 58% – ні. Аналіз чисельності членів родини, в яких проживають ООФМ, виявив, що більшість неодружених ООФМ (72%) проживають з одним з батьків (частіше з мамою), з братом або сестрою – 4%, самотньо живуть 24% таких осіб. Серед одружених осіб з обмеженими фізичними можливостями 48% мають на утриманні одну дитину, 17% – двох дітей, 2% – трьох дітей, 33% не мають дітей.

Проведений аналіз розміру грошових доходів на одного члена родини в середньому за місяць, включаючи заробітну плату, стипендію, пенсію, допомогу, засвідчив, що переважна більшість осіб з обмеженими фізичними можливостями мають доходи в розмірі 500-800 грн. на місяць, що у 2-3 рази менше гарантованого державою розміру прожиткового мінімуму, який навіть не забезпечує утримання ООФМ на межі фізичного виживання. Кожен п'ятий інвалід III групи має доход у розмірі менше 500 грн. Щомісячний доход у розмірі 500-800 грн. мають 2,6% інвалідів I групи, 4,3% інвалідів II групи і 2,8% інвалідів III групи. Жоден з опитаних респондентів не має доходу на одного члена родини в середньому за місяць, що перевищує 1500 грн.

Зазначений стан грошових доходів осіб з обмеженими фізичними можливостями залишається незмінним і сьогодні. Результати наших досліджень підтверджуються і в працях інших вітчизняних науковців. Так, за словами О. Осадчого, заступника голови Українського товариства сліпих, на підприємствах товариства значна частина незрячих працівників отримує 50-200 грн. заробітної плати, інші отримують мінімальну заробітну плату [10, с. 31]. Про низький рівень мотиваційного впливу заробітної плати працюючих ООФМ свідчить низька оцінка респондентами можливостей отримуваного доходу (табл. 3).

Як свідчать наведені дані, переважна більшість опитаних осіб з обмеженими

фізичними можливостями (більше 90%) у процесі проведеного дослідження визнали, що заробітна плата задовольняє лише їхні найсуттєвіші життєві потреби (харчування, оплату житлово-комунальних послуг) і вони не мають матеріальних можливостей для купівлі одягу, взуття, повноцінного відпочинку, лікування та оздоровлення.

Великою проблемою є відсутність коштів на придбання засобів технічної реабілітації, яка стримує трудову активність 35,2% осіб з обмеженими фізичними можливостями. Абсолютно всі опитані респонденти зазначили, що їх доходу не вистачає на оплату відпочинку, купівлю житла, автомобіля.

Таблиця 3 – Оцінка респондентами можливостей отримуваного доходу*

Можливості отримуваного доходу для задоволення потреб	(у % до чисельності опитаних)
Не вистачає на повноцінне харчування	84,7
Не вистачає на повноцінне харчування, лікування	91,5
Не вистачає на повноцінне харчування, лікування та оплату житлово-комунальних послуг	87,6
Не вистачає на купівлю одягу, взуття	76,9
Не вистачає на засоби технічної реабілітації (диктофон, інвалідний візок)	35,2
Грошей не вистачає для якісного відпочинку	7,3
Можу дозволити собі купувати дорогі речі (побутову техніку, автомобіль, квартиру) тільки шляхом заощаджень	0,0
Грошей вистачає на повноцінне харчування, лікування, сплату житлово-комунальних послуг, але є проблемою оплата відпочинку, купівля житла, автомобіля	0,0

* сума відповідей перевищує 100% через вибір респондентами кількох відповідей

Висновки. Виходячи з наведеного вище, можна стверджувати, що сприяння зайнятості ООФМ на мікроекономічному та нанорівні є недостатньо дієвим. Відсутність економічних стимулів для роботодавців по створенню нових і збереженню існуючих робочих місць для ООФМ, недостатність коштів на підприємствах звужує можливості для працевлаштування ООФМ. Невідповідність професійної підготовки частини ООФМ запитам територіального ринку праці не дозволяє їм влаштуватися на гідну роботу. Водночас, пропозиція некваліфікованої і низькооплачуваної роботи не задовольняє потреби осіб з обмеженими фізичними можливостями. Головними причинами, що стримують трудову активність серед осіб з обмеженими фізичними можливостями є: низький рівень заробітної плати, невідповідність зовнішнього середовища трудовим потребам ООФМ (недостатність технічних засобів реабілітації та транспортних засобів; ортезів і протезів; модернізованих меблів, обладнання, предметів побуту, засобів праці; навчальної, наукової літератури і засобів масової інформації на спеціальних, адаптованих до потреб ООФМ, носіях), обмеженість доступу до набуття професійної освіти та конкурентоспроможної професії.

Проблемні питання та *перспективи подальших досліджень*, на думку автора, полягають в наступному: по-перше, у пошуку шляхів створення ефективного механізму комплексної багатопрофільної реабілітації і зайнятості інвалідів; по-друге, в обґрунтуванні напрямів удосконалення системи здобуття освіти та фахової підготовки осіб з інвалідністю; по-третє, у дослідженні питань удосконалення інформаційного забезпечення системи реабілітації та працевлаштування інвалідів. Вказані напрямі не вичерпують всіх актуальних завдань, зміст яких є близьким до виконаного

дослідження.

Список літератури

1. Гаврюшенко Г. Працевлаштування осіб з обмеженими фізичними можливостями: світовий досвід та пропозиції щодо його запровадження в Україні / Ганна Гаврюшенко // Соціальний захист. – 2005. – № 11. – С. 27-28.
2. Гнибіденко І. Трудова зайнятість – важлива складова соціальної політики / Іван Гнибіденко // Праця і зарплата. – 2007. – № 47. – С. 4-5, С. 7.
3. Кір'ян Т. Рівень та можливості використання праці інвалідів на підприємствах окремих сфер економічної діяльності / Тетяна Кір'ян // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 2. – С. 13–19.
4. Кір'ян Т., Верховод І. Системно-концептуальний підхід щодо соціально-професійної реабілітації інвалідів / Тетяна Кір'ян // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 2. – С. 3–10.
5. Колєшня Л., Пасічник В. Інтеграція людей з інвалідністю у сферу праці: перспективи і напрями // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 7. – С. 20-24.
6. Колот А.М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку : монографія / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 2010. – 251 [5] с.
7. Лесько О.Й. Зайнятість та професійна реабілітація осіб з обмеженими фізичними можливостями (методологія, проблеми, шляхи вирішення) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.09.01 „Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика" / О.Й. Лесько. – К., 2003. – 16 с.
8. Мельник С., Гаврюшенко Г. Законодавчо-нормативне забезпечення державної соціальної політики щодо інвалідів / Сергій Мельник, Ганна Гаврюшенко // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 6. – С. 16–20.
9. Онікієнко В.В. Основні тенденції формування трудових ресурсів і зайнятості населення України в довготривалій перспективі / В.В. Онікієнко // Зайнятість та ринок праці. Вип. 8. – К., 1998. – С. 48–58.
10. Сліпі підтримують зрячих // Віче. – 2008. – № 3. – С. 31.
11. Терюханова І. Стимулювання роботодавців до працевлаштування інвалідів: зарубіжний досвід та вітчизняна практика / І. Терюханова, Н. Стульпінас, О. Терещук // Соціальний захист. – 2008. – № 11. – С. 16–17.

O. Zaiarniuk
Kirovograd National Technical University

Diagnostic of disable people motivation employment

The purpose of article is the results of disable people employment motivation monitoring presentation.

Condition of disable people employment motivation monitoring analyzed in the article. Causes of obstruction of labor activity disable people identified. This low wages level, the disparity of the environment and labor needs. This also limited availability of receiving professional education and competitive profession. Disable people do not want to work in unskilled low-paid jobs.

Conclusion: promoting employment disable people on micro-economic and nanolevel is not effective.

diagnostic, motivation, employment, disable people

Одержано17.04.13

УДК 331.5:334.735(477)

О.О. Шевченко, асп.
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», м. Полтава

Основні проблеми працевлаштування молоді у системі споживчої кооперації України

У статті розглядаються основні проблеми працевлаштування випускників вищих навчальних закладів у системі споживчої кооперації України. Показано недоліки молодіжної кадрової політики на законодавчому та внутрішньо управлінському рівні.
молодіжна кадрова політика, молодий спеціаліст, комплектація персоналу, споживча кооперація

Е.А. Шевченко
ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли», г. Полтава
Основные проблемы трудоустройства молодежи в системе потребительской кооперации Украины

В статье рассмотрены основные проблемы трудоустройства выпускников высших учебных заведений в системе потребительской кооперации Украины. Показаны недостатки молодежной кадровой политики на законодательном и внутриуправленческом уровне.
молодежная кадровая политика, молодой специалист, комплектация персонала, потребительская кооперация

Постановка проблеми та її актуальність. Однією з найбільш гострих проблем сьогодення в Україні є проблема зайнятості молоді. Щороку лави безробітних поповнюються випускниками вищих навчальних закладів, які безуспішно намагаються влаштуватися на роботу. «Молодь – це окрема соціально-демографічна група, яка відрізняється за сукупністю вікових характеристик, особливістю соціального становища та обумовлених тим чи іншим набором соціально-психологічних якостей, що визначаються суспільним ладом, культурою, закономірностями соціалізації, вихованням в умовах певного суспільства» [9]. Молодь має великий трудовий потенціал і здатність адаптуватися до будь-яких змін у діяльності підприємства: освоєння нових технологій, модернізації і комп'ютеризації діяльності, зміни стилю керівництва, розширення діяльності на міжнародній арені тощо. Але, не зважаючи на це, молоді спеціалісти відчувають себе вразливими, оскільки законодавчо закріплені гарантії на практиці майже не реалізуються, а потенційні роботодавці не мають чітко сформованого механізму залучення до штату молодих спеціалістів.

Особливо актуальним питання працевлаштування молоді є для підприємств та організацій споживчої кооперації України. Це пов'язано з трансформаційними процесами у розвитку Укоопспілки та вступом Укоопспілки до Європейського співтовариства споживчих кооперативів (Euro Coop), а, отже, появою необхідності у залученні ініціативної молоді.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань, що пов'язані із проблемами та напрямами комплектації персоналу підприємств присвятили свої праці такі вчені, як О. Крушельницька, Д. Мельничук, В. Данюк, В. Дятлов, Ф. Хміль, А. Колот, В. Петюх, С. Цимбалюк, Г. Коваль та ін. Ці автори розглядають основні джерела, методи формування і використання персоналу, а також описують основні етапи планування та підбору працівників. Перші серйозні дослідження стану кадрового

© О.О. Шевченко, 2013

забезпечення споживчої кооперації України ще на початку 60-х р.р. XX ст. провів дослідником із діаспори Ілля Витанович у своєму науковому дослідженні «Історія кооперативного руху». Також даній проблемі присвятили дослідження Ю.М. Гавриленко, Б.А. Панасюк. Однак, дотепер відсутні наукові дослідження, присвячені вивченню основних питань працевлаштування молоді у системі споживчої кооперації України та вирішенню проблем, пов'язаних з цим процесом.

Метою статті є визначення основних проблем та особливостей найму молодих спеціалістів у системі споживчої кооперації України, та аналізу основних законодавчих актів, які регулюють цей процес.

Викладення основного матеріалу дослідження.

Найбільш гостро проблема працевлаштування випускників вищих навчальних закладів у цілому в Україні і в системі споживчої кооперації постала у середині 1990-х років, оскільки виникла загроза відпливу спеціалістів з вищою освітою із системи. Про серйозність даного питання свідчить прийняття у серпні 1996 року Кабінетом міністрів України постанови «Про порядок працевлаштування випускників навчальних закладів, підготовка яких здійснюється за державним замовленням» [1]. Згідно цієї постанови випускники вищих навчальних закладів, яким присвоєно кваліфікацію фахівця з вищою освітою різних освітньо-кваліфікаційних рівнів і, які працевлаштовані на підставі направлення на роботу, вважаються молодими фахівцями протягом трьох років з моменту укладення ними трудового договору із замовником [11]. Крім цього, частиною другою статті 197 Кодексу законів про працю передбачене гарантоване державою працевлаштування за фахом на підставі посвідчення про направлення на роботу на період не менше трьох років тих молодих спеціалістів, які навчалися у вищих навчальних закладах і потреба в яких раніше була заявлена підприємствами [5].

Проаналізувавши основні законодавчі акти, що пов'язані з питаннями працевлаштування, слід виділити поняття «молодий спеціаліст». Основний зміст даного поняття наступний: це випускники державних вищих навчальних закладів, які навчалися за держзамовленням, працевлаштовані на підставі посвідчення про направлення на роботу і вважаються молодими спеціалістами протягом трьох років з моменту укладення з ними трудового договору [4]. Проте, виникає питання: на скільки це поняття актуальне в сучасній Україні? Якщо за радянських часів навчання було безкоштовним і передбачало обов'язкове працевлаштування після його закінчення, то сучасна українська освітня система передбачає часткове державне замовлення (цільове навчання), після закінчення якого працевлаштування забезпечується лише теоретично. Таким чином, поняття «молодий спеціаліст» може застосовуватись лише до частини випускників, але навіть у цьому випадку воно повністю не відповідає своєму початковому змісту.

Крім того, залишається відкритим питання про те, ким є випускники вищих навчальних закладів, які навчалися на платній основі, і яким є порядок працевлаштування цих осіб? Проаналізувавши діючі законодавчі акти, що врегульовують питання зайнятості молоді, зазначимо, що відповіді на це питання вони не дають, а поняття «молодий спеціаліст», що фігурує у кожному з них, не зазнало жодних змін протягом останніх років. Звідси можемо зробити висновок, що сучасне законодавство не відображає і не захищає інтереси молоді у питаннях працевлаштування, а також потребує удосконалення відповідно до сучасних умов.

Процедура працевлаштування молодих спеціалістів у системі споживчої кооперації України також регулюється основними державними законодавчими актами. Проте в цій системі мають місце і внутрішні нормативні акти, що регулюють як діяльність споживчої кооперації в цілому, так і вирішення окремих проблем. До

документів, що призначені для врегулювання проблем надання перших робочих місць молодим фахівцям, належать: «Інструкція про порядок прийняття, переведення, звільнення та обліку кадрів на підприємствах, в організаціях, установах споживчої кооперації України», затверджена постановою Ради Центральної спілки споживчих товариств України VI зборів XVII скликання від 3.04.2003р.; «Концепція молодіжної політики Центральної спілки споживчих товариств України і профспілки працівників споживчої кооперації України», затверджена правлінням Центральної спілки споживчих товариств України, Центральним комітетом профспілки працівників споживчої кооперації України від 17.01.2007р.; Постанова «Про роботу Ради Укоопспілки і правління Центральної спілки споживчих товариств України (Укоопспілки) у 2004-2008 роках та завдання щодо підвищення ефективності господарювання кооперативних організацій і підприємств України», затверджена Центральною спілкою споживчих товариств на XX з'їзді споживчої кооперації України від 18.03.2009р.; Постанова «Про подальшу реалізацію молодіжної політики в системі споживчої кооперації України та залучення студентської і працюючої молоді до профспілкового членства», затверджена на II Пленумі профспілки працівників споживчої кооперації України Центральним комітетом профспілки від 20.12.2006р.; «Галузеві угоди 2005-2006, 2007-2009, 2010-2012» затверджені постановами правління Центральної спілки споживчих товариств України та президією Центрального комітету профспілки працівників споживчої кооперації України; інші нормативні документи.

Необхідно наголосити на тому, що вище перераховані нормативні акти є більш цілеспрямованими на вирішення проблем трудової молодіжної політики в системі споживчої кооперації України, ніж трудове законодавство держави в цілому, проте, також є недосконалими і не вирішують ряд проблем.

Основною умовою працевлаштування молодих фахівців залишається направлення на роботу після завершення навчання за цільовим призначенням. На сьогоднішній день в Україні існує 23 навчальних заклади системи Укоопспілки. До них належать 4 вищі навчальні заклади: ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», Львівська комерційна академія, Вінницький кооперативний інститут, Хмельницький кооперативний інститут, а також 19 коледжів та технікумів [8]. Навчання у технікумах та коледжах на 60-80% є платним, а в окремих з них на 100%, а фінансування здійснюється лише двома способами: за рахунок фізичних та юридичних осіб, а також за галузевим замовленням. Фінансування підготовки фахівців у вищих навчальних закладах здійснюється декількома способами, залежно від закладу: за рахунок державного бюджету і кооперативних організацій в межах державного замовлення; за рахунок державних цільових пільгових довгострокових кредитів; за рахунок організацій, підприємств споживчої кооперації для роботи у системі; за рахунок коштів фізичних та юридичних осіб.

Не зважаючи на це, основним джерелом фінансування підготовки фахівців залишаються кошти фізичних та юридичних осіб. Також існує можливість переведення успішних і талановитих студентів, які навчалися на контрактній основі, на цільове навчання. В такому випадку студент оплачує лише половину вартості навчання за період, що залишився, іншу половина погашається за рахунок системи споживчої кооперації.

Студенти вищих навчальних закладів Укоопспілки, які навчалися за цільовим призначенням, після закінчення навчання направляються на роботу на підприємства системи споживчої кооперації. Проте, молоді фахівці зіштовхуються з проблемою відмови у працевлаштуванні через відсутність вільних робочих місць, нестабільну фінансову ситуацію і навіть банкрутство. Ця проблема є результатом недосконалості і не доопрацювання системи розподілу молодих фахівців між робочими місцями, а також

відсутності ґрунтовної оцінки стану підприємств.

Незрозумілим в цій ситуації є відсутність у Стратегії розвитку споживчої кооперації України (2004-2015 рр.) пункту про створення дієвого механізму працевлаштування випускників освітніх закладів системи. Так, у розділі 5 даного документу – «Кадрова політика, кооперативна освіта і наука» – міститься пункт про здійснення постійного контролю за підготовкою фахівців, що проводиться на замовлення кооперативних організацій навчальними закладами Укоопспілки, надання за результатами проходження практики студенів оцінку якості їх підготовки тощо [12]. Однак незрозуміло, яким чином будуть проводитися дані процеси, і яке їх нормативно-правове підґрунтя.

Звісно, Укоопспілка постійно проводить заходи, що спрямовані на вдосконалення своєї діяльності і, зокрема, молодіжної політики. Офіційно ці заходи закріплюються у нормативному акті «Галузева угода», що затверджується на певний відрізок часу. Згідно даного документу, основними недоліками молодіжної політики у системі споживчої кооперації за останні роки є [2]: не створені спілки молодих кооператорів у половині облспоживспілок; питома вага молоді у загальній чисельності працюючих в ряді кооперативних організацій, в т.ч. у Черкаській, Сумській, Одеській облспоживспілках нижча середнього показника по Укоопспілці; при нарощуванні контингенту студентів, які навчаються в навчальних закладах системи, зменшується їх кількість за галузевим замовленням, хоча 21,2% фахівців не мають відповідної освіти; існує значна частина працівників, у т.ч. молоді на підприємствах і в організаціях системи, які працюють в режимі неповного робочого дня, що впливає на рівень їх заробітної плати.

Однією з найбільш вагомих проблем працевлаштування молоді у системі споживчої кооперації України є недосконаліть системи управління і відбору персоналу на підприємствах і в організаціях Укоопспілки. Організація роботи з працівниками є частиною загального менеджменту, яка пов'язана з людьми, їхніми стосунками всередині організації. З розвитком ринкових відносин зазнали певних змін як функції кадрових служб, так і кадровий менеджмент в цілому. Перш за все, управління персоналом вимагає ретельного аналізу ринку праці, планування, добору і наймання робочої сили, організації підготовки та перепідготовки працівників, аналізу сильних та слабких сторін наявного персоналу, нормування праці, управління процесом плинності працівників та роботи з ними, а також профілактики та ліквідації конфліктів.

Перш за все, кадрові служби повинні чітко визначити потребу у робочій силі як фактичну, так і спланувати зміни у складі працівників у майбутньому. Це дасть змогу уникнути проблем працевлаштування молодих спеціалістів, які були направлені на роботу на те чи інше підприємство споживчої кооперації, оскільки розподіл випускників буде здійснюватись відповідно до потреб підприємства. Крім того, повинен бути проведений аналіз роботи, яку належить виконувати майбутнім кандидатам на робочі місця, що дасть змогу визначитись із кваліфікаційним рівнем майбутніх працівників і їх розташуванням. Правильне розташування працівників дозволить забезпечити кваліфікованими працівниками найважливіші ділянки роботи. Для споживчої кооперації такими ділянками є посади бухгалтерів, ревізорів, маркетологів, товарознавців, менеджерів тощо. Тому важливо, щоб тут працювали фахівці, які закінчили відповідні факультети кооперативних вищих навчальних закладів, є енергійними, амбіційними і знайомими зі специфікою роботи споживчої кооперації [2].

Не менш важливою є досконаліть системи комплектування штату. Проблемою є те, що ця система на підприємствах споживчої кооперації не отримала розвитку протягом останніх років. Основними етапами формування кадрового складу

підприємств і організацій Укоопспілки є: попередня бесіда; анкетування; співбесіда про найм; тестування; перевірка послужного списку; медична комісія; прийняття рішення керівництвом організації [2, 7].

Слід зауважити, що в цій системі не існує чіткого розмежування між етапами залучення молодих фахівців та фахівців із досвідом роботи. Також важливо мотивувати претендентів на робочі місця ще під час процесу відбору. А як відомо, для молодих та досвідчених працівників мотивація різна: для молодих спеціалістів важливим є самовираження, самовдосконалення і професійне зростання, а для працівників із значним досвідом роботи – стабільність і впевненість у майбутньому. Саме тому, як співбесіда, так і тестування повинні мати різні сценарії для різних категорій кандидатів. Удосконалення процесу комплектування штату повинно здійснюватись не лише на рівні кожного окремо взятого підприємства, але й на рівні всієї системи споживчої кооперації України; і має бути закріпленим у нормативних актах Укоопспілки.

Майбутнє підприємств та організацій споживчої кооперації в багатьох аспектах залежить від молоді, адже саме сучасні молоді фахівці будуть у майбутньому здійснювати удосконалення, реформування і підвищення ефективності господарювання системи і посилення її соціальної місії у багатогалузевій економіці країни [6, 10].

На нинішньому етапі розвитку системи споживчої кооперації України робота з молоддю потребує цілеспрямованої координації дій та зусиль правлінь споживчих товариств, споживспілок, їх профспілкових організацій, а також безпосередньо керівників кооперативних підприємств та організацій [6]. Одним з нормативних документів, що визначає перспективні напрями та завдання для створення організаційних, соціально-економічних умов соціального становлення і розвитку молоді в системі споживчої кооперації є Концепція молодіжної політики Центральної спілки споживчих товариств України.

Основними напрямами Концепції молодіжної політики є: створення спілок молодих кооператорів та надання їм необхідної підтримки; створення умов для доступності якісної освіти, сприяння творчому та інтелектуальному розвитку молоді; підтримка програм, спрямованих на співпрацю вищих навчальних закладів з молодіжними громадськими організаціями, їх спілками, органами студентського самоврядування; забезпечення зайнятості та розвиток підприємницької діяльності молоді [5]. Останній пункт передбачає сприяння гарантованому забезпеченню молоді першим робочим місцем, стимулювання створення роботодавцями додаткових робочих місць для молоді, а також включення розділу «Робота з молоддю» до Галузевої угоди.

Галузева угода на 2010 – 2012 роки включає пункти: не допускати порушень трудового законодавства, надавати правову допомогу молоді, формувати резерв працівників на керівні посади та висувати їх на відповідальні посади; надавати випускникам навчальних закладів споживчої кооперації перше робоче місце, створювати умови для їх адаптації в трудових колективах та поліпшити роботу з поновлення наставництва на всіх підприємствах [3]. Втілення у життя цих завдань є невід'ємною умовою регулювання молодіжної кадрової політики, проте, успішне їх виконання потребує жорсткого контролю, як із боку споживчої кооперації, так і зі сторони держави, частиною молодіжної політики якої є молодіжна політика Центральної спілки споживчих товариств України.

Основним нормативним документом, що регулює порядок прийняття на роботу працівників до підприємств Укоопспілки, є «Інструкція про порядок прийняття, переведення, звільнення та обліку кадрів на підприємствах, в організаціях, установах споживчої кооперації України». Найголовнішим недоліком даного документу є відсутність чітко сформованої процедури відбору персоналу, опису етапів відбору та методів залучення персоналу. Доопрацювання даної інструкції в цьому напрямі дасть

змогу зорієнтувати керівників кооперативних підприємств у формуванні власної системи комплектування штату.

Висновки. Таким чином, основними проблемами молодіжної кадрової політики у системі споживчої кооперації України є: недосконаліть нормативно-правової бази; відсутність належного контролю за виконанням нормативних актів; застарілі теоретико-методологічні підходи до формування кадрового складу підприємств та організацій споживчої кооперації України.

Вирішення даних питань є основним завданням системи споживчої кооперації України на шляху до виходу на новий етап розвитку. Така можливість може з'явитись за підтримки Європейського співтовариства споживчих кооперативів (Euro Coop), до якого вступила Укоопспілка у 2012 році. Учасниками Форуму молодих кооперативних лідерів, що відбувся 14 червня 2012 року у м. Кітен в Болгарії було проголошено резолюцію, у якій йдеться про те, «що молодь є життєво-важливим фактором майбутнього розвитку та розширення кооперативного руху». Також резолюція містить звернення до кооперативних організацій про підтримку молоді, та надання їй можливості розвитку, обміну ідеями та досвідом, а також працевлаштування [13]. Тому перспективами подальших досліджень у даному напрямі є досконале вивчення трудового законодавства, пошук шляхів удосконалення системи відбору персоналу на підприємствах споживчої кооперації України, розробка механізму відбору молодих спеціалістів до кооперативних підприємств, а також інформаційне забезпечення випускників вищих навчальних закладів та керівників підприємств щодо перспективи їх співпраці.

Список літератури

1. Гавриленко Ю.М. Організація роботи з кадрами у споживчій кооперації: Навч. посібник для студентів / Ю.М. Гавриленко. – Донецьк: «ЄАІ-ПРЕС», 1997. – 160 с.
2. Галузева угода між правлінням Укоопспілки та президією ЦК профспілки працівників споживчої кооперації України на 2010-2012 роки:постанова правління Центральної спілки споживчих товариств України Президія Центрального комітету профспілки працівників споживчої кооперації України від 17.12.2009 №370. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.37613.0 – Заголовок з екрану
3. Інструкція про порядок прийняття, переведення, звільнення та обліку кадрів на підприємствах, в організаціях, установах споживчої кооперації України: постанова VI зборів Ради Укоопспілки XVII скликання від 03.04.2003р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.5545.0 – Заголовок з екрану
4. Коваль Г.В. Соціальна вразливість молодих спеціалістів на ринку праці в Україні / Г.В. Коваль// Наукові праці. Том 131. Випуск 118. – С. 107-110
5. Кодекс законів про працю України: за станом на 22.02.2012р. / Верховна Рада України - [Електронний ресурс]. – Режим доступу http:// zakon3.rada.gov.ua/laws/show/322-08 – Заголовок з екрану
6. Концепція молодіжної політики Центральної спілки споживчих товариств України і профспілки працівників споживчої кооперації України: додаток до постанови правління Укоопспілки, ЦК профспілки працівників споживчої кооперації України від 17.01.2003р. №7/П-6/Р-6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uazakon.com/document/fpart03/idx03453.htm - Заголовок з екрану
7. Крушельницька О.В. Управління персоналом: Навч. посібник / О.В. Крушельницька, М.П. Мельничук. – К.: Кондор, 2003. – 296 с.
8. Матеріали сайту Укоопспілки www.coop.com.ua
9. Перепелиця М.П. Державна молодіжна політика в Україні (регіональний аспект) / М.П. Перепелиця. – К.: Український інститут соціальних досліджень, Український центр політичного менеджменту, 2001. – С. 12
10. Про подальшу реалізацію молодіжної політики в системі споживчої кооперації України та залучення студентської молоді і працюючої молоді до профспілкового членства: постанова II Пленуму профспілки працівників споживчої кооперації України Центрального комітету

профспілки від 20.12.2006р. N Пл-II/2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.18954.0 – Заголовок з екрану
11. Про порядок працевлаштування випускників навчальних закладів, підготовка яких здійснюється за державним замовленням: постанова Кабінету міністрів України від 22.08.1996р. № 992. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/992-96-%D0%BF – Заголовок з екрану
12. Стратегія розвитку споживчої кооперації України (2004-2015 рр.). – К.: 2004
13. Participants discuss youth involvement at Young Co-operative Leaders Forum – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eurocoop.org – Заголовок з екрану

O. Shevchenko
Poltava University of Economics and Trade, Poltava
The main problems of youth employment in the system of consumer cooperatives in Ukraine

The aim of the article is to identify the main problems and peculiarities of hiring young professionals in the system of consumer cooperatives in Ukraine.

Analysed the fundamental laws that govern the process of youth employment. Described the main shortcomings of youth personnel policy on legislation and on internal management level. Defined the main stages of staffing in the enterprises and organizations of consumer cooperatives in Ukraine. Found that these stages are imperfect and contradict to the modern methods of personnel management. Indicated that system of consumer cooperatives in Ukraine there are no clear distinctions between stages attract young professionals and specialists with work experience. Thus, the major problems of youth in the system of personnel policies Consumer Cooperatives in Ukraine are: inadequate legal framework, lack of proper enforcement of regulations; outdated theoretical and methodological approaches to staffing in companies and organizations of consumer cooperatives Ukraine.

Prospects for further research in this area are: finding ways to improve the selection of personnel for enterprises Consumer Cooperatives in Ukraine; developing a mechanism for recruitment of young professionals to cooperative enterprises; and searching ways of informing graduates and managers about the prospects for their cooperation.
staff policy for young specialist, young specialist, recruitment, consumer's cooperative society

Одержано 12.04.13

УДК 330.8

Д.М. Ядранський, д-р соціол. наук, докторант
Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

Час як безальтернативний обмежений ресурс

В статті розглядається криза сучасної парадигми аналізу часу в сучасних економічних процесах. Наголошується на неможливості подальшого розвитку економічної науки без урахування часу як безумовно обмеженого та не відновлюваного ресурсу окремого індивіда. Охарактеризовано причини та наслідки аналізу часу як соціально-економічного явища в сучасних економічних процесах.
безальтернативність, ресурс, час, використання, індивід, можливість, результат, ефективність

Д.Н. Ядранский
Классический приватный университет, г. Запорожье
Время как безальтернативный ограниченый ресурс

© Д.М. Ядранський, 2013

В статье рассматривается кризис современной парадигмы анализа времени в современных экономических процессах. Отмечается невозможность дальнейшего развития экономической науки без учета времени как безусловно ограниченного и не возобновляемого ресурса индивида. Охарактеризованы причины и следствия анализа времени как социально-экономического явления в современных экономических процессах.

безальтернативность, ресурс, время, использование, индивид, возможность, результат, эффективность

Актуальність теми дослідження. Час на сьогодні є однією з найважливіших суспільних та наукових категорій. При його вирішальному значенні, економічна наука розглядає час дещо однобічно, і звужено. Безумовно, цьому є об'єктивне пояснення пов'язане із тим, що єдиної загальновизнаної теорії, що пояснює і описує таке поняття як Час, на даний момент не існує навіть в філософії. Існуюча кількість теорій, по суті є частиною загальних теорій і філософських вчень, які намагаються, поряд із іншим, обґрунтувати і описати це явище.

Однак, в економічних дослідженнях можна виділити дві основні парадигми підходів до урахування часу: кантівський та підхід заснований на принципах діалектичного матеріалізму. Ми не наголошуємо, що наявні підходи втратили актуальність, однак на наш погляд така біпарадигмальність зужує бачення соціально-філософської сутності часу в сучасному інформаційному бутті.

Намагання уникати економістами досліджень самого часу як ресурсу, ми пов'язуємо із нарративами І. Канта, зокрема: «Час не є емпіричне поняття, виведене з якогось досвіду ... Час є чиста форма чуттєвого споглядання [1, с. 135]. ... Час є не що інше, як форма внутрішнього почуття, тобто споглядання нас самих і нашого внутрішнього стану ... Час є апріорне формальна умова всіх явищ взагалі ... [1, с. 138]. Очевидно, що економіка, будучи точною наукою не може допустити обрахунків «чуттєвого», базуючи своїх дослідження на останньому із наведених нами тверджень, т.б. апріорності часу як умови всіх явищ.

Діалектичний матеріалізм, як базова філософська теча, що панувала в Радянському Союзі, дала суттєвий поштовх для використання часу для певних інструментальних досліджень. на думку представників даної течі час – порядок, послідовність зміни стадій матеріальних процесів, відповідно, що простір та час невід'ємні від матерії [2]. Оскільки в даній течі час - це об'єктивно реальна форма існування матерії рухається, характеризує послідовність розгортання матеріальних процесів, відокремленість один від одного різних стадій цих процесів, їх тривалість, їх розвиток – нормування праці стало логічним економічним втіленням даної концепції. Однак все більше аспектів трудового процесу в умовах розумової (інформаційної) праці набуває такої специфіки, що, по суті виходять на межу сучасного розуміння матерії (фільми 5D, овочі зі смаком м'яса тощо). Ми не вступаємо в дискусію про зміну розуміння матерії, однак вважаємо за необхідне зазначити, що розумовий процес продуктом якого є інформаційна праця, безумовно, є результатом певної течі часу, однак цінність його продукту буде залежати від специфіки течі саме індивідуального часу певного суб'єкта, що створює такий продукт. Адже в цьому контексті саме індивідуальний час зумовлює набуття певним індивідом специфічних рис (навичок, цінностей тощо), які роблять створений саме ним інформаційний продукт затребуваний широким загалом (тобто забезпечують масі вибір саме конкретного продукту чи інформації).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перші глибокі дослідження впливу часу на результати суспільного виробництва були проведені К. Марксом [3]. До цього часу його праці є найбільш фундаментальними в цьому сенсі. За К.Марксом «Будь-яке речовинно міцне багатство є лише швидкоплинне уречевлення цієї суспільної праці,

кристалізація процесу виробництва, мірою якого є час - міра самого руху» [4, с.446]. К.Маркс запропонував Закон економії часу [3, с.117]. Однак у міру ускладнення соціально-економічних відносин темпи розвитку економіки часу, не завжди були адекватними.

Відповідні дослідження часто зводились до врахування часу в обґрунтуваннях управлінських рішень. В цьому аспекті суттєвий внесок зробили зарубіжні та вітчизняні вчені: Г. Бірман [5], І.А. Бланк [6], П.Л. Віленський [7.], та інші.

Досліджувались також особливості моделювання в умовах динамічних часових змін [8].

В економічному дискурсі запропонована навіть економіка, заснована на часовому факторі була введена німецьким економістом Сільвіо Гезелем в якості альтернативної платіжної системи [9].

Однак глобалізація економіки, зростання конкуренції між виробниками, перехід на переважно інноваційний шлях розвитку потребує більш повного врахування ролі та значення часу в сучасних соціальних та економічних процесах, зокрема процесі інформаційної праці.

Викладення основного матеріалу дослідження. В межах даного дослідження ми не ставимо за мету запропонувати певну економічну теорію часу, однак вважаємо за доцільне звернути увагу на можливості розгляду часу як певного ресурсу. Час як суспільний ресурс може розглядатися в 3-х аспектах:

- як виробничий ресурс (час роботи) в якому він зазнає внутрішньої конкуренції із іншими видами ресурсів (в т.ч. минулої праці);

- як ресурс споживання – в якому час споживання відповідного продукту має альтернативу із часом споживання іншого подібного продукту. В такому сенсі говоримо про товарну конкуренцію;

- час як особистісний ресурс. В цьому сенсі даний ресурс представляє безальтернативний. При цьому даний ресурс представляє час життя індивіда що витрачається як на споживання продукту, так і на його виробництво. При цьому це, по суті, єдиний об'єктивний та безумовний ресурс індивіда. Більш того, даний ресурс не відтворюваний та використовуваний незалежно від дій (бездіяльності) окремого суб'єкта. Відповідно, праця ресурс (якщо працю розглядати як суспільний ресурс) споживається незалежно від її залучення до суспільного відтворення, адже кожен індивід як біосоціальна істота має обмежений час для реалізації наявних інтелектуальних та фізичних потенцій. Відповідно, це дає підстави по новому поглянути на тезу К.Маркса: «як для окремого індивіда так і для суспільства, всебічність його розвитку залежить від збереження часу. Будь яка економія, в кінцевому рахунку зводиться до економії часу» [3]. Щоправда мова тут має йти про намагання суб'єкта економити власний час як єдиний та вичерпний ресурс, з одного боку, та суспільної економіки використовувати працю суб'єктів як ресурс, що вичерпується - з іншого. При тому, що завдання економії часу у них однакові, однак мінімізувати витрати часу на трудовий процес, для використання більшої частки часу за його межами, для отримання задоволення від використання наявного ресурсу (часу). В той же час максимізуючи використання праці на рівні суб'єктів господарювання збільшення використання здійснюється через збільшення тривалості залучення до трудової діяльності. При цьому механізм практичної реалізації збільшення тривалості залучення пов'язаний із зменшенням ціни праці, що вимагає збільшення часу (або інтенсивності) для збереження рівня задоволення на сталому рівні.

При цьому, слід також враховувати, що сучасна економічна парадигма робить доступ до можливості корисного використання власного часового ресурсу (принаймні економічно-корисного) використання праці – дефіцитним. В такому сенсі конкуруючи

за дефіцитну можливість економічно корисного використання часу індивід змушений конкурувати наявним у нього ресурсом часу. Даний ресурс в ході конкурентної боротьби може бути використаний:

- або зниженням ціни;
- або збільшенням (зменшенням) часу;
- або збільшенням результату за одиницю часу. При цьому відповідно зменшується кількість благ, які індивід може отримати за результатами трудової діяльності. Однак відмовлятися від праці в даному контексті недоцільно через те, що використання ресурсу часу індивіда не залежить від факту його залучення до трудової діяльності. Відповідно альтернатива – «не працювати» для кожного окремого суб'єкта не тотожна «зберігати власні ресурси». Відповідно усталені економічні підходи до аналізу змін попиту та пропозиції праці через ціновий фактор, в цьому сенсі, втрачають своє значення.

В узагальненому вигляді механізм прийняття рішень в умовах часової обмеженості спрямований на досягнення результату та будується за наступною схемою (рис. 1).

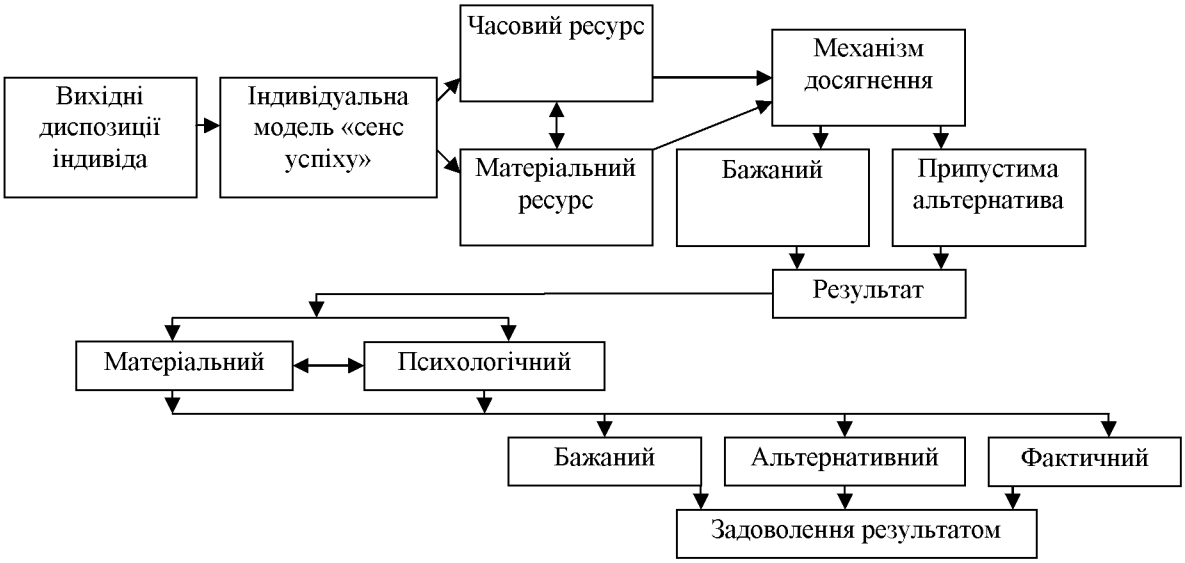


Рисунок 1 – Отримання результату від економічної акта

На наш погляд запропонована на рис. 1. схема є доволі універсальною та пояснює як діяльність рантьє, так і для конкретної живої праці. При цьому слід наголосити, що в даному випадку, кінцевий результат, є наслідком поєднання двох видів ресурсів – матеріальних та часових. При цьому варто враховувати також той факт, що альтернативою витрат часу виступає матеріальний ресурс (та навпаки). Альтернативність результату в даному випадку пов'язана, на наш погляд із індивідуальним усвідомленням окремим індивідом цінності часу як його власного не відновлювального ресурсу. Саме таким усвідомленням можна пояснити, що окремі цілі, досягнення яких вимагає тривалих витрат часу на їх досягнення виявляються менш бажаними ніж цілі (хай і менш значні), що можуть бути досягнуті протягом меншого проміжку часу. В цьому адекватне пояснення запропонував білоруський автор О.Кобяк, який відзначає, що «не виключена ймовірність того, що індивідові не вдасться досягти успіху і з другої і з третьої і т.д. спроб. В цьому випадку зазвичай включаються механізми психологічного захисту Я-концепції як, наприклад, за аналогією з відомою байкою І.А. Крилова "Лисиця і виноград". Головній героїні розповіді дуже захотілося поласувати виноградом, але грона були так високо, що

шахрайка, як не намагалася, ніяк не могла до них дістатися. Зрештою, безплідні спроби втомили лисицю, і вона відмовилася від думки дістати виноград. Таким чином, цінність винограду, як об'єкта, що лисиця дуже хотіла але не змогла дістати, упала в її очах і вона змогла достатньо безболісно переключити свою активність на освоєння інших об'єктів. [10, с. 138-142, с. 140-141]. Щоправда, можливим бачиться і такий варіант, що лиса як актор, що має прагнення отримати певний результат, вирішила винайти більш економічний (в сенсі витрат часу) доступ до ресурсу (їжі). В цьому контексті варто звернути увагу на думку А.Маршала, який зокрема відзначає: «фактор часу, який лежить в основі головних труднощів при вирішенні майже будь-якої економічної проблеми, сам по собі абсолютно постійний: природі невідомий абсолютний поділ часу на довгі і короткі періоди, вони непомітно переходять один в одного, і те, що для однієї проблеми виступає як короткий період, виявляється для іншої довгим» [Маршал, с. 47]. Додаючи до цієї тези думку про суб'єктивне сприйняття власного часу як вичерпного ресурсу стає очевидним, що навіть відносини до тривалості того чи іншого соціально-економічного процесу (а відповідно бажання приймати участь у цьому апроцесі) набувають суб'єктності та переходять в площину соціально-психологічного аналізу.

Американський професор Пол Хейне, зазначає, що «будь-яке благо заміниме. Більш висока грошова ціна спонукає людей до пошуку та використання замінників. І чим вище ціна, тим більше буде використовуватися обхідних шляхів» [12]. В подальших свої міркуваннях дослідник також переходить у суб'єктивну площину, зокрема відзначаючи: «якщо ви людина недовірлива, ви можете засумніватися, чи не занадто багато потрібно часу, щоб ці зміни дали ефект. Це обгрунтований сумнів. При зміні цін зміни в обсязі покупок завжди будуть тим більше, чим більше часу триває пристосування» [12]. Однак, на наш погляд використання суто «пристосуванського» підходу до розуміння причинності економічних практик у випадку зміни ціни є занадто завужченим. Варто також враховувати чинник часу, який відповідний суб'єкт вважає за можливе витратити для створення (використання) певного обсягу суспільної корисності. Ціна в даному випадку відображає час, необхідний для обміну власного вичерпного ресурсу (часу) на здобуття кількості матеріальних ресурсів для використання (обміну) їх на певне благо. Все зазначене дає підстави стверджувати, що «довірливість» (як психологічна риса) в цьому контексті має другорядне значення. Основне значення при оцінці будь яких економічних практик, на наш погляд, виступає бажання (готовність) обмінювати власний часовий ресурс (життя) на певне благо. Саме від суб'єктивного відчуття справедливості такого обміну виникає відчуття справедливості обміну економічного (як складової обміну соціального). В цьому контексті можна звернутися до Кантівського «час …, як форма внутрішнього почуття, тобто споглядання нас самих і нашого внутрішнього стану ... [1, с. 138]. Однак, це одночасно пояснює аксіологічну природу праці та, одночасно, унеможливлює її кількісне визначення (економічне моделювання). Більш того, можна казати про конкуренцію власним життям. В цьому контексті, цілком економічною стає думка французького філософа Жана Поль Сартра: «наш собрат постає перед нами контрлюдиною в тому сенсі, що він, будучи таким же, як і ми, здається нам зовсім іншим, чужим, тобто носієм смертельної загрози для нас ... Фактично ні одна істота - ні дикий звір, ні мікроб - не несе таку смертельну загрозу людині, як розумне, м'ясоїдна, жорстоке істота, здатне розуміти і ставити в безвихідь людський розум, і мета якого якраз і полягає в руйнуванні людини. Звичайно ж, це і є сама людина, і в умовах потреби кожна людина бачить в іншому саме таку істоту». (цит. по: [13]). Фактично, в такому сенсі обєктивізованою постає природа економічного конфлікту. В даному випадку індивід намагається за будь яких умов максимізувати наповненість наявного в його розпорядженні вичерпного ресурсу – часу. Інформаційне життя надає індивіду

інформацію про можливості альтернативного використання часу, що змушує його до більш інтенсивних пошуків можливості максимально інтенсивного використання власного життєвого ресурсу, продовжуючи цим часми загострювати антагоністичність відносин із іншими учасниками суспільних відносин.

Повертаючись до думки П.Хайне, який розглядає час в дещо іншому контексті, варто також відзначити, що дослідник вважає, що: «… покупцям потрібен час, щоб знайти замінники і почати їх використовувати. Виробникам також потрібен час, щоб придумати замінники, провести їх і привернути до них увагу. В результаті цього масштаби збільшення або зменшення покупок дуже сильно залежать від тривалості пристосування до зміни цін» [12].

В даному контексті П.Хайне, по суті передає думку А.Маршала: «час потрібний і для того, щоб споживачі звикли до замінників, що можуть бути використаними замість даного товару, а можливо, і для того, щоб виробники звикли робити такі замінники в достатній кількості. Може також знадобитися час для вироблення звички до нових товарів і до відкриття способів їх економічного використання» [11, с.176]. Однак, зазначені підходи, які є безумовно справедливими, є одиничним випадком , в якому час накладає на економічні процеси специфічного відбитку. В наведеному прикладі, також, повною мірою, простежувана логіка діалектичного матеріалізму. Щоправда розрахунок такого часу, практично не впливає на суб'єктивну кількість часу, яку витрачає індивід на перетворювальну діяльність.

Обґрунтовуючи час, потрібний споживачам та виробникам на пошук товару-замінника, П.Хайне зазначає: іноді «навіть досить значне збільшення (або зменшення) ціни не приведе - спочатку - до суттєвого зменшення (або збільшення) споживання. Іноді через це роблять висновок, що ціна не впливає на споживання. Вельми помилковий висновок! У цьому світі ніщо не відбувається миттєво. Люди - раби своїх звичок; їм потрібно дати час, і вони доведуть, що будь-яке благо замінне» [12.]. Однак, запропонована думка може розглядатися з двох позицій. Із суто збутових, як це бачить П.Хайне, та світоглядних. До останніх ми пропонуємо віднести бажання (готовність) понесення можливих витрат часу індивідом на знайомство з новими товарами-замінниками. В цьому сенсі значення набуває також час споживання товару-замінника у порівнянні із базовим товаром, адже не тільки ціна може пояснити зміни характеристик попиту на товар.

Висновки. Все зазначене дає підстави для введення часу в економічний дискурс як основного та визначального ресурсу, який пояснює та характеризує сферу відносин, які до сьогоднішнього дня недосліджені. Потребує обґрунтування парадигма економічного дослідження часу з метою уникнення встановлених теоретичних суперечностей. Вивчення заслуговує вплив чинника часу на економічну рівновагу. При цьому очевидно, що будь- яка класична модель економічної рівноваги відбувається в часі. Сучасні спроби двохмірного виміру попиту та пропозиції потребують переведення їх в трьохмірну площину аналізу, в якому третій вимір утворюється часом. Саме цей аспект, на наш погляд, власне і визначає всю систему економічних відносин. Це ми пов'язуємо із тим, що будь-який обмін відбувається не тільки в просторі, але і в часі, а відповідно, виключення чинника часу із сучасних моделей погіршує їх достовірність. З іншого боку, час визначає доцільність економічних відносин на ступінь їх антагоністичності.

Запропонований підхід вимагає значного подальшого наукового та методологічного опрацювання та, по-суті, представляє собою спробу обґрунтувати необхідність зміни уваги до ролі часу в економічних процесах, особливо за умов сучасної інформаційної праці.

Список літератури

1. Кант, Иммануил. Критика чистого разума : С вариантами пер. на рус. и европ. яз. / И. Кант; Пер. Н. О. Лосского; Отв. ред., сост. и авт. вступ. ст. В. А. Жучков. - М. : Наука, 1998. - 654 с. : (Памятники филос. мысли / РАН. Ин-т философии).
2. Константинов Ф.В. Диалектический материализм / Ф.В. Константинов и др // Основы марксистской философии. 2-е изд., М.: Политиздат, 1963 с. 69-294 [Электронное издание] / Режим доступа : http://psylib.org.ua/books/konst01/index.htm
3. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – 2-е изд. – М.: Издательство политической литературы, 1968. – Т. 46. – Ч. 1. – 317 с.
4. Маркс К. Теории прибавочной стоимости / Четвертый том "Капитала".- Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. – М.: Издательство политической литературы, 1968., т.26, ч.III, с.1-468. С. 446
5. Бирман Г., Шмидт С. Капиталовложения: Экономический анализ инвестиционных проектов. – М.: Юнити, 2003. – 632 с.
6. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. – 2-еизд., перераб. и доп. – К.: Эльга Ника-Центр, 2001. – 552 с
7. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: Учебное пособие. – 4-е изд. – М.: Дело, 2008. – 1104 с.
8. Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории: Пер. с англ. — М.: Мир 1999. —335 с.
9. Газель Сильвио. Естественный экономический порядок / Сильвио Газель [Электронное издание] / Режим доступа : http://www.demandandsupply.ru/gesell_part1_outline.html
10. Кобяк О.В. Роль экономического мышления в формировании индивидуального экономического поведения: построение социологической модели / Олег Витальевич Кобяк // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства: Збірник наукових праць.– Випуск 16. – Х.: ХНУ імені В.Н.Каразіна. – 2010. – 716 с. с. 138-142, с. 140-141
11. Маршал Альфред. Принципы политической экономии / Экономическая мысль Запада. 1. - М. : Прогресс, 1983. – 415 с. : Перевод изд.: Principles of economics / Alfred Marshall (Macmillan)
12. 12 Хейне, П. Экономический образ мышления [Текст] : пер. с англ. / П. Хейне.- 2-е изд., стер. - М. : Дело : Gatallaxy, 1992. - 704 с.
13. 13 Андерсон, Перри. Размышления о западном марксизме; На путях исторического материализма : [Пер. с англ.] / Перри Андерсон. - М. : Интер-Версо, 1991. - 267 с. [Електронне видання] / Режим доступу : http://www.scepsis.ru/library/id_1824.html#_ftnref39

D. Yadranskyy
Classic Private University, Zaporozhye

Time as no alternative a limited resource

The article deals with the crisis of the modern paradigm of analysis time in the modern economic processes. The purpose of this paper is the consideration of time as a resource base of economic and economic issues related to the exchange of time as there is no alternative resource exhausted by the individual.

The article points out the impossibility of further development of economic science without regard to time in this capacity.. Focuses on the causes of the crisis of classical political economy of time, as it seen as productive resource. However, for the particular subject of the production process is certainly limited and non-renewable resource is time, in fact it is the only object of economic exchange. Education, qualification and other classic characteristics define the parameters of economic exchange, are derived from the time of the acquisition of these parameters. In this article described the causes and consequences of the analysis of time as a social and economic phenomenon in the modern economic processes.

The results of theoretical analysis make it possible to consider the current economic exchange as the transfer of a single social and biological resources of the individual in the plane of economic relations. In this context, the process of setting prices is the exchange lifetime of a certain number of socio-economic benefits. While having no alternative, this exchange can be acquired for an individual character that can not be comprehended by the use of the existing economic theories.

no alternative, resource, time use, individual, opportunity, outcome, efficiency

Одержано 12.09.13

УДК 364. 44

К.С. Шапошников, доц., д-р екон. наук
Херсонський державний університет

Вплив інституційного середовища на креативний розвиток економіки регіону

В статті обґрунтовано роль інституціного середовища у креативному розвитку економіки регіону. Доведено, що інституційне середовище, котре забезпечує постійний пошук і реалізацію нових можливостей у регіональному розвитку, взаємодія всіх учасників даного процесу, стимулювання і підтримку обміну ідеями між ними, сприяє створенню конкурентоспроможності регіону та реалізації інтересів регіональної спільноти. Сформульовано подальші напрями наукового пошуку в цій сфері.
інститут, інституційне середовище, креативність, креативна економіка, соціально-економічний розвиток, регіональна економіка

К.С. Шапошников
Херсонский государственный университет
Влияние институциональной среды на креативное развитие экономики региона

В статье обоснована роль институциной среды в креативном развития экономики региона. Доказано, что институциональная среда, обеспечивающая постоянный поиск и реализацию новых возможностей в региональном развитии, взаимодействие всех участников данного процесса, стимулировании и поддержке обмена идеями между ними, способствует созданию конкурентоспособности региона и реализации интересов региональной сообщества. Сформулированы дальнейшие направления научного поиска в этой сфере.
институт, институциональная среда, креативность, креативная экономика, социально-экономическое развитие, региональная экономика

Постановка проблеми у загальному вигляді. Однією з домінантних рис сучасного постіндустріального етапу еволюції суспільства є лавиноподібний розвиток інноваційної комунікативної інфраструктури, що вимагає своєчасного та адекватного змістовного наповнення. У цих умовах колосальний потенціал знань, що збирався малими частинками і визрівав у середині релігійних, філософських, окультних, наукових інституцій протягом багатьох років, накопичувався у резервуарах людської історії, стрімко та хаотично прориваючи багатовікові кланові та культурні кодування, став заповнювати постійно зростаючий інформаційний простір. У цих умовах актуалізується потреба в спектрі нових інструментів освоєння реальності та впливу на реальність через свідомість організуючих її суб'єктів. Тільки тепер, освоюючи та частково використовуючи цей інструментарій, можна припустити, що одним з найважливіших історичних призначень попереднього століття було рятування людської свідомості від психологічної прихильності до твердих і статичних структур, ознайомлення її з умовами існування реальності, базовим компонентом якої є інформація. Інформація виводиться на арену історії домінуючими світовими тенденціями глобалізації та гуманітаризації як пріоритетний ресурс світового розвитку, що став можливим завдяки ефективному функціонуванню інформаційних засобів разом із креативним інформаційним продуктом. Цей механізм сьогодні стає пріоритетним інструментом корпоративного управління, змінюючи в ході свого функціонування характер і спосіб протікання соціально-економічних процесів, обмежуючи сферу ефективного застосування інших ресурсів і технологій у системі соціальних регуляторів.

© К.С. Шапошников, 2013

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем, пов'язаних з формуванням інституціонального середовища в національній економіці, а також вивченню креативності, присвячені праці Г.Ванюрихина, Ю.Богоявленської, Х.Йоаса, Я.Квача, О.Редькіна, А.Ткача, Д.Хомутського [1 – 7] та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим слід зазначити, що недостатньо вивченими залишаються проблеми розвитку та використання креативного потенціалу регіональної економіки в контексті трансформації інституційного середовища.

Метою статті є дослідження впливу інституційного середовища на креативний розвиток регіональної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. На розвиток соціально-економічної сфери в сучасному світі все більше починають впливати такі фактори як культурні норми, принципи, що визначають поведінку людей, ефективність їх взаємодії, навчання і підготовку кадрів. Те ж саме відбувається і в регіонах [2; 6]: доброзичливе або недоброзичливе ставлення, наявність або відсутність довіри, зацікавленість чи байдужість у взаємодії регіональних органів влади, населення, бізнес-структур, громадських організацій багато в чому обумовлюють регіональні перспективи. Одним з факторів, що впливають на соціально-економічний розвиток регіону, є його інституційне середовище, яке являє собою систему формальних правил, неформальних обмежень (моралі, етики) та механізмів їх реалізації.

Інституційне середовище, що забезпечує постійний пошук і реалізацію нових можливостей у регіональному розвитку, взаємодія всіх учасників даного процесу, стимулювання і підтримку обміну ідеями між ними, сприяє створенню конкурентоспроможності регіону та реалізації інтересів регіональної спільноти. Регіони, в яких вдається досягти цього, отримують потужний імпульс для розвитку. Прикладом можуть послужити Силіконова долина в США або Третя Італія в італійській провінції Емілія-Романья. У розвитку останніх вирішальну роль зіграло середовище, що стимулює мережеве спілкування між представниками різних фірм [2 — 4].

Це підтверджується концепцією «інституційної щільності» [2; 6], суть якої полягає в тому, що розвиток інституційного середовища регіону ґрунтується на поєднанні таких елементів, як активна взаємодія між організаціями, культура колективного представництва на політичному рівні, почуття спільності виробничих цілей, культурних норм і цінностей. Це стимулює підприємницький дух і консолідує місцеву промисловість, сприяючи розвитку довірчих відносин, обміну інформацією та спільного «підвищення градусу» життя регіональної спільноти [1; 7]. При цьому інститути, що представляють собою правила, норми, традиції, цінності, санкції, що регулюють взаємодії в регіональній економіці, розглядаються як ресурси, які можуть бути перетворені в нові можливості для розвитку регіону. Можуть використовуватися місцеві культурні традиції, а також традиційні промисли для розвитку торговельних зон і залучення туристів. Розвитку інституційного середовища також сприятимуть свята або форуми, засновані на історичних подіях або на уявленнях про майбутнє регіону. Джерелом нових ідей, можливостей у регіональному розвитку може стати взаємодія інституційного середовища з іншими сферами розвитку регіону (охороною здоров'я, соціальною сферою, торгівлею, освітою тощо). Все це створює підтримку перетворень у соціальній та економічній сферах серед місцевого населення і свідчить про необхідність створення інституційного середовища, що сприяє зростанню креативності в регіоні.

Креативність є ключовим моментом у генеруванні нових ідей. У той же час її прояв залежить від інституційного середовища. Докладне вивчення сутності креативності та її взаємопов'язаності з інституціональним середовищем здійснено у

низці наукових праць [1; 3 — 5]. Отже, інституційне середовище, що сприяє зростанню креативності в регіоні - це норми, принципи, цінності та механізми їх дотримання, що сприяють генеруванню нових ідей, можливостей у регіональному розвитку. Наприклад, середовище, котре сприяє розвитку підприємництва, також може бути креативним, якщо воно стимулює появу нових продуктів, підходів до управління підприємствами, знаходженню нових ринків або ресурсів. Креатив підтримується інноваційною діяльністю, для чого необхідна інституційна основа: норми, принципи, цінності, що стимулюють обмін знаннями між різними суб'єктами, в результаті якого народжуються нові ідеї.

При створенні такого інституційного середовища в регіоні необхідно враховувати інтереси всіх учасників цього процесу, співпрацю і конкуренцію між фірмами, а також особливості соціально-економічного розвитку інших регіонів. Для коригування даного процесу необхідно організувати зворотний зв'язок. Його використання може призвести до непередбачуваності наслідків, проте участь широких кіл громадян, прозорість дій регіональної влади означає поділ відповідальності за розвиток регіону регіональним керівництвом з місцевою спільнотою.

Для створення інституційного середовища, що сприяє зростанню креативності, владі регіону необхідно організувати творчі процеси пошуку нових можливостей та їх реалізації, здійснювати стратегічне управління, оцінку сильних і слабких сторін інноваційних проектів на різних стадіях їх розвитку, стимулювати появу ініціатив, нових ідей та проектів. В рамках організації творчого процесу доцільно проводити «...форуми креативності, реалізовувати програми розвитку креативних навичок, а також програми підвищення комп'ютерної грамотності населення» [1].

Один із способів організації творчого процесу в регіоні - проведення форуму креативності, в рамках якого талановиті люди можуть зустрітися з тими, хто володіє ресурсами, необхідними для реалізації їх ідей. Він може діяти як місце зустрічі для представників бізнесу, університету і міської спільноти. Форум зводить досвідчених практиків з місцевими жителями, у яких є цікаві ідеї, фахівців і новаторів з різноманітних областей, щоб вони змогли оцінити потреби та досліджувати можливості співпраці. Завдання полягає у створенні в регіоні клімату, сприятливого вільному розвитку діалогу з широкого кола питань між різними людьми і організаціями. В рамках форуму можуть проводитися публічні зустрічі, на яких люди, що досягли успіху в розвитку креативних ідей, розповідають свої історії та надихають інших своїм прикладом. Такі форуми поки ще не зустрічаються в практиці регіонального управління в Україні.

Організація безперервного потоку інновацій в регіоні може здійснюватися структурами, які є консультантами органів регіонального управління в сфері соціально-економічного та культурного розвитку регіонів і мають на меті створення інституційного середовища, що сприяє зростанню креативності в регіоні. Така практика набула поширення в Західних країнах, де подібні організації займаються підготовкою кадрів регіонального управління, просувають продукцію місцевих виробників, використовують ресурси культурної сфери в перетвореннях економіки і соціальної сфери. Такі організації можуть бути представлені як агентства регіонального розвитку, дослідницькі інститути, консультаційні центри. Їхня діяльність охоплює такі аспекти регіональної життя: вивчення потреб і устремлінь місцевих жителів; адаптація економічного розвитку до потреб регіону; організація в містах розвиненої транспортної мережі; розвиток соціального капіталу; створення суспільної підтримки даних проектів; підтримка та стимулювання здорового способу життя; використання творчого потенціалу мешканців у вирішенні економічних, соціальних і культурних проблем.

При цьому такими агентствами використовуються нетрадиційні для

регіонального управління методи, наприклад, метод бінарних протиставлень [1; 5; 7]. У нашій країні існують агентства регіонального розвитку, однак їх діяльність у меншій мірі спрямована на створення інституційного середовища, що сприяє зростанню креативності, більшою мірою - на реалізацію традиційного розуміння підтримки підприємництва. Основні заходи включають в себе: сприяння підприємствам у розвитку економічних, науково-технічних зв'язків і співпраці з державними структурами та громадськими організаціями; надання їм інформаційної підтримки; участь у формуванні та реалізації соціальних проектів і бізнес-програм; робота щодо затвердження норм цивілізованого бізнесу і поліпшення вітчизняного інвестиційного клімату, інтеграції вітчизняного бізнесу в систему міжнародного виробництва і глобального ринку [4; 5].

Одним із прикладів творчого підходу до регіонального розвитку є робота незалежного аналітичного, консультаційного та проектного агентства. Його завданнями є [1; 7]: вивчення культури як ресурсу суспільного розвитку; сприяння формуванню партнерських відносин між культурою, бізнесом, владою та суспільством; просування ідеї розвитку творчих галузей економіки і підприємництва у сфері культури; сприяння зростанню культурних мереж; генерування і реалізація культурних стратегій; розробка нових підходів в галузі інформаційного обміну, громадських зв'язків, менеджменту, маркетингу та фандрейзингу.

Інститут культурної політики щорічно проводить форум «Культура плюс», об'єднуючий презентації інноваційних проектів у сфері культури та відкриті дискусії з питань ролі культури в суспільстві, її взаємодії із засобами масової інформації, бізнесом та владою. У співпраці з мережевими організаціями і регіональною владою проводяться семінари «Культура на кордонах», присвячені сучасним підходам і новим шляхам розвитку культури. Вони адресовані активним професіоналам у сфері культури, тим, хто прагне модернізувати діяльність своєї організації, домогтися її більшої ефективності та відкритості, вийти за вузькі рамки бюджетного фінансування та знайти нових партнерів.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, інституційне середовище, сприяє зростанню креативності в регіоні - це норми, принципи, цінності та механізми їх дотримання, що сприяють генерування нових ідей, можливостей у регіональному розвитку. Створенню такого інституційного середовища допомагає діяльність консультантів органів регіонального управління, спрямована на вивчення потреб і устремлінь місцевих жителів, пристосування економічного розвитку до потреб регіону, розвиток соціального капіталу, використання творчого потенціалу жителів у вирішенні економічних, соціальних і культурних проблем. В той же час в процесі даного дослідження виникли питання, які ще належить вирішити, зокрема: яким має бути інституційне середовище, що сприяє зростанню креативності в регіоні, його основні елементи та риси.

Список літератури

1. Ванюрихин Г.И. Креативный менеджмент/ Г.И.Ванюрихин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. - №2. - С. 14 – 17.
2. Еволюція інституціональної теорії в контексті трансформації сучасних економічних систем: [монографія] / Ю.В.Богоявленська, К.С.Шапошников; Житомирський державний технологічний університет. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – 550с.
3. Йоас Х. Креативность действия: [монографія] / Х.Йоас; пер с нем, Спб: Питер, 2010. – 212с.
4. Корпоративне управління організаційним розвитком: креативні засади: [монографія] / М.М.Адамкович, Я.П.Квач, К.С.Шапошников. – Ізмаїл: СМИЛ, 2008. – 272с.
5. Креативне корпоратине управління: теорія і практика: [монографія] / К.С.Шапошников; Херсонський державний університет. – Херсон: Видавництво ХДУ, 2010. – 256с.

6. Ткач А.А. Інституціональні основи ринкової інфраструктури: [монографія] / А.А.Ткач; Національна Академія Наук України . – К.: НАН України, 2005. – 378с.
7. Хомутский Д. Управление идеями: как организовать процесс / Д.Хомутский // Управление компанией. – 2005. - №8. – С. 27 - 35.

K. Shaposhnykov
Kherson State University
The influence of the institutional environment for the creative development of the regional economy.

Purpose of the article is to study the influence of the institutional environment for the creative development of the regional economy.

It is proved that the institutional environment, which provides a constant search for and implementation of new opportunities in regional development, the interaction of all stakeholders in the process, encourage and support the exchange of ideas between them, helps to create the region's competitiveness and promote the interests of the regional community.

Formulate future directions of scientific research in this field. Thus, the institutional environment, promotes creativity in the region - it is the norms, principles, values, and compliance mechanisms are contributing to the generation of new ideas and opportunities in regional development. The creation of an institutional environment help of consultants, regional management bodies, the use of the creative potential of people in economic, social and cultural issues.
institute, institutional environment, creativity, creative economy, socio-economic development, regional economics

Одержано 28.03.13

УДК 336

П.М. Карась, проф., канд. екон. наук, Л.О. Гришина, доц., канд. екон. наук, С.І.Сергійчук, доц., канд. екон. наук
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

Національне бюро кредитування, як інститут поліпшення кредитно-грошової системи України

В статті розглянуто науково-практичні аспекти грошово–кредитної системи України. Визначені основні її проблеми та обгрунтовано доцільність створення Національного бюро кредитування і його місце в структурі банківської системи.
грошово–кредитна політика, банківська система, кредитування, Національне бюро кредитування

П.Н. Карась, Л.А. Гришина, С.И.Сергийчук
Национальный університет кораблестроения шимени адмирала Макарова
Национальное бюро кредитования, как інститут улучшения кредитно-денежной системы Украины

В статье рассмотрено научно-практические аспекты денежно–кредитной системы Украины. Определены основне ее проблемы и обосновано целесообразность создания Национального бюро кредитования и его место в структуре банковской системы.
денежно–кредитная политика, банковская система, кредитование, Национальное бюро кредитования

© П.М. Карась, Л.О. Гришина, С.І.Сергійчук, 2013

Одним з головних елементів подолання кризових явищ в ринковій економіці, спричинених загальносвітовими процесами на фінансових ринках, слід вважати реалізацію ефективної грошово – кредитної політики, спрямованої на підтримання стабільності в країні. Саме на використання максимально ефективних інструментів повинні бути направлені зусилля всіх без виключення фінансово – кредитних інститутів, відповідальних за реалізацію економічної політики, а насамперед, валютної політики Національного банку України.

Сьогодні в Україні більшість населення, а також малий та середній бізнес не спроможні купувати товари тривалого користування та поповнювати оборотні кошти за рахунок поточних доходів. Система кредитування фізичних та юридичних осіб потребує поглибленого вивчення, аналізу та впровадження нових пропозицій. Активна робота комерційних банків у галузі обслуговування малого та середнього бізнесу, приватних осіб є необхідною умовою зміцнення ресурсної бази, розширення ринків, їх успішної конкуренції з небанківськими фінансово - кредитними закладами.

Кредитне та депозитне поле сучасного грошового ринку значно погіршилось в умовах фінансової кризи 2008 – 2010 р. р., підірвало довіру до комерційних банків. Відтік депозитних коштів у 2010 – 2011 р. р. значно змінив ситуацію в грошово–кредитній системі країни. Період стабілізації не завершився, нова хвиля фінансової кризи охопила світовий грошовий ринок. Набуває актуальності вироблення стратегічної концепції розвитку кредитування суб'єктів господарювання. Йдеться не тільки про вдосконалення техніки кредитування і розширення видів кредитних послуг, а й про вироблення комплексу нових принципів, фінансових центрів, що дадуть можливість мотивовано спростити та покращити якість стосунків банків з юридичними та фізичними партнерами.

Сьогодні визначальним чинником розвитку банківської системи стає необхідність свідомого управління змінами на основі наукового обґрунтування процедури, їх передбачення і регулювання, тобто формування стратегії розвитку. Вагомий внесок у розробку теорії та практики банківської діяльності зроблено у працях вітчизняних учених: І. Бушуєвої, О. Васюренка, О. Вовчак, В. Гейця, О. Заруби, М. Козоріз, В. Луціва, А. Мороза, В. Міщенка та ін.. У вітчизняній економічній науці сьогодні недостатньо розробленими є питання, пов'язані з фінансовою стратегією і тактикою, відображенням банківських продуктів, оцінкою впливу фінансової стратегії в умовах посилення конкуренції та світових фінансових кризів.

Метою статті є з'ясування основних засад кредитно – грошової політики в Україні та світі, дії НБУ та комерційних банків у кризовий період та в умовах конкуренції і визначення шляхів її покращення.

Як відомо, кредитування – це надання грошових коштів у тимчасове користування і за плату. Але за цим найпростішим визначенням ховається безліч проблем, які роблять роботу банкіра однією з найскладніших професій в світі економіки.

Кредитування регулюється масою правил і норм, але найважливішими принципами кредитування є: терміновість, платність, повернення, гарантованість. Треба зазначити, що економічна наука визначає не самі речі, а відносини між суб'єктами з приводу речей. У зв'язку з цим кредит як економічну категорію слід передусім розглядати як певний від суспільних відносин.

Однак, кредит – не будь – які суспільні відносини, а лише такі, які відображають економічні зв'язки, рух вартості. Перш ніж визначити сутність кредиту, важливо зрозуміти, що вкладається в поняття «сутність». Необхідність у цьому пов'язана з тим, що сутність кредиту в ряді випадків ототожнюється з його змістом, природою і навіть причиною виникнення. Ці поняття не є тотожними. Наприклад, зміст виражає як

внутрішній стан кредиту, так і його зовнішні зв'язки (з виробництвом, обігом, іншими економічними категоріями).

До сутності економічного явища тісно примикає і його природа, що трактується як вроджені властивості, природний стан, приналежність кредиту до якогось певного роду. У широкому сенсі природа кредиту – це не якись його окремий вид, а всі кредитні відносини в усьому різноманітті їх форм. Природа кредиту – це не тільки його сутність, а й форма існування. Сутність кредиту тісно пов'язана з його необхідністю і причинами виникнення. Причина виникнення виражає зв'язок кредиту з різноманітними кредитними процесами. Причина може мати різні наслідки, викликати до життя поряд з кредитом і інші економічні явища, тому вона не дає вичерпної характеристики сутності даної економічної категорії [7, с. 478].

При виявлені сутності кредиту важливо дотримуватися наступних методологічних принципів:

- усі різновиди кредиту повинні відбивати його сутність, незалежно від форми;
- питання про сутність кредиту треба розглядати й по відношенню до сукупності кредитних угод. Втрата однієї з якостей в той чи іншій кредитній угоді не означає, що кредит втрачає свою визначеність і особливість;
- аналіз сутності кредиту передбачає розкриття ряду його конкретних характеристик. Ось чому, відповідаючи на питання про те, що являє сутність кредиту, потрібно розглянути: структуру кредиту, стадії руху, основу кредиту.

Структура кредиту, стадії руху розглянути в економічній літературі досить змістовно. Між тим, нема одного тлумачення щодо основи кредиту. Автори розділяють думку професора Лаврушина О. І., що основою кредиту слід вважати його повернення. Повернення являє собою двосторонній процес, однаково важливий як для кредитора так і для позичальника. Як визначалось раніше, кредит є породженням суспільних потреб. Суспільний характер кредиту проявляється через його соціально – економічну основу. Кредит сприяє реалізації таких суспільних відносин, при яких:

- забезпечується повернення ссудної вартості;
- інтереси кредитора і позичальника співпадають;
- не допускається перевага інтересів однієї з сторін кредитних відносин. [5, с.167]

Хоча сутність та структура кредиту, що впроваджується через його функції – категорія об'єктивна, існуюча незалежно від волі і бажання людей, кредитна система може створювати умови, що дозволяють повніше використовувати кредит для досягнення поставлених цілей.

Кредитна система представляє собою сукупність кредитних відносин та інститутів, які організують ці відносини. Сучасна кредитна система включає три основні групи:

- Центральний банк (НБУ);
- Банківські інститути;
- Небанківські кредитно – фінансові установи.

Основним об'єктом грошово – кредитного регулювання зі сторони НБУ виступає сукупна грошова маса, від розміру якої залежить динаміка основних показників розвитку економіки. Механізм реалізації грошово – кредитної політики НБУ передбачає насамперед вплив на кредитну діяльність комерційних банків. Усі методи такого впливу поділяються на загальні та селективні (вибіркові). Загальні методи забезпечують вплив центрального банку на кредитний ринок в цілому, а селективні дозволяють регулювати окремі види кредитної діяльності комерційних банків.

Як відомо, до загальних методів реалізації грошово – кредитної політики належать:

- політика облікової ставки;

- операції на відкритому ринку;
- зміна норм обов'язкових резервів.

В окремих випадках загальні методи грошово – кредитного регулювання можуть доповнюватися інструментами селективного впливу на діяльність банків.

Селективні способи реалізації грошово – кредитної політики НБУ включають:

- регламентацію умов видачі окремих видів позик різним категоріям клієнтів;
- встановлення кредитних стель і граничних норм річного приросту позик;
- обмеження окремих видів банківських операцій.

На наш погляд, перевагою селективних методів є також порівняно швидкий вплив на діяльність КБ.

Водночас недоліком вибіркового регулювання є одностороння спрямованість та зниження рівня конкуренції в банківській справі, що негативно впливає на якість послуг різним клієнтам. Важлива роль держави у сфері регулювання цін. Застосовуючи закони і важелі грошово – кредитної політики, держава впливає на загальний рівень цін в країні, стимулює ринкову конкуренцію.

До недоліків і проблем грошово – кредитної політики відносять циклічну асиметрію;зміну швидкості обігу грошей;вплив інвестицій.

Виникає питання, що повинен прагнути контролювати НБУ – грошову пропозицію або процентну ставку? Проблема виникає в силу того, що керівні кредитно – грошові установи не можуть стабілізувати те й інше одночасно. Ефективність кредитно-грошової політики в сучасних умовах значною мірою визначається ступенем довіри до політики НБУ, а також ступенем незалежності від виконавчої влади.

Фактичні недоліки в управлінні грошово – кредитною системою показала і фінансова криза, яка розгорнулась в Україні у 2008 – 2009 роках. У цей же час виникли хронічні проблеми нашої економіки в банківській сфері, а саме:

- диспропорції внутрішнього економічного розвитку, що привело до скорочення обсягів інвестицій;
- перевага споживчого кредитування над виробничим;
- недостатність ресурсної бази та її залежність від зовнішніх запозичень;
- збільшення масштабів доларизації економіки. [6. с55]

Саме через сукупність впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів на грошово – кредитну систему України, проблеми у економіці нашої країни відкрилися з особливою гостротою. Кризові явища банківського сектору в України почали розвиватися поступово. Якщо згадати кризу 1998 року, то вона охопила аспект фінансових відносин, тобто систему державних позик та цінних паперів. І саме виважена політика НБУ допомогла фактично уникнути дефолту. Між тим, комерційні банки України, починаючи з 2004 – 2006 років видали кредитів більше, ніж залучали депозитних ресурсів. Причому, основна маса ресурсів йшла на споживче кредитування, а не на інвестиційні проекти, що могли б принести прибуток в майбутньому. Українські комерційні банки для іпотечного кредитування залучали дешеві іноземні кредити з ставкою 4 – 5% річних і перепродавали їх населенню зі ставкою в 10 – 11% річних. Різнився і термін кредиту – іноземні банки надавали кредити на 3-5 років, а комерційні банки надавали ці ресурси на 10-15 років. Комерційним банкам вдавалося балансувати на ринку кредитування за рахунок постійного перекредитування у іноземних банків. Такий стан речей продовжувався до вересня 2008 року, коли іноземні банки внаслідок фінансової кризи почали згортати свої кредитні програми.

Як зазначалось вище, кількість отриманих депозитів була нижчою від обсягу наданих кредитів. З упевненістю можна сказати що довіра з боку населення до банківського сектору країни – як його державної, так і недержавної частини була фактично підірвана лише за жовтень – листопад 2008 року. Це мало дуже великі

наслідки для ряду фінансово – кредитних установ. Саме для того щоб не допустити масового погіршення стану усієї банківської системи, НБУ почав проводити політику рефінансування банків.

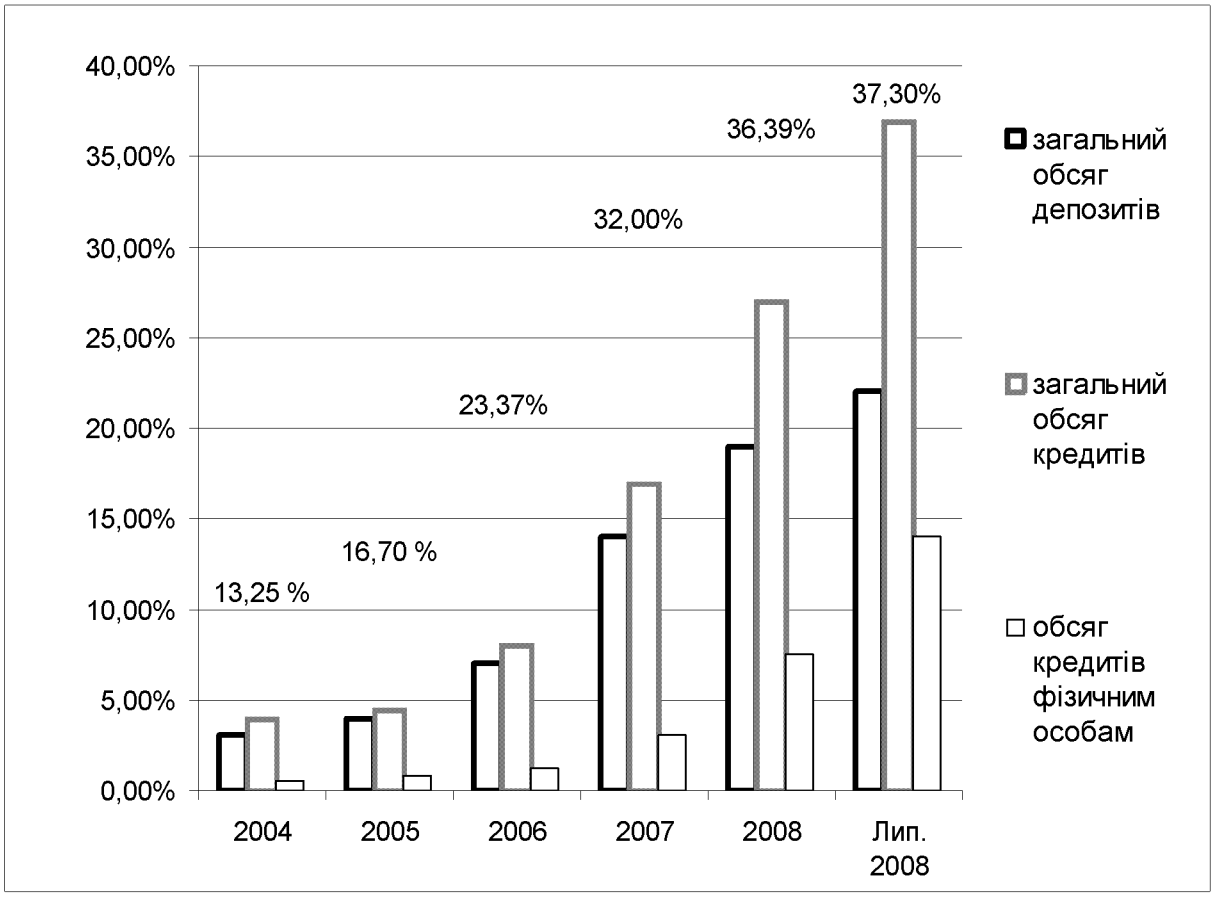


Рисунок 1 – Структура кредитів та депозитів у передкризовий період

Перша світова криза 2008-2009 років показала неефективність антикризової стратегії банківського управління, відсутність єдиної активної державної підтримки усіх складових фінансово – кредитної системи. Нова фінансова криза, що розгорнулась у 2011-2012 роках, та продовжується донині, вимагає більш гнучкої системи регулювання структури кредитних відносин. Схема «кредитор - позичальник» набуває значимості у присутності взаємних економічних інтересів, які в результаті приводять до соціально – економічних наслідків ефективного функціонування всієї фінансово – кредитної системи.

Фінансова криза 2008-2009 років завдала удару перш за все по ліквідності банківської системи України. Неспроможність банків виконувати свої зобов'язання вимусила НБУ надавати кредити рефінансування на загальну суму близько 74,7 млрд. грн.., з них кредити овернайт склали 49% [9].

Не можна не звернути увагу на надання НБУ необґрунтованих переваг деяким банківським установам. Аналітична інформація щодо проведення зовнішнього аудиту НБУ, свідчить про складність у правильності оцінки кредитів, наданих банківським регулятором банкам України на 31 грудня 2008 року. У той же час Рахункова палата України, після проведення ревізії за 2008 рік виявила низку порушень щодо рефінансування комерційних банків. Видача 17 банкам стабілізаційних кредитів під програми фінансового оздоровлення на загальну суму більш ніж 39 млрд. грн.. не відповідала вимогам нормативно - правових актів. Більшість банків основну частину

коштів рефінансування спрямували на міжбанківській валютний ринок, створивши цією дією спекулятивний попит на іноземну валюту. Недоліком регулювання НБУ кредитів рефінансування стали відсутність вимог щодо цільового використання кредиту, а також мораторій на дострокове погашення депозитів.

Отже, після дослідження кредитного механізму у період кризи 2008-2009 роках можна визначити що регулятор не був готовий до підтримання кредитної системи, навіть не дивлячись на те, що кризові явища в Україні можна було спрогнозувати за світовими тенденціями.

Через те, що головний грошово – кредитний регулятор – НБУ своїми діями фактично не зміг зупинити негативні тенденції для збереження вкладів громадян і приймав неефективні рішення щодо підтримання ліквідності комерційних банків, виникає необхідність пошуку нових соціально – економічних структур, які б зменшили кредитно – фінансові ризики у банківській системі.

Пропонуємо створення соціально – економічної структури – Національного бюро, як інституту довіри до кредитної системи України (рис.2).

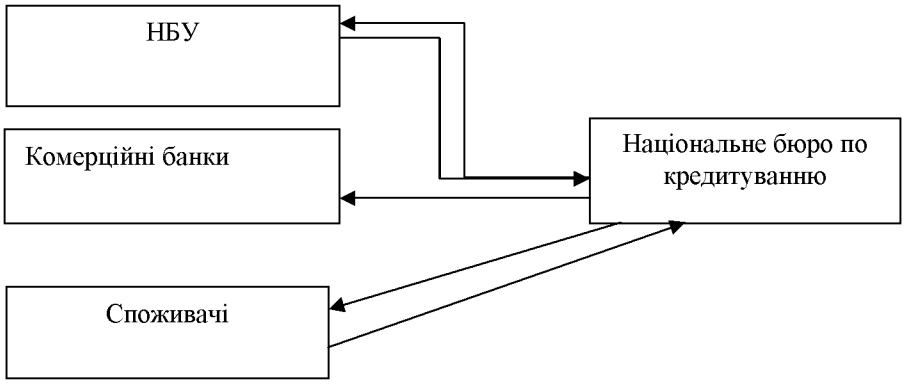


Рисунок 2 – Національне бюро кредитування в структурі банківської системи

Необхідність створення нової структури перш за все пов'язана з тим, що споживачі практично незахищені від дій комерційних банків. Відомо що кредит – це специфічна форма товару і за нормативно – правовим забезпеченням вона стоїть дещо окремо від інших товарів. Споживачів більшості товарів захищає організація з захисту прав споживачів, то чому споживачів такого важливого товару економічних відносин, як кредит, не захистити відповідним чином.

До головних функцій Національного бюро слід віднести:

- ведення загальної кредитної історії кожного клієнта банку;
- страхування неповернення кредитів, що сприятиме зменшенню ризиків у кредитній сфері та буде виступати стимулом для зменшення відсоткових ставок за кредитами;
- захист споживачів, які користуються кредитом і є сумлінними платниками боргу.

Розглянемо наведений зміст функцій детальніше. У наш час видача кредитів є закритим, можна сказати корпоративним процесом, котрий у свою чергу використовується комерційними банками для підтримки свого впливу на економіку. Фізичні та юридичні особи не є рівними партнерами у відношеннях з банком, що не є характерним для кредитно – фінансових відносин у розвинутих країнах. Відповідне ведення кредитної історії клієнтів зможе зробити схему надання кредитів більш прозорою. На нашу думку, це стає більш важливим важелем в після кризових умовах, коли виникає обмеженість у тимчасово вільних ресурсах як у банків, так і у суб'єктів господарювання, тобто коли попит на кредит значно перевищує пропозицію. Як факт,

саме така ситуація виникла зараз на іпотечному ринку кредитування. Серед бажаючих кредит отримують лише 10% клієнтів. При цьому банки висовують дуже жорстокі вимоги: іпотечний кредит надається на термін не більше 7 років та під 21% річних. На нашу думку такі умови не сприяють розвитку банківської системи,будівних компаній, ринку нерухомості.

Сутність другої функції враховує негативні тенденції кредитної політики у 2008 - 2009 роках. По перше, кредити у передкризові роки надавалися фактично будь – якому громадянину України, який досяг повноліття, без розгляду фінансово – економічного стану позичальника. Банки масово видавали кредити, джерелом яких були кошти іноземних банків. У вересні 2008 року фінансова криза охопила вітчизняні банки. Девальвація національної валюти спричинила неповернення кредитів, особливо отриманих ресурсів ініціював програму рефінансування, яку запропонував НБУ. Кошти рефінансування використовувалися лише банківськими установами і не завжди за цільовим призначенням. Масове непогашення кредитів було викликане не небажанням осіб виплатити кредит, а неможливістю це зробити. Через девальвацію гривні кредити, отримані в іноземній валюті виросли на 60%, що привело до різкого зниження повернення боргів та не сприяло підтримці банківської ліквідності. Друга причина полягала у зростаючих темпах інфляції, яка знецінювала купівельну спроможність громадян, адже ціни росли, а доходи населення переважно знаходились на попередньому рівні, або знижувались. Рефінансування було спрямоване банками на погашення боргів перед іноземними банками, або на них скуповувались іноземна валюта, що в свою чергу створювали спекулятивний попит та сприяло дестабілізації національної валюти.

Створення Національного бюро кредитування зможе упередити негативні тенденції існуючої фінансової кризи, його дії повинні встановити контроль над цими процесами.

Фінансова криза 2008-2009 років дає змогу стверджувати, що частину коштів, направлених на рефінансування потрібно було витратити на погашення тієї різниці, що утворилася між старою вартістю кредиту та новою, яка виникла після девальвації гривні. Причому, половина коштів рефінансування надходила б до банківської установи, а друга половина – як плата боржників банку.

До кредитів пропонуємо широко залучати українські страхові компанії, і зробити це у дві ланки. У першій ланці будуть відображені кредитні відносини між КБ з одного боку, та фізичними і юридичними особами з іншого боку. Цю функцію доцільно покласти на українські страхові компанії через Національне бюро. Надання контрактів на страхування можна проводити через «Лігу страхових організацій України». Замовлення на страхування проводити через страховий рейтинг організацій, що виразили згоду на участь у проекті. Потрібно буде, щоб страхові компанії приймали участь у формуванні конкретного договору на видачу кредиту, адже саме своїми коштами їм доведеться відповідати при виникненні страхової події. Страховою подією слід вважати непогашення кредиту через об'єктивні фінансово – економічні причини, список яких повинен бути розроблений та чітко регламентований за участю держави.

Зрозуміло, що внески до страхових компаній можуть зробити кредитні ресурси дещо дорожчими, але з другого боку, ризик за операціями кредитування зменшиться, що повинно буде зменшити і вартість кредиту.

У другій ланці пропонується розглянути взаємовідносини між КБ та НБУ. На цьому рівні планується залучити як українських страховиків, так і міжнародні організації. Це зменшить ризик неповернення кредитів, забезпечить прозорість процесу рефінансування. Для мінімізації збитків банківської системи, кредити будуть надаватися за згодою страховиків та за допомогою постійного моніторингу збоку

аудиторських компаній, яких потрібно залучити до структури Національного бюро. При цьому потрібно чітко регламентувати з боку держави ті умови, за яких можливо використовувати механізми рефінансування.

Отже, проаналізувавши ситуацію у банківській системі в умовах кризи, можна дійти до висновку, що дії державних органів НБУ, комерційних банків були недосить ефективними та не призвели до істотного покращення ситуації. Наслідки такого регулювання і досі впливають на кредитну активність споживачів, що негативно відобразилось на прибутковості комерційних банків.

Ознаки наступної фінансової кризи не дають можливості відкладати на майбутнє реалізацію нових соціально-економічних пропозицій щодо покрашення умов функціонування кредитного ринку. Запропонована комерційна структура має тісно співпрацювати з учасниками страхового ринку, аудиторськими компаніями, та в той же час вона має бути самостійною і не входити до державної банківської системи. Шляхи та умови створення Національного бюро потребують значних коштів, розмір яких слід ретельно обґрунтовувати, але майбутня вигода, на думку авторів, перевершить такі витрати.

Список літератури

1. Власов О. «Криза за дверима» -Економічна правда - 2008 р. -№ 10.
2. Гриньков Д. «Удар оттоком» - Бізнес – 2009 - №16.
3. Гриньков Д. «Подкожний жир» - Бизнес-2010 - №31.
4. Деньги, кредит и банки. / Под ред. О. И. Лаврушина. Москва, Финансы и статистика, 1998 г, 447 с.
5. Камаев В. Д. и колектив авторов. Экономическая теорія (Учебник для вузов). – М.: «ВЛАДОС», 2008 г., 640 с.
6. Кредитныесредстваобращения и платежа: Учебник / Под ред.. С. А. Александров, Ф. И. Пугачев. – М.: Факт, 1996 г., 400 с.
7. Финансы, денежноеобращение и кредит: Учебник для вузов/ Под ред.. М. А. Абрамовой, Л. С. Александровой. – М.: Финансъ, 1995 г. – 637 с.
8. Защитадепозитов в Украине: желаемое и дедействительность (информационно – аналитическиематериалы) //http://zn.ua/ARCHIVE/zaschita_depozitov_v_ukraine_zhelaemoe_i_deystvitelnost_informatsionno-analiticheskie_materialy-59691.html.
9. Офіційний сайт Національного банку України //http://www.bank.gov.ua/
10. BBC NEWS // www.bbc.co.uk.

P.Karas, L. Grishina, S. Sergiychuk
Universitet Shimen National Shipbuilding Admiral Makarov

The National Bureau of lending as an institution for improving credit - monetary system of Ukraine

The main object of the money - credit control by the NBU is the aggregate money supply, which influences the dynamics of economic development main indicators. The mechanism of the NBU monetary - credit policy involves primarily the impact on the credit activities of the commercial banks.

The aim of the article is to elucidate the basic principles of credit - monetary policy in Ukraine and abroad, the NBU and commercial banks activities during the crisis and in a competitive environment anddetermine the waysof its improvement.

In recent years, under the influence of the financial crisis the chronic problems of the bankingsector have worsened, namely internal disparities of economic development, which led to the reduction in investments,consumer finance advantage over production, lack of funding and its dependence on externalborrowing,increasingthescaleofdollarizationoftheeconomy.

As the main monetary - credit controller - the NBU by its actions actually could not stop the negativetrends for individual deposits and received ineffective solution to maintain the liquidity of the commercialbanks, there is a need to find new socio - economic structures that will reduce credit - financial risks within bankingsystem.

In the article the feasibility of establishing the National Bureau of lending has been grounded, the main responsibilities of the Bureau include:

- Maintainingoverallcredithistoryofeachbank's customer;

-Insurance of loan defaults that will reduce risk in the credit sector and will act incentive to reduceinterestratesonloans;

-Theprotectionof consumerswho use credit and are bona fide taxpayer's debt.

It is offered to involve widely Ukrainian insurance companiesto lending, which reduces lending transactions risk. Moreover, the improvement of relations between CB and the NDU will reduce the risk of loandefaults,ensuretransparencyoftherefinancing process.

The proposed commercial institution should work closely with the insurance market, audit companies, and at the same time it must be independent and not a part of the state banking system. The ways and conditions of the National Bureau require significant funds, the amount of which should be carefully justify, but future benefits, as the authors believe, will exceed the costs.

monetary policy, banking system, lending, National Bureau of Credit

Одержано 19.03.13

УДК 337.33

V.P. Kravchenko, c. econ.s., ass. prof., A.O. Mogiley
Kirovohrad national technical University

Ways of attracting customers in the commercial banks

The article considers the deposit policy. The use of banks of price and non-price methods of attraction of free money resources. Proposes to introduce a tool - «deposit with interest payment in advance» and the direction of reducing the risk of early termination of the deposit agreement.

deposit, credit, credit policy, commercial banks, competition, resources, management methods, tools deposit policy, penalties

В.П. Кравченко, доц., канд. экон. наук, А.О. Могилей, студ.
Кировоградский национальный технический университет

Пути привлечения клиентов в коммерческих банках

В статье рассмотрена депозитная политика. Использование банками ценовых и неценовых методов привлечения свободных денежных ресурсов. Предложено внедрить инструмент - «депозитный вклад с выплатой процентов авансом» и направления снижения риска досрочного расторжения депозитного договора.

депозит, кредит, кредитная политика, коммерческие банки, конкуренция, ресурсы, методы управления, инструменты депозитной политики, штрафные санкции

Statement of the problem. Development of the banking system led to increased competition between commercial banks for resources and efficient directions of their placement. This has led to a gradual decrease of yield of banking activities. For successful functioning and expansion of the activities of the banking institutions is not enough only to attract funds at a lower price, and place them at a higher. To maintain its competitiveness, the banks are compelled to create an effective system of management the cops, to offer their customers a new range of services, the use of different financial instruments and improve its performance. Competition on the financial services market predetermines the necessity of the account of the needs of not only banks, as it was earlier, but also clients of the monetary-credit market, the development and implementation of effective deposit and credit policy [1, p. 89].

© V.P. Kravchenko, A.O. Mogiley, 2013

These processes require the development of new approaches in the sphere of banking management and proposals on activation of the marketing activities of the ways of attracting customers in the commercial banks.

The analysis of recent publications and research. Significant developments in the study of deposits in the structure of the resource base of modern banking institutions have made the foreign scientists-economists, as the G. Aylenberger, E. Zhukov, P. Rose, J. Siniki. Problems of formation of effective deposit policy of the commercial banks are devoted to the work of Russian scientists, in particular In. Vitlinskiy, and Galchinskiy, Dzublik, Zaruba and February, and frost etc.

However, it should be noted that the current mechanism of development and realization of deposit policy at the level of banks does not fully meet the modern requirements of banking activities. In accordance discussion questions remain determine the best deposit interest rate and the formation of deposit policy in the conditions of growing competition.

The purpose of the article is to identify possible ways to enhance marketing activities of modern commercial banks to further expand its client base.

The presentation of the material. An important means to attract the deposits of resources and formation of the resource base is the proper and rational formed the Bank's deposit policy. Today, banks are competing on the market of financial services, so the deposit policy is very important for the banking institutions, in order not to lose and to expand its client base, it is necessary to improve banking products, introduce new technologies and offering new services [2, p. 19].

Development of an integrated approach to attract temporarily available funds - it is indeed a complex task, and during his decisions should take into account a number of aspects of the macroeconomic indicators of the performance of the individual Bank. Today, there are many approaches, with the help of which the Bank optimizes deposit policy using different combination of tools (incentives to attract funds), which in General can be differentiated based on the price and nonprice (Fig 1.).

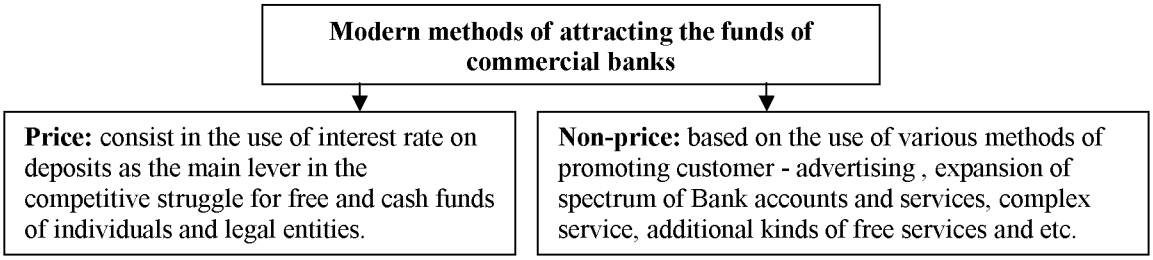


Fig. 1 – Modern methods of attracting the funds of commercial banks [4, p. 43]

In the conditions of aggravation of competitive struggle, the majority of banks chosen development strategy, aimed at the improvement of work with clients. It is the formation of client base is becoming for the Bank's top priority. In connection with this, all the more attention it deserves not a one-time selection of the clients, and the development and implementation of the strategy of attraction of clients. The customer base should be considered as a normal object of management, it is necessary to predict and to plan its development; to be engaged in organization and correction of working processes regarding the changes in the database; to prescribe the appropriate technologies, to solve a question of motivation of the participants of this process, establish the system of control [5, p. 2].

Thus, the management of the modern banking sector should pay great attention to exactly нецiновим methods of control, as the higher deposit rates has limitations and is already too outdated practices, on which modern depositors almost do not pay attention. It should also be noted that this group of methods is not intended for permanent and long-term

use, there are even cases, when the price control method at all applied Bank cannot be.

So, as of today, the commercial banks should build its own deposit policy on a client-oriented approach, which involves the construction of «relationship marketing», focused on long-term relationships with the customers, meeting their needs and create new products. Therefore, we offer the mechanism of attraction of customers in the commercial banks by the improvement of the deposit of the product of the Bank - a deposit with interest payment in advance. Deposit with interest payment in advance» is a combined method, that is such, which combines price and non-price methods of raising funds.

The General scheme of the Bank providing the proposed deposit product, namely a deposit with interest payment in advance and the further work of the Bank with the resources received from the client is shown in Fig.2.

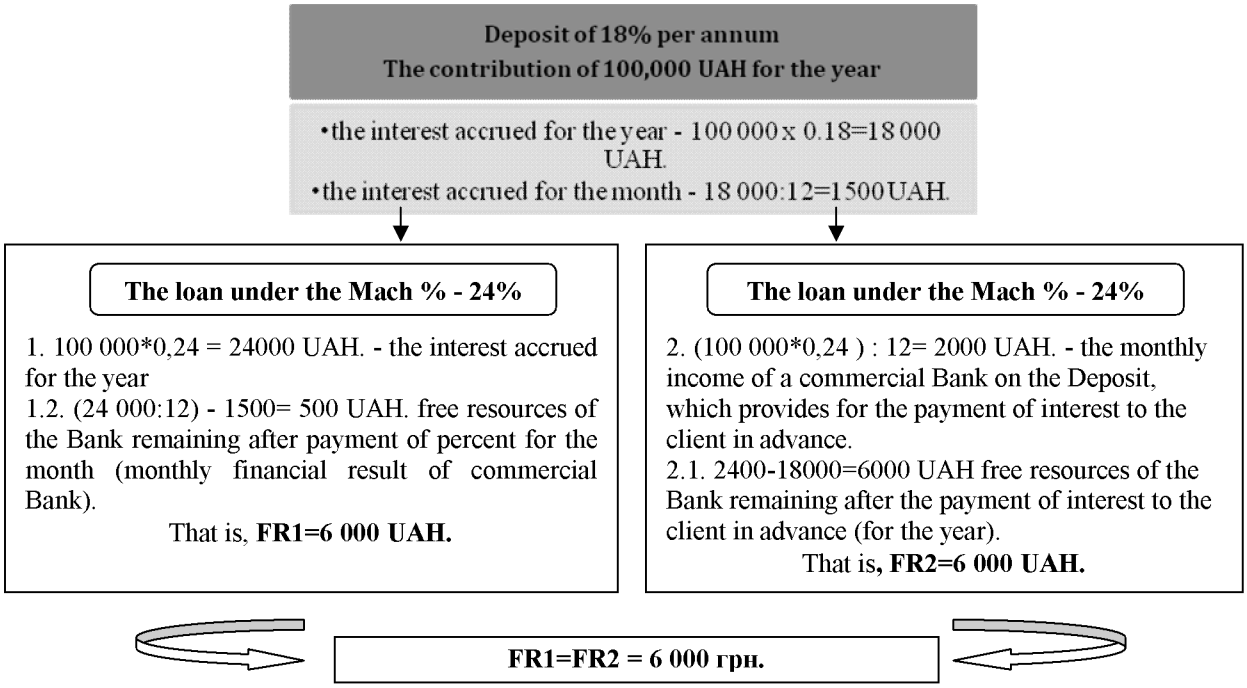


Figure 2 – Investment funds of the customer to the Bank for deposit under 18% per annum

Consider a variant of improving customer base of commercial Bank on the example of UniCredit Bank. Suppose that the commercial Bank shall deposit the contribution for the period of 1 year in the amount of 100 000 UAH under the maximum percentage (18%). The interest accrued for the year will amount to 18 000 UAH. (100 000*of 0,18=18 000 UAH), respectively for the month of interest will amount to 1 500 UAH. (18 000:12=1500 UAH.). Bank of attracting resources tends to put them in such a way as to achieve maximum profit. Consider the example of an allocation of the resources of a commercial Bank under the maximum percentage.

Providing a loan under the maximum percentage of the Bank will receive the funds in the amount of 24 000 UAH for the year (100 000*0,24=24 000 UAH.). If we consider the scheme according to which the Bank will pay interest on the usual scheme, there is a monthly basis, the amount of free resources of the Bank, which remains after payment of the interest for the month (monthly financial result of commercial Bank) will be equal to 500 UAH. [(24 000:12) - 1500=500 UAH]. That is, according to the usual scheme payment per cent of the available resources of a commercial Bank for the year (annual financial result of - FR1) will be 6 000 UAH. (500*12= 6 000 UAH.).

Proceed to the calculation of the financial result (FR2), which will receive a

commercial Bank in the event of interest accrual on the deposit in advance. The monthly income of a commercial Bank on the deposit, which provides for the payment of interest to the client in advance will be 2 000 UAH. [(100 000*0,24) : 12=2 000 UAH]. Accordingly, the amount of free resources of the Bank, which will remain after the payment of interest to the client in advance for a year or annual financial result (FR2) will be equal to 6 000 UAH.

That is, as we see, the financial result of commercial banks (FR1) according to the usual scheme payment of interest is the same financial result received by the Bank on the scheme of payment of interest on a deposit in advance. But it should be noted that, though the financial result of the two options accrual of interest will be the same with the second option is the payment of interest in advance, the commercial Bank shall be obliged to immediately return to the client a significant amount of funds (in our case - 18 000 UAH), what would in future periods could be used for the provision of new consumer credits or invest in securities. But, on the other hand the payment of interest in advance will give customers the opportunity to freely use them in their own interests, again invest in deposits or invest in various types of financial instruments.

As the economy of Ukraine is unstable all the time, there are risks of occurrence of economic and financial crises, we shall try to describe more in detail the procedure of a Bank's return of funds of depositors in case of early withdrawal of their deposits [3, p. 15].

Preservation in the legislation of the obligations of banks to return the funds of the depositors in case of early withdrawal of their deposits makes credit institutions to implement the various ways of holding on to money.

In the world banking practice, there are three variants of the payment of interest in case of early termination of agreements: interest shall not be paid; interest payment at a reduced interest rate; the payment of interest accrued as of the date of termination of the agreement in full. Most often the client for the pre-term withdrawal of deposit funds from the account, pre-warned about the payment of interest at the minimum rate, but some banks impose and penalties for early repayment of funds - from 0,1% to 3% of the deposit amount.

In our case we are not able to pay the interest at the minimum rate, because they are accrued and paid at the beginning of the term of validity of the deposit agreement. Therefore, we propose to introduce penalties in the range of 3% from the amount of deposit, as well as introduce a new penalty in the form of additional compensation of losses in the amount of 1% of the assessed accordingly 3% (for example: 100000*0,03=3000 UAH. - the first penalty, 3000*0,01=30 UAH. - second penalty. Thus, in this example, the size of the penalty for early withdrawal of the deposit will be 3030 UAH.) Fig.3.

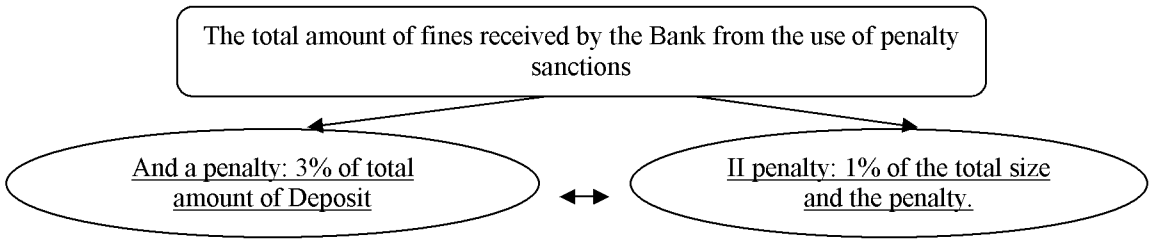


Fig.3 – Procedure for determining the size of the second penalty

For deposits for a longer term with lower interest rates to a commercial Bank it is expedient to offer preferential terms for termination of the deposit. Deposits for a shorter term of placement of funds and with the higher interest rate should provide for more stringent terms of early termination. Considering the current situation on the monetary-credit market, offer commercial Bank PJSC «Ukrsotsbank» divide scenarios gap deposit agreements into two parts: penalties for early termination of the deposit for short periods: 1, 3 months, 6, 9 months, as well as sanctions for breaches of deposits for long periods of time: 12, 16, 18, 24

months - table. 1.

Table 1 – Penalties for early termination of the deposit on the short and long terms

Term of Deposit, months	1	3	6	9	12	16	18	24
Payment % in case of early termination of the agreement with a commercial Bank (early withdrawal of customer Deposit)	Interest pay have the amount of the interest rates on contribution to the question.		1 month is not paid; the first half of validity of the contract - 0,25 rates; the second - 0,5 rates of accrual.		1 month - not paid; the first half of the validity of the agreement : 0,5 rate; the second rate of 0,75 accrual.		Translation is carried out during the last three months at the rate of a demand Deposit	

Hence, the implementation of the proposed techniques we establish penalties will allow any commercial banks:

– hedge the risks, connected with the further distribution of resources, which he took to the deposit account on the expressive regulated by the contract;

– use freely the resources to increase the level of profitability;

– in case of early termination of the deposit agreement, to receive the amount of the fine, which is equal to the income for the 3 months of the deposit.

Also, for dissimulation of early termination of the contracts in a commercial Bank, in our opinion, it is expedient to the introduction of a «multi-currency» of the program. They allow the free of charge transfer the currency of the deposit with the UAH. into U.S. dollars or Euro, while not losing the interest. «The launch of the deposit «Multicurrency» will meet the modern needs of the clients. This is a reliable way to protect savings in the national currency of any currency fluctuations and make a profit. This type of contribution will give customers maximum freedom during the financial decision-making. This deposit allows customers to receive profit not only from interest, but also provided that the exchange rate of the dollar is growing. This is especially true, taking into account the different forecasts that by the end of 2012, the dollar will cost 8,5-9 UAH. If making a contribution now, then one can make only due to exchange rate fluctuations. Plus accrued interest during this period, and in the absence of a fee for currency conversion.

Conclusions. As a result of the theoretical and practical research we can make a conclusion, that in conditions of crisis development of the economy of the problem of the Deposit activity of banks in the market of banking services purchase of high relevance.

So, in conditions of almost the same range of banking services, offered by banks, and increasing competition between domestic banks and foreign banking institutions, which are active on the Ukrainian market of banking services, «deposit with interest payment in advance» is one of effective ways of attracting customers in the commercial banks and as a consequence of improved their profitability and profitability.

At the same time this type of deposit has its advantages for investor:

– interest protected from inflation, and the client has only the risk of depreciation of a the main part of the deposit;

– received interest immediately upon opening the deposit, the client may deposit them in the Bank and receive on their income.

– is attractive for the business entities, which gives the possibility to when it opens immediately receive the funds and invest them in their business.

– is an effective means of insurance of the risk of a possible return the money. That is, even if your selected a client of the Bank may be problems with the return of the funds of the depositors, that at registration of the deposit with the advanced payment of interest, these clients already know that at least the interest on the deposit of them are guaranteed to receive.

References

1. Versailles N. And. Peculiarities of formation of Ukrainian banks Deposit resources / N. And. Versailles // Finance Of Ukraine. - 2010. - № 12. - p. 89-95.
2. Dmitrieva E. A. Deposit operations in the system of services of a commercial Bank: the problems of their efficiency / E. A. Dmitrieva // Banking. - 2012. - № 2. - p. 18-23.
3. Dmitriev A. A. Optimization of the Deposit activity of the commercial Bank / About. A. Dmitrieva // Finance Of Ukraine. - 2011. - № 5. - p. 15-17.
4. Melnikova And. M. The marketing aspects of the formation of the Deposit base of the commercial Bank And/. M. Melnikova // Banking. - 2011. - № 3. - p. 40-41.
5. Neizvesna About. In. Transactions of commercial banks on funds attraction: modern technologies and world tendencies of development / The. In. Neizvesna // the Stock market. - 2012. - № 31. - p. 2-5.

В.П.Кравченко, А.О. Могилей
Кіровоградський національний технічний університет
Шляхи залучення клієнтів у комерційних банках

У статті розглянуто депозитну політику. Використання банками цінових та нецінових методів залучення вільних грошових ресурсів. Запропоновано впровадити інструмент – «депозитний внесок з виплатою відсотків авансом» та напрямки зниження ризику дострокового розірвання депозитного договору.
депозит, кредит, депозитна політика, комерційні банки, конкуренція, ресурси, методи управління, інструменти депозитної політики, штрафні санкції

Одержано 22.02.13

УДК 330.341

М.М. Меркулов, доц., д-р екон. наук, Л.Д. Глущенко, здобувач
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Управління ресурсним забезпеченням малих підприємств з технологічними інноваціям

У статті представлено обґрунтування необхідності використання технології оцінки якості управління ресурсним забезпеченням малих підприємств з технологічними інноваціями. Розглядається побудова оціночної системи на основі експертних методів і технологій, що включає: сукупність критеріїв, що характеризують об'єкт оцінки; формування шкал, в яких оцінюється об'єкт по сформованої системі критеріїв; оцінку порівняльної важливості критеріїв; оцінку порогових значень критеріїв.
технологічні інновації, мале підприємство, критерії, рівень, оцінка, система

Н.Н. Меркулов, Л.Д. Глущенко
Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова
Управление ресурсным обеспечением малых предприятий с технологическими инновациями

В статье дается обоснование необходимости использования технологии оценки качества управления ресурсным обеспечением малых предприятий с технологическими инновациями. Рассматривается построение оценочной системы на основе экспертных методов и технологий, включающей: совокупность критериев, характеризующих объект оценки; формирование шкал, в которых оценивается объект по сформированной системе критериев; оценку сравнительной важности критериев; оценку пороговых значений критериев.

© М.М. Меркулов, Л.Д. Глущенко, 2013

технологические инновации, малое предприятие, критерии, уровень, оценка, система

Постановка проблеми. Проблема управління ресурсним забезпеченням малих підприємств з технологічними інноваціями здобуває в даний час все більшої актуальності в умовах високої динаміки соціально-економічного розвитку суспільства. На сьогоднішній день не існує системи управління та оцінки якості ресурсного забезпечення інновацій, яка адекватно враховувала б особливості та перспективи науково-технологічного розвитку ринкової економіки в країні [3].

Результати системного та структурного аналізу показують, що процес управління ресурсами для науково-технологічного розвитку повинен включати наступні стадії: прогнозування майбутнього; визначення цілей; формування проміжних завдань; визначення програм дій; виконання планів і програм; оцінка результатів; забезпечення зворотного зв'язку для коректування інноваційного процесу [2].

Важливими ланками всього ланцюга управління ресурсним забезпеченням малих підприємств з технологічними інноваціями є певні стадії оцінки результатів управління і забезпечення зворотного зв'язку. Ступінь ефективності такої системи управління пов'язана зі створенням ефективних засобів формалізованого опису системних параметрів і характеристик ресурсного забезпечення науково-технологічного розвитку в цілому. Разом з тим, технології оцінки, що використовуються в даний час в кваліметрії складних процесів або об'єктів, часто засновані на формальному апараті, який не враховує особливостей вимірювання якості в умовах, коли утруднені кількісні вимірювання значень параметрів оцінки.

Некоректне використання методів обробки результатів оцінки значень параметрів якості ресурсного забезпечення науково-технологічного розвитку може призвести до порушення принципу відповідності рівнів формалізації оцінки і моделі процесу - строгість методів обробки оцінок може перевищувати строгість рівня опису об'єкта оцінки, що знижує ефективність оціночної діяльності як інструменту управління якістю та продуктивність синтезу технологій оціночної діяльності як складних, багаторівневих процедур, що поєднують в єдину систему всі види оціночної діяльності в науково-технологічній сфері. Використання експертних методів і технологій, а також методів теорії нечітких множин дозволяє надати чисельний характер вербальним оцінками параметрів якість управління ресурсним забезпеченням, а також надати методам оцінки ступінь формалізації, необхідну для автоматизації процесів оцінки і управління якістю.

У цьому зв'язку особливого значення набуває пошук підходів до розробки комплексної моделі оціночної діяльності на основі сучасних методів таксономії, експертної та нечіткої кваліметрії, що спираються на формування формальної мови теорії нечітких множин та експертних оцінок. Науково-технологічні процеси і їх ресурсне забезпечення відносяться, як правило, до об'єктів високої складності. Прийняття важливих рішень як при управлінні, так і при оцінці таких об'єктів неможливо без застосування технологій оцінки, що використовують знання фахівців.

Огляд наукових підходів. Управлінням ресурсним забезпеченням малих підприємств з технологічними інноваціями займалися безліч зарубіжних та вітчизняних вчених, а саме І. Грузнов, А. Динкін, В. Захарченко, В. Геєць та ін. Проте недостатньо досліджена технологія оцінки якості управління ресурсним забезпеченням малих підприємств з технологічними інноваціями.

Мета статті – пошук підходів до розробки комплексної моделі оціночної діяльності на основі сучасних методів таксономії, експертної та нечіткої кваліметрії, що спираються на формування формальної мови теорії нечітких множин та експертних оцінок.

Результати дослідження. Слід зауважити, що завдання оцінки якості

виконуваних робіт або продуктів діяльності, ранжування за рівнем якості об'єктів оцінки, проведення конкурсів проектів або компаній, що претендують на реалізацію тих чи інших проектів і т. д., часто зводяться до задачі вибору найбільш кращої альтернативи з набору наявних або можливих.

Технологія оцінки якості управління ресурсним забезпеченням науково-інноваційної діяльності в наведеній постановці включає наступні етапи: вибір критеріїв, за якими оцінюються об'єкти експертизи, та формування на їх основі системи показників, за якими проводять оцінки експерти; оцінка порівняльної важливості показників оцінки; формування шкал, в яких проводяться оцінки об'єктів експертизи за показниками оцінки; формування результуючої оцінки об'єкта експертизи і визначення на її основі рівня якості управління ресурсним забезпеченням.

Оціночна система є основою для оцінки якості ресурсного забезпечення. Від точності побудови оціночної системи та коректного її використання багато в чому залежить надійність оцінки. Велике значення має також якість інформації, що характеризує об'єкт оцінки, і професійний рівень експертів, на підставі висновків яких приймається рішення. Оціночна система повинна враховувати як внесок тих чи інших параметрів при оцінці якості, так і можливості проведення оцінок об'єкта за цими параметрами.

Розробка оціночної системи як при оцінці якості управління, так і при вирішенні більш загальної задачі прийняття управлінського рішення на основі оцінки пріоритетності альтернатив містить наступні розділи: формування системи критеріїв, що характеризують об'єкт оцінки; формування шкал, в яких оцінюється об'єкт оцінки за сформованій системі критеріїв; оцінка порівняльної важливості критеріїв оцінки; оцінка порогових значень критеріїв.

При оцінці складних об'єктів у загальному випадку процес розробки оціночної системи неможливий без залучення експертів. Вибір адекватного набору критеріїв, в якому представлені найбільш важливі властивості ресурсного забезпечення науково-технологічного розвитку, задовольняє, з одного боку, вимогу повноти, з іншого - ненадлишковим, вимагає проведення спеціальної експертизи щодо його формування. Крім того, при формуванні оціночної системи складних об'єктів, яким є інноваційний процес, доводиться мати справу з критеріями різних ієрархічних рівнів, тобто системі критеріїв надається вигляд дерева критеріїв (рис.1).

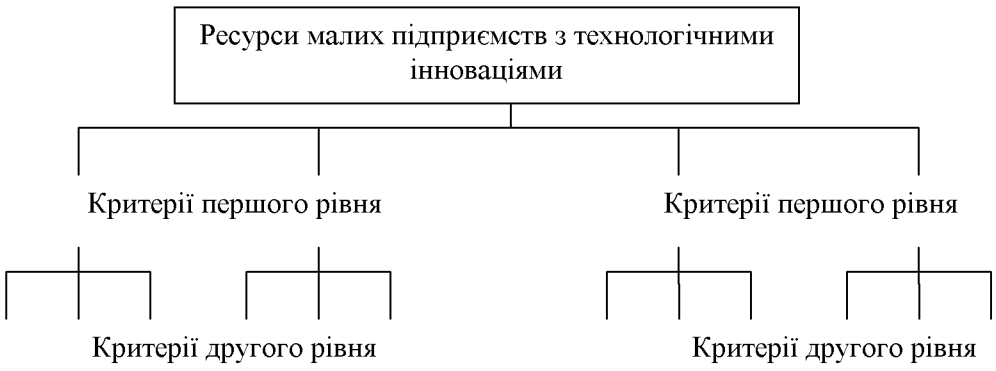


Рисунок 1 – Ресурсне забезпечення науково-технологічної діяльності малих підприємств

Складна ієрархічна структура критеріїв оцінки, використовуваних при оцінці рівня якості управління ресурсним забезпеченням науково-технологічного розвитку, не є заданою, а безперервно розвивається залежно від цілей і об'єктів оцінки. Різні об'єкти оцінки вимагають використання наборів критеріїв, що розрізняються, а значить, і таких самих оціночних систем.

Оціночна система повинна будуватися у вигляді ієрархічно організованої системи критеріїв, що володіє можливостями зміни і налаштування.

При формуванні оціночної системи повинні враховуватися як досвід створення та функціонування існуючих систем оцінки якості таких процесів, так і досвід висококваліфікованих фахівців. Тому в системах оцінки якості повинні бути передбачені процедури формування різних ієрархічно організованих структур-дерев або графів критеріїв, що відображають різні цілі в інтерпретації різних експертів.

Процедура формування списку критеріїв кожного ієрархічного рівня може проходити у два етапи. На першому кожен експерт формує попередній список. Остаточний список формується на другому етапі, наприклад, з тих критеріїв, за які «проголосували» понад 2/3 всіх експертів. Можуть бути передбачені й більш «тонкі» процедури формування остаточного списку критеріїв оцінки якості ресурсного забезпечення кожного рівня. Якщо критерій носить комплексний характер, тобто сам може бути описаний системою тих чи інших показників, то для експертного формування цієї системи може застосовуватися описана процедура.

Як при оцінці якості управління ресурсним забезпеченням науково-технологічного розвитку, так і при прийнятті управлінських рішень на основі оцінки пріоритетності альтернатив, об'єкт повинен оцінюватися по кожному з простих критеріїв, тобто тих критеріїв, які не мають на увазі подальшого розкладання.

Для складних об'єктів оцінки не завжди таке оцінювання може проводитися у традиційних кількісних шкалах. Досить часті випадки, коли такі оцінки носять вербальний характер виду «краще», «гірше» і т. д. Однак для уніфікації оцінок за всіма критеріями з метою отримання результуючої оцінки, якщо ця оцінка виходить за допомогою алгоритмів агрегування результатів оцінювання об'єкта оцінки по простих критеріям, необхідно і вербальні оцінки призвести до числового виду. Одним із шляхів «оцифрування» вербальних значень оцінки є використання шкали Харрінгтона (табл.1).

Таким чином, якщо експертами оцінюється критерій, який визначається як деяка властивість, якою повинен володіти об'єкт оцінки, що в моделі об'єкта оцінки може бути виражене одномісним предикатом виду F (x), що означає, що «об'єкт x має властивість F». Рівні шкали Харрінгтона при цьому можуть виражати в числовій формі інтенсивність, з якою в передбаченому об'єкті проявляється дана властивість.

Таблиця 1 – Шкала Харінгтона

Найменування градації шкали	Числові значення
Високий рівень	0,80 -1,00
Рівень вищий від середнього	0,64 - 0,80
Середній рівень	0,37 - 0,64
Рівень нижчий від середнього	0,20 - 0,37
Низький рівень	0,00 - 0,20

При отриманні результуючої оцінки за оцінками простих критеріїв важливу роль відіграє правильна оцінка відносної важливості критеріїв, за якими оцінюється якість ресурсного забезпечення.

З урахуванням прийнятих в практиці експертного оцінювання процедур формування систем критеріїв оцінки може бути прийнята наступна схема ранжирування критеріальної системи.

Етап 1. Дерево критеріїв розбивається на класи К1, К2, ..., Кm, в кожен з яких входять критерії тільки того рівня, який є індекс класу.

Етап 2. На перевагу порівнюються тільки критерії, що знаходяться усередині одного класу. Всі критерії класу К1 порівнюються між собою. Критерії, що входять в класи К2, ..., Кm, розбиваються на класи, порівнювані між собою на перевагу критеріїв. Розбиття всередині класу Кі здійснюється наступним чином: клас Кі (i> 1) розбивається

на класи C1, C2, ..., Cs таким чином, що Cj містить лише ті критерії, які мають вершиною один і той же критерій попереднього рівня. Якщо критерії ki та kj належать одному і тому ж класу Cv, то kj <ki або ki <kj, або ki приблизно дорівнює kj.

Етап 3. Критерії, які належать кожному з класів Cv (v належить набору 1, ..., s) ранжуються за порівняльної важливості, так що, якщо ki, kj належить Cv і ki> kj, то ранг ki менше, ніж ранг kj (чим важливіше критерій, тим нижче значення його рангу, але вище вага), якщо ki = kj, то критеріям ki і kj присвоюється один ранг. Таким чином, критерії пронумеровані відповідно до убування їхньої важливості.

Етап 4. Вказується ставлення сильного переваги на множині критеріїв, тобто такі пари критеріїв ki, ki +1, що оцінка об'єкта ar краще оцінки об'єкта al при ki (ar)> ki (al), навіть якщо ki +1 (al)> ki +1 (ar). Після четвертого етапу процедури вся безліч критеріїв виявляється розбитим на підкласи критеріїв, попарно порівнюваних між собою і не перебувають у відношенні сильної переваги.

Етап 5. Для кожної пари критеріїв ki, ki +1, що належать до одного підкласу, оцінюється ступінь перевагу одним з трьох наступних способів:

1) присвоюються вагові коефіцієнти Wi і Wi +1 кожному з критеріїв ki і ki +1, звідки випливає, що ki краще ki +1 в Wi / Wi +1 разів;

2) інтервали значень, яким належать вагові коефіцієнти Wi і Wi +1 критеріїв ki і ki +1;

3) дається якісна оцінка ступеня перевагу критерію ki щодо критерію ki +1;

4) Wi будується у вигляді нечіткої множини (нечіткого числа).

Для кожної пари порівнюваних критеріїв ki, ki +1 може бути використаний будь-який з перерахованих способів оцінки порівняльної переваги критерію ki щодо критерію ki +1 залежно від наявної інформації про ставлення між ki і ki +1.

Після завершення етапу 5 процедури щодо кожної пари критеріїв ki, kj буде визначено, чи є вони порівнянними, а якщо порівняти, то в якому вигляді подається інформація про їх порівнянної важливості. Зокрема, вона може бути суперпозицією різних способів подання інформації про порівняльну важливість критеріїв (1) - (4). Кожен із способів оцінки порівняльної важливості критеріїв одного класу може включати експертні технології, що зводяться, наприклад, до заповнення експертами певного роду анкет і подальшу обробку результатів анкетування аналітичною групою.

Після того, як розроблена оціночна система, оцінка якості ресурсного забезпечення науково-інноваційної діяльності зводиться до задачі багатокритеріального оцінювання за допомогою обраного заздалегідь вирішального правила.

Причому наявність невизначеності і нечіткості при проведенні процедур оцінки ресурсного забезпечення та якості інновацій роблять актуальним застосування згорток і вирішальних правил з використанням функцій належності і нечіткої логіки.

Рисунок 2 – Концептуальна модель автоматизованої системи експертного оцінювання

В якості можливої архітектури можна прийняти наступну схему (рис.2) автоматизованої інформаційно-аналітичної системи експертного оцінювання ресурсного забезпечення науково-інноваційної діяльності, що дозволяє за допомогою мережевих технологій реалізувати не тільки ефективне збереження і пошук інформації про експертів, про оціночну систему як такої, але також і виконання інтерактивних процедур оцінювання якості ресурсного забезпечення інноваційного циклу.

Структурна підсистема отримання та обробки оцінок ресурсного забезпечення представляється наступним чином (рис.3).

Рисунок 3 – Підсистема отримання та обробки оцінок

Висновок. Програмна реалізація автоматизованої системи принципових складнощів не має. В якості найбільш відповідний програмного середовища представляється серверна мова сценаріїв - PHP. Перспективи подальших пошуків автори бачать у роботі характеристик малих інноваційно активних промислових підприємств в процесі розвитку заходів ресурсного забезпечення розробки технологічних інновацій на машинобудівних підприємствах м. Одеси у межах НДР «Розробка політики науково-технологічного розвитку Одеської області» (№ ДР 0108U006739).

Список літератури

1. Грузнов И.И. Управление процессами исследования и разработки инноваций /И.И. Грузнов. - Одесса: Полиграф. – 2007. – 434с.
2. Дынкин А.А. и др. Инновационная экономика /А.А. Дынкин. – М.: Наука. – 2004. – 352с.
3. Захарченко В.И. Нововведения: мотивация, моделирование, эффективность. – Одесса: ОНУМ. – 2002. – 278с.

N. Merkulov, L.Gluschenko
Odessa I.I. Mechnikov national university
The management of resource support to the small enterprises with technological innovations

The purpose of the article is a search of going near development of complex model of evaluation activity on the basis of modern methods of taksonomy, expert and unclear qualimetry, that lean against forming of formal language of theory of unclear plurals and expert estimations.

The problem of management the resource providing of small enterprises with technological innovations obtains presently all greater actuality in the conditions of high dynamics of socio-economic development of society. For today there is not control system and estimation of quality of the resource providing of innovations, which adequately would take into account features and prospects scientifically technological to development of market economy in a country.

The important links of all chain of management the resource providing of small enterprises with technological innovations are the certain stages of estimation of results of management and providing of reverse connection. In this connection author the studied degree of efficiency of such control system, which is deal with

creation of effective facilities of the formalized specification of system parameters and descriptions of the resource providing scientifically technological to development on the whole.

Research results allowed to come a conclusion, that the evaluation system is basis for the estimation of quality of the resource providing. On exactness of construction of the evaluation system and its correct use reliability of estimation depends in a great deal. Large quality of information, which characterizes the object of estimations, and professional level of experts on the basis of conclusions of which made decision, has a large value also. The evaluation system must take into account both payment of those or other parameters at the estimation of quality and possibilities of estimations of the object, after these parameters.
technological innovation, small business, the criteria level, the evaluation, the system

Одержано 09.04.13

УДК 364.05

В.М. Попов, доц., канд. екон. наук, К.І. Неревська, студ.
Кіровоградський національний технічний університет

Фінансове забезпечення соціальної сфери в Україні

В статті проаналізовано сучасний стан фінансування соціальної сфери в Україні та його вплив на забезпечення населення соціальними послугами на достатньому рівні та належної якості, розроблено пропозиції щодо підвищення ефективності функціонування соціально-культурних галузей з урахуванням фінансових аспектів їх розвитку.
соціальна сфера, соціальна інфраструктура, бюджетні кошти, соціальні інвестиції, медичне страхування, кредитні ресурси

В.М. Попов, К.И. Неревская
Кировоградский национальный технический университет
Финансовое обеспечение социальной сферы в Украине

В статье проанализировано современное состояние финансирования социальной сферы в Украине и его влияние на обеспечение населения социальными услугами на достаточном уровне и соответственного качества, разработано предложения относительно повышения эффективности функционирования социально-культурной сферы с учетом финансовых аспектов её развития
социальная сфера, социальная инфраструктура, бюджетные средства, социальные инвестиции, медицинское страхование, кредитные ресурсы

Теза про соціальну орієнтацію державної фінансової політики впродовж останніх років є надзвичайно поширеною в Україні. І справді, номінальні обсяги асигнувань, що спрямовуються на розвиток соціальної-культурної сфери, з кожним роком зростають. Водночас якість соціально значимих послуг, що надаються населенню, не демонструє позитивної динаміки; більше того, оцінка фактичного стану соціально-економічного розвитку в країні викликає занепокоєння. Так, масштабне нарощування соціальних видатків не призвело до подолання бідності та скорочення майнового розшарування в суспільстві, погіршується стан здоров'я населення, існують проблеми нерівного доступу до освітніх і медичних послуг, дискусійною залишається якість освіти.

Це зумовлює актуальність наукових досліджень проблематики фінансового забезпечення окремих складових соціальної сфери та визначення пріоритетів її розвитку.

© В.М. Попов, К.І. Неревська, 2013

Проблемами розвитку соціальної сфери, її різних аспектів та складових займалися такі наковці, як В. Геєць, О. Грішнова, М. Карліна, І. Лукінова, Б. Надточій, В. Новікова, І. Петрова та ін. Питання фінансового забезпечення соціальної сфери сьогодні знаходяться у колі наукових інтересів В. Андрущенка, О. Василика, О. Величка, І. Кичка, В. Опаріна, Д. Полозенка. Серед зарубіжних вчених ці питання досліджувались Дж. Б'юкененом, А. Вагнером, Л. Ерхардом, А. Пігу, М. Фрідманом.

Незважаючи на численні проведені дослідження, у наукових роботах приділено недостатньо уваги питанням фінансового забезпечення соціальної сфери у трансформаційний період розвитку економіки, немає комплексного охоплення даної проблематики та виваженої концепції модернізації фінансового механізму соціально-культурних галузей, що зумовлює актуальність теми дослідження, її теоретичну та практичну важливість.

Метою статті є узагальнення та поглиблення теоретичних основ управління соціальною сферою й обґрунтування комплексу рекомендацій щодо підвищення ефективності її функціонування з урахуванням фінансових аспектів розвитку.

Соціальна сфера — одна з найважливіших у житті суспільства, в якій реалізуються соціальні інтереси всіх верств населення, відносини суспільства та особи, умови праці і побуту, охорони здоров'я, відпочинку.

У вітчизняній та зарубіжній фаховій літературі існують різноманітні трактування соціальної сфери.

На думку Скуратівського В.А., Палій О.М., Лібанової Е.М., соціальна сфера – це сфера життєдіяльності людського суспільства, де реалізуються інтереси класів, соціальних груп, етнонаціональних спільнот, що охоплює широку палітру соціального простору – від умов праці, побуту, здоров'я до соціально-класових, етнонаціональних, сімейно-шлюбних відносин [16].

Професор Іванов В.М. розглядає соціальну сферу як специфічну область суспільних відносин, яка охоплює систему соціально-класових, національних відносин, зв'язки суспільства та особистості. До її складу він також відносить сукупність соціальних умов та факторів життєдіяльності суспільних груп та особистості, їх розвиток та вдосконалення [17].

Куценко В.І. та Остафійчук Я.В. розглядають соціальну сферу як сферу діяльності людей, результатом якої є послуги, що задовольняють потреби суспільства й окремих його членів і пов'язані зі створенням доданої вартості [8]. Вона характеризується специфічними процесами взаємодії та відтворення людини, особистості, соціальних груп, населення в цілому, відносинами, що виникають з приводу відтворення людського потенціалу та формування соціальної справедливості в суспільстві.

Льовочкін С.В. вважає соціальну сферу важливою складовою забезпечення життєдіяльності суспільства, яка охоплює сукупність освітніх, медичних і культурних закладів, які надають відповідні послуги громадянам [9].

Азріліян А.Н. представляє соціальну сферу в якості такої, де безпосередньо не створюються матеріальні блага. До неї він відносить: мистецтво, культуру, спорт, науку, освіту, охорону здоров'я [2, С. 1012].

"Вся сукупність установ, що сприяють відтворенню людини, людської особистості і є тим, що називають соціальною сферою", - вважають Марєєв С.М. та Солодков Г.П. [10].

Заслуговує на увагу точка зору Ягодки А.Г., який розглядає соціальну сферу не лише як категорію, яка являє собою сукупність галузей і видів діяльності, підприємств, закладів і установ, які мають забезпечувати задоволення потреб людей у матеріальних благах, послугах, відтворенні роду, створенні умов для співіснування і співпраці людей

у суспільстві згідно з чинними законами і загальноприйнятими правилами, але і як сферу суспільної діяльності, яка спрямована на розвиток в людей духовності, вихованні совісті, здатності розрізняти добро і зло, оцінювати свої вчинки, формулювати для себе моральні приписи і вимагати їх виконання [20, С. 5].

Соціальна сфера впливає на розвиток виробничої сфери, на всі соціально-економічні процеси, що виникають у суспільстві. Так, В.Є.Козак під соціальною сферою розуміє ту частину галузей соціальної інфраструктури, що надають послуги [6, С. 4].

За твердженням Кисіль Н.М. соціальну сферу території необхідно розглядати як багатогалузеву, багаторівневу систему об'єктів, об'єднаних спорідненістю функціонального призначення (забезпечення соціальних потреб населення території в послугах з відтворення його трудового потенціалу, формування гармонійно розвинутих особистостей, підвищення життєвого рівня жителів), територіальною близькістю відповідної інфраструктури, видами праці [7].

Більшість авторів пропонують практично однакові підходи до класифікації галузей соціальної сфери, відмінності полягають лише у їх назві.

Так, Алимов О.М., Кочерга О.І., Богаєнко В.О., Паламарчук М.М., Паламарчук О.М., Вітренко Н.М. та ін. поділяють соціальну сферу на соціально-побутову (торгівля, громадське харчування, пасажирський транспорт, побутове обслуговування, зв'язок) та соціально-культурну (освіта, культура та мистецтво, охорона здоров'я, фізична культура та спорт, соціальне забезпечення, охорона навколишнього середовища) [1, С. 22; 14, С. 158-159; 4, С.66; 3, С. 9-11].

Отже, соціальна сфера відіграє важливу роль у соціально-економічному розвитку будь-якої держави. Зокрема, вона формує моральні та духовні цінності членів суспільства, є джерелом забезпечення здоров'я нації, збільшення середньої тривалості життя, покращення демографічної ситуації, відвернення молоді від згубних звичок, зниження рівня злочинності у суспільстві, забезпечує соціальну стабільність, а також створює підгрунтя для науково-технічного прогресу та сприяє економічному зростанню держави.

Однією з проблем в наш час є проблема формування ефективної системи фінансового забезпечення соціальної сфери, пошуку джерел її фінансування, що потребує нових підходів до здійснення перетворень, забезпечення яких дасть змогу вирішити проблему нестачі фінансових ресурсів. Слід зазначити, що основним джерелом фінансового забезпечення соціальної сфери є бюджетні кошти, але, на жаль, вони не можуть в повному обсязі забезпечити соціальні потреби суспільства, тому виникає потреба залучення додаткових ресурсів.

Фінансування суспільних послуг у більшості розвинутих країнах світу здійснюється як за рахунок коштів бюджетної системи, соціального страхування, так і за рахунок власних коштів громадян і роботодавців.

Джерелами прямого й непрямого фінансування соціальної сфери є:

- безпосередні видатки Державного та місцевих бюджетів;
- "податкові видатки" у вигляді пільг, відшкодувань, відстрочок;
- особисті кошти й зобов'язання громадян;
- страхові внески до державних і недержавних страхових фондів;
- усуспільнення коштів підприємств у вигляді їхнього зобов'язання щодо виконання соціальних функцій;
- громадські ініціативи – різного роду фонди та збори;
- вітчизняні та іноземні інвеситиції;
- кредити тощо

Оцінюючи динаміку видатків зведеного бюджету на соціальну сферу і

соціальний захист населення, наведену на рис. 1, зазначимо тенденцію до зростання, що підтверджується зростанням відсотка їх частки у видатках зведеного бюджету від 39,2% у 2000 р. до 60,3 % у 2011 р., тобто за вказаний період цей показник зріс на 21,1%.

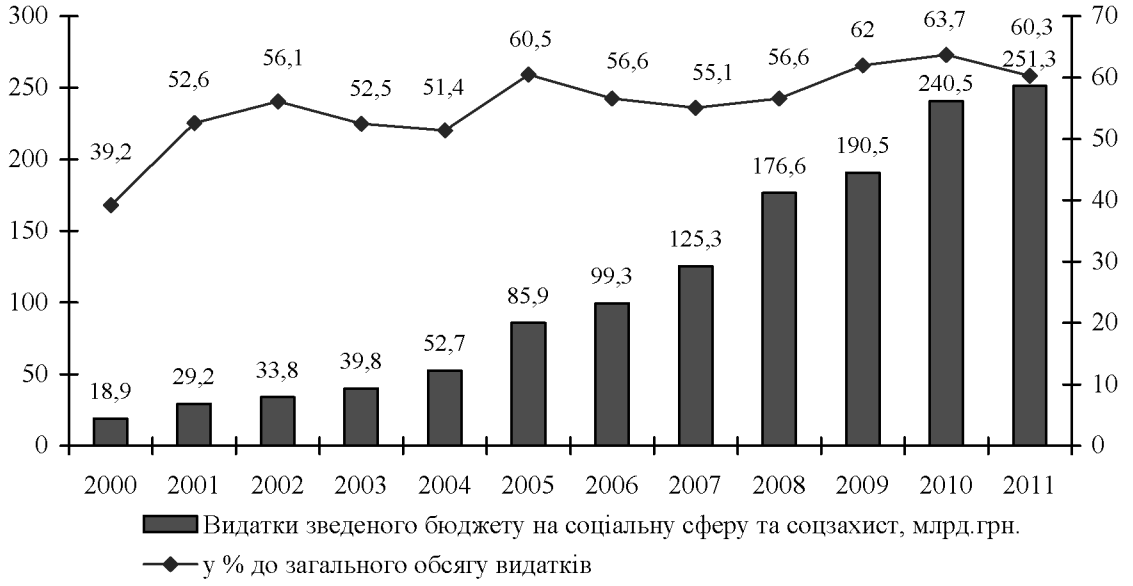


Рисунок 1 – Динаміка видатків зведеного бюджету на соціальну сферу і соціальний захист населення

Ситуація, що склалася сьогодні в Україні, є досить парадоксальною. Нібито збільшення видатків на соціальну сферу прямо пропорційно повинно призводити до покращення ситуації, але, як бачимо, значних змін у суспільстві не спостерігається, і перелік проблем соціальної сфери, з якими сьогодні зіткнулася Україна, не зменшується.

На наш погляд, така ситуація є причиною слабкого зв'язку між зростаючим обсягом фінансування та якістю основних соціально-економічних індикаторів. Саме низька ефективність використання соціального бюджету стримує прогрес у соціальній сфері держави.

Дані рис. 1. свідчать, що 2005 та 2010 роки – це роки найбільших соціальних виплат, частка яких серед усіх видатків зведеного бюджету склала 60,5% (2005 р.) і 63,7% (2010 р.). З аналізу даних бачимо, що підвищення соціальних виплат у 2005 році не вирішило проблеми бідності і не привело до її скорочення, а ще більше посилило майнову диференціацію у суспільстві. Тобто значні суми соціальних видатків не є показником вирішення соціальних проблем, а навпаки – можуть погіршити ситуацію і загострити ряд соціально-економічних ризиків, таких як: бюджетний дефіцит, державне невиконання соціальних зобов'язань та ін.

До того ж перманентне зростання видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення може викликати у населення споживацькі настрої, та не спонукати їх до забезпечення якісного рівня життя за рахунок власної праці. Підтверджує це у своїй праці і В. Булавинець: «… упродовж тривалого часу головний акцент робиться на підвищення соціальних трансфертів … що неминуче руйнує мотивацію активної поведінки на ринку праці. Через це соціальні трансферти називають непродуктивними видатками» [11, с. 302].

Незважаючи на підвищення розмірів видатків на соціальну сферу, слід зауважити, що в окремих випадках ці розміри не досягли навіть законодавчо

задекларованих нормативів. Так, Закон України «Про освіту» встановлює норматив витрачання бюджетних коштів для фінансування галузі у розмірі 10% національного доходу, що становить близько 8% ВВП. Проте, як свідчать дані таблиці 1 протягом останнього десятиліття держава не в змозі забезпечити законодавчо встановлені норми. Частка бюджетних видатків коливається від 4,2% ВВП у 2000 році до 7,4% ВВП у 2010 році. Обсяг же бюджетного фінансування науки в Україні значно нижчий, навіть від законодавчо встановлених норм (1,7 % ВВП), і становить 0,4–0,5 % ВВП.

Таблиця 1 - Частка бюджетних видатків на соціальну сферу по галузям у ВВП України у 2000-2011 роках

Рік	Обсяг ВВП, млрд. грн	Освіта		Охорона здоров'я		Духовний та фізичний розвиток		Соціальний захист та соціальне забезпечення	
		млрд.грн.	%	млрд.грн.	%	млрд.грн.	%	млрд.грн.	%
2000	170,1	7,1	4,2	4,9	2,9	0,9	0,5	6,0	3,5
2001	204,2	9,9	4,8	6,4	3,1	1,3	0,6	11,6	5,7
2002	225,8	12,3	5,4	7,5	3,3	1,4	0,6	12,6	5,6
2003	267,3	15,0	5,6	9,7	3,6	2,1	0,8	13,0	4,9
2004	345,1	18,3	5,3	12,2	3,5	2,7	0,8	19,5	5,7
2005	441,4	26,8	6,1	15,5	3,5	3,5	0,8	40,1	9,1
2006	544,1	33,8	6,2	19,7	3,6	4,3	0,8	41,5	7,6
2007	720,7	44,3	6,1	26,7	3,7	5,7	0,8	48,6	6,7
2008	948,0	61,0	6,4	33,6	3,5	7,9	0,8	74,1	7,8
2009	913,3	66,8	7,3	36,6	4,0	8,3	0,9	78,8	8,6
2010	1082,6	79,8	7,4	44,7	4,1	11,5	1,0	104,5	9,7
2011	1302,1	86,2	6,6	48,9	3,8	10,8	0,8	105,4	8,1

Аналогічна ситуація спостерігається і у галузі охорони здоров'я. Частка бюджетних видатків тут не перевищує 4,1% ВВП у 2010 році, а найнижче значення знову ж таки у 2000 році – 2,9% ВВП.

За рекомендацією ВООЗ показник видатків з державного бюджету на фінансування медичної галузі у розмірі:

– 6,41% ВВП розцінюється, як мінімальний рівень бюджетного фінансування (рівень виживання галузі);

– 3,2% ВВП розцінюється як критичний, за якого відбувається зниження рівня і зменшення обсягу медичної допомоги на 1/3;

– 1,6% ВВП і нижче – як позамежний, що розцінюється як рівень повного руйнування структури медичної галузі [13, с.9].

Проте якісні показники демонструють критичну ситуацію країни: зростає рівень захворюваності, інвалідизації, репродуктивне здоров'я населення погіршується, збільшується смертність.

Взагалі мізерним є обсяг коштів, що витрачаються з бюджетів на фінансування культури, мистецтва та спорту. Частка таких видатків в середньому складає 0,8% ВВП.

Щодо фінансування соціального захисту, то серед соціальних видатків їх питома вага у ВВП найбільша і мала максимальне значення у 2010 році – 9,7% ВВП. Але знову ж таки збільшення частки таких видатків не означає реального покращення соціального захисту та соціального забезпечення.

Як наслідок, вкрай незадовільної оцінки заслуговує нинішній стан основних

фондів соціальної сфери, а обмеженість сучасної техніки та новітніх технологій знижують доступність багатьох видів соціальних послуг для населення.

Нині Україна за рівнем фінансування соціальної сфери залишається далеко позаду від розвинутих країн світу. Коштів не вистачає не тільки на розвиток галузей соціального сектору, але й на їх поточне утримання, що призводе до занепаду об'єктів соціально-культурного призначення, неякісного надання відповідних послуг, а система заходів соціального захисту та існуючі програми соціального спрямування не є ефективними засобами зниження рівня чи подолання бідності в Україні. Тому виникає потреба у пошуку нових підходів та розробці дієвого механізму ефективного фінансування соціальної сфери.

Важливим чинником підвищення соціальних стандартів є залучення інвестицій у розвиток об'єктів та матеріально-технічної бази соціальної сфери. Динаміку та структуру інвестицій у соціальну сферу в Україні наведено у таблиці 2. Слід зазначити, що за період з 2004 по 2008 рр. обсяг інвестицій мав тенденцію до збільшення по роках. Однак частка інвестицій в основний капітал соціальної сфери знаходилась в межах 3,6% – 5,3% від загальної суми інвестицій, що засвідчує про низький рівень вкладення коштів в об'єкти соціальної сфери.

Таблиця 2 - Динаміка інвестицій в основний капітал соціальної сфери України за період 2004 – 2011 рр. [12]

Роки			2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Інвестиції в основний капітал, всього млн.грн.			75714	93096	125254	188486	233081	151777	171092	238175
Інвестиції в соціальну сферу	Освіта	млн.грн.	953,1	870,2	1163,4	1651,4	2321,7	1484,3	1872,5	2485,2
		%	1,26	0,93	0,93	0,88	1,0	0,98	1,1	1,0
	Охорона здоров'я та соціальна допомога	млн.грн.	1472,2	1296,5	1835,2	2518,1	3530,6	1931,6	2753,9	3451,5
		%	1,94	1,39	1,47	1,34	1,51	1,27	1,6	1,4
	Сфера культури та спорту, відпочинку та розваг	млн.грн.	1254,6	1195,0	2014,0	2893,7	4054,2	3642,4	3319,7	6803,3
		%	1,66	1,28	1,61	1,54	1,74	2,4	2,0	2,8
Разом		млн.грн.	3679,9	3361,7	5012,6	7063,2	9906,5	7058,3	7946,1	12740,0
		%	4,9	3,6	4,0	3,8	4,3	4,7	4,6	5,3

В. Іщук, аналізуючи західноєвропейський досвід фінансування освіти, стверджує, що освіту можна здобувати за рахунок отримання кредитів [5].

Щодо охорони здоров'я, то В. Рудень схиляється до думки, що проблему фінансування системи охорони здоров'я в Україні може покращити запровадження загальнодержавного медичного страхування [15]. Проте такі нововведення в згадані галузі не приведуть до істотного покращення ситуації, адже ВНЗ не забезпечують роботою після навчання, а отже безробітна особа, що закінчила ВУЗ, не має можливості сплачувати кредит, а запровадження загальнодержавного медичного страхування в кінцевому результаті теж не буде ефективним, адже середні заробітні плати низькі, безробіття на високому рівні, а отже відрахування до фонду загальнодержавного медичного страхування будуть мізерними.

Для України цікавим є досвід країн, які пройшли або проходять шлях розвитку, аналогічний нашому (Угорщина, Польща, Чехія, Словаччина та ін.). Він свідчить про те, що держава, яка не в змозі належною мірою фінансувати соціальну сферу, повинна рішуче реформувати соціальну політику за трьома головними напрямами: по-перше, це

роздержавлення соціальної сфери і максимальне звільнення держави від функцій безпосереднього надання громадянам соціальних послуг з перекладенням цих обов'язків на некомерційні структури; по-друге, формування ринку соціальних послуг з реальною конкуренцією їх надавачів, внаслідок чого підвищується якість і знижуються витрати на виробництво цих послуг; по-третє, впровадження комплексної системи соціального замовлення. Така форма взаємодії держави з некомерційними організаціями поширена в усіх цивілізованих країнах. Основою механізму соціального замовлення є принцип переважного використання бюджетних та позабюджетних коштів, призначених для соціальних потреб, не на фінансування відомств і бюджетних установ, а цільових соціальних програм і соціальних проектів [19].

Що стосується середньострокової перспективи, то в умовах виходу з економічної кризи та відновлення функціонування економіки пріоритети подальшого розвитку соціальної сфери мають включати:

1) прийняття соціальної доктрини [18, с. 368], визначення соціальних цілей держави та концепцій розвитку окремих складових соціальної сфери;

2) розробку концепції реформування нормативно-правової бази у соціальній сфері на основі аналізу ефективності реалізації соціальних програм;

3) диверсифікацію системи надання соціальних послуг з метою підвищення якості та ефективності надання послуг шляхом удосконалення механізмів розміщення і реалізації замовлень на надання послуг (альтернативними постачальниками можуть бути державні, комерційні та неприбуткові організації);

4) спрямування бюджетних соціальних видатків на розвиток людського потенціалу, підвищення його якості як основи економічного зростання та забезпечення конкурентоспроможності національної економіки (підвищення доступності та якості послуг освіти та охорони здоров'я, розвиток соціальної інфраструктури, сприяння духовному та фізичного розвитку населення);

5) забезпечення ефективного виконання державою функцій соціального захисту населення (підвищення добробуту громадян, боротьба з бідністю засобами ефективного та адресного соціального захисту, гарантування гідної оплати праці та справедливого пенсійного забезпечення);

6) розвиток ринку праці в контексті його гнучкості та захищеності, мобільності робочої сили, розширення заходів активної політики зайнятості, розвитку підприємництва, що сприятиме оптимізації моделі доходів населення і формуванню середнього класу в державі;

7) підвищення ефективності соціальних видатків в умовах обмеженості бюджетних ресурсів, що передбачає:

– нові управлінські підходи до планування соціальних видатків;

– удосконалення міжбюджетних відносин;

– визначення ступеня участі та повноважень основних партнерів у фінансуванні та адмініструванні соціальних програм;

– запровадження системи критеріїв та індикаторів з метою моніторингу й оцінки досягнення визначених цілей.

Узагальнюючи слід зазначити, що подальші наукові дослідження, на нашу думку, повинні акцентувати увагу на формуванні центральної ролі людини та її потреб в системі цінностей. Зазначене, зрозуміло, можливо забезпечити тільки за умов достатнього фінансового забезпечення розвитку соціальної інфраструктури та приходу до адекватного розуміння поняття «інвестиції в соціальну сферу» та «соціальний ефект», що дасть можливість оптимізувати співвідношення між витратами та результатами (вимірником яких є не тільки категорії, що виражаються в грошових величинах), актуалізувати систему джерел фінансових ресурсів, щодо задіяння їх в

соціальній сфері. Зазначене безпосередньо пов'язане з із реалізацією основної функції держави – формування сприятливого життєвого середовища, одними з основних складових якого є питання, розглянуті в статті. Адже, забезпечення гідного рівня життя та вільного розвитку людини – прямий обов'язок кожної соціально орієнтованої держави. Соціальна сфера є пріоритетним чинником серед тих, що впливають на рівень життя людини, а, отже, і фінансування соціальної сфери має носити пріоритетний характер, чого і дотримується більшість демократичних країн світу.

Список літератури

1. Алымов А.Н., Кочерга О.И., Богаенко В.А. и др. Социальная ифраструктура: вопросы теории и практики. – К.: Наукова думка, 1982. – 336 с.
2. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н.Азрилияна. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 1248 с.
3. Витренко Н.М. Социальная инфраструктура Украины: оценка уровня и перспектив развития. – К.: Наукова думка, 1993. – 144 с.
4. Державне регулювання розвитку соціальної інфраструктури населених пунктів України / Навч. посіб. – К.: Вид-во УАДУ, 2002 – 112 с.
5. Іщук Л.І. Західноєвропейський досвід диверсифікації джерел фінансування вищої освіти / Л.І. Іщук // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2007. – Вип. 17.6. – С. 320-327.
6. Козак В.Є. Трансформація економічних відносин в соціальній сфері // Соціальна сфера в перехідній економіці: Зб. наук. праць / НАН України. Ін-т економіки. Ред. кол.: Новиков В.М. (відп. ред.) та ін. – Київ, 2000. - 132 с.
7. Кисіль Н.М. Соціально-культурна сфера: територіальна організація та особливості розвитку (на матеріалах Львівської області): Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.10.01 / Н.М. Кисіль ; НАН України. Ін-т регіон. дослідж. — Л., 2002. — 20 с. http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe
8. Куценко В.І., Остафійчук Я.В. Трансформації соціальної сфери України: регіональний аспект: Монографія / За ред. С.І. Дорогунцова. – К.: Оріони, 2005. – 400 с.
9. Куценко В.І., Льовочкін С.В. Завдання і напрями реформування фінансів соціальної сфери // Фінанси України. – 1999. - №12. – С.25-32.
10. Мареев С.Н., Солодков Г.П. Социальная сфера социалистического общества. – М.: Знание, 1989. – 48 с.
11. Модернізація місцевих фінансів України в умовах економічних і соціальних трансформацій [Текст]: моногр. /Під ред. О.П. Кириленко. – Тернопіль: ТНЕУ, «Економічна думка», 2008. – 376 с.
12. Офіційний сайт Державної служби статистики – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua
13. Офіційний веб-сайт Всесвітньої організації охорони здоров'я, Європейське регіональне бюро. - http://www.euro.who.int/aboutwho?language=Russian.
14. Паламарчук М.М., Паламарчук О.М. Економічна і соціальна географія України з основами теорії: Посібник для викладачів економічних і географічних факультетів вузів, наукових працівників, аспірантів / М.М.Паламарчук, О.М. Паламарчук. – К.: Знання, 1998. – 416 с.
15. Рудень В.В. Стан системи охорони здоров'я населення в країні ринковим перетворенням / В.В. Рудень. О.М. Сидорчук // Новини медицини та фармації. – 2007. – № 9. - С. 5-8.
16. Скуратівський В.А., Палій О.М., Лібанова Е.М. Соціальна політика. Навчальний посібник для слухачів, аспірантів, докторантів спеціальності "Державне управління" - К.: Видавництво УАДУ, 1997. – 360 . – С. 344.
17. Социальная сфера: совершенствование социальных отношений (Ответственный редактор доктор философских наук, профессор В.Н.Иванов). – Москва: "Наука", 1987. – С. 8.
18. Україна в 2008 році: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально- економічного розвитку / [Рубан Ю.Г., Авксентьєв О.Л., Бурковський П. А. та ін.] / Національний ін-т стратегічних досліджень / Ю.Г. Рубан (заг. ред.). – К.: НІСД, 2008. – 743 с.
19. Швайко М.Л. Зарубіжний досвід бюджетного фінансування соціальної сфери та можливості його використання / М.Л. Швайко. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/4484/1/Shvajko_PP_Article_2003_T7.pdf.
20. Ягодка А.Г. Соціальна інфраструктура і політика: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 212 с.

V.Popov, K.Nerevckaiy
Kirovograd National Technical University
Financing of social services in Ukraine

The aim of the paper is summarized and deepen the theoretical base for social sphere and rationale set of recommendations for improving the efficiency of its operation based on the financial aspects of development.

This paper analyzes the current state of funding social services in Ukraine and its impact on provision of social services at a sufficient level and of good quality. Definitely, now Ukraine in terms of financing social sector remains far behind the developed countries. Funds are lacking not only in the field of social development sector, but also in their routine maintenance that lead to the decline of social and cultural facilities, poor provision of services and the system of social protection and social character of existing programs are not effective in reducing level or poverty in Ukraine. Therefore there is a need for new approaches and develop an effective financing mechanism for effective social sphere.

In the article the proposals to improve the functioning of the socio-cultural sectors including the financial aspects of their development.

Одержано 11.04.13

УДК 336.1

А.А. Сидорчук, доц., канд. екон. наук,
Тернопільський національний економічний університет

Напрями підвищення ефективності використання фінансових ресурсів державного пенсійного страхування

В статті описані стратегічні і тактичні напрями підвищення ефективності використання фінансових ресурсів державного пенсійного страхування. Доведено, що на розмір отримуваної майбутньої пенсії зайнятих осіб впливає ставка пенсійних відрахувань, інвестиційного доходу на заощаджені внески, строк сплати пенсійних внесків та строк отримання майбутньої пенсії. Визначено, що при ставках пенсійних внесків у розмірі 10,5% фонду оплати праці й 6,5% інвестиційного доходу на накопичені впродовж 35 років трудової активності суми можна досягти найбільшого співвідношення між рівнем заробітних плат працюючих і майбутньою пенсією осіб пенсійного віку – 92,5%.
державне пенсійне страхування, фінансові ресурси державного пенсійного страхування, збалансованість фінансових ресурсів державного пенсійного страхування

А.А. Сидорчук
Тернопольский национальный экономический университет
Направления повышения эффективности использования финансовых ресурсов государственного пенсионного страхования

В статье описаны стратегические и тактические направления повышения эффективности использования финансовых ресурсов государственного пенсионного страхования. Доказано, что на размер получаемой будущей пенсии занятых лиц влияет ставка пенсионных отчислений,

© А.А. Сидорчук, 2013

инвестиционного дохода на сэкономленные взносы, срок уплаты пенсионных взносов и срок получения будущей пенсии. Определено, что при ставках пенсионных взносов в размере 10,5% фонда оплаты труда и 6,5% инвестиционного дохода на накопленные на протяжении 35 лет трудовой активности суммы, можно достичь наибольшего соотношение между уровнем заработных плат работающих и будущей пенсией лиц пенсионного возраста – 92,5 %.

государственное пенсионное страхование, финансовые ресурсы государственного пенсионного страхования, сбалансированность финансовых ресурсов государственного пенсионного страхования

Постановка проблеми. Після здобуття незалежності Україна почала активно використовувати елементи пенсійного страхування, наповнюючи їх не формальним (як це було за часів СРСР), а реальним фінансовим змістом. Такі трансформації призводять до виникнення перерозподільних відносин у державних фінансах, коли значні кошти на потреби пенсійного страхування спрямовуються з державного бюджету, що видозмінює суть та погіршує фінансовий стан Пенсійного фонду України. З огляду на це, одним з актуальних питань на сучасному етапі є підвищення збалансованості фінансових ресурсів пенсійного страхування, обсяги використання яких мають корелюватись із обсягами власних страхових доходів Пенсійного фонду України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у формування теоретичних засад та практики використання фінансових ресурсів окремих видів державного соціального страхування зробили такі українські дослідники як Б. О. Надточій [1], М. П. Шаварина, Н. В. Шаманська [2]; питання моделювання фінансових ресурсів пенсійного страхування розглядаються С. Б. Березіною [3, с. 12], Ю. В. Овсієнко [4, с. 18], В. Піскуненком [5, с. 15] та ін.

Невирішені частини проблеми. Незважаючи на значний інтерес з боку економістів, питанням фінансових ресурсів державного пенсійного страхування, особливо підвищення ефективності їхнього використання приділяється недостатня увага. Так, заміна страхових внесків як джерела формування коштів пенсійного страхування на податкові надходження державного бюджету свідчить про: незбалансованість її фінансових ресурсів, через що неможливо розробити довгострокову фінансову політику в цій сфері; необґрунтованість на належному рівні і неефективність фінансової бази пенсійного страхування населення взагалі.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження напрямів використання фінансових ресурсів державного пенсійного страхування в Україні та пошук шляхів підвищення їхньої ефективності.

Результати дослідження. Напрямки покращення збалансованості ресурсів соціального страхування пов'язані із переглядом їх структури та обсягів використання в розрізі окремих видів. Оскільки погіршення фінансового стану державного пенсійного страхування відбулось через незадовільне співвідношення внутрішніх та зовнішніх ресурсів пенсійного страхування, зменшення навантаження на Пенсійний фонд України (скорочення його видатків) розглядатиметься як можливий резерв до підвищення ефективності використання фінансових ресурсів державного пенсійного страхування. Власне це завдання і покликана вирішити пенсійна реформа – перехід від солідарної до індивідуально-накопичувальної пенсійної системи, від одно – до трьох рівневої пенсійної системи.

Пропонована економіко-математична модель збалансування ресурсів соціального страхування стосується забезпечення фінансовими ресурсами майбутніх пенсіонерів у межах запланованого другого рівня пенсійної системи. Інакше кажучи, йдеться про таку ситуацію, коли пенсійні внески акумулюватимуться впродовж періоду трудової активності зайнятого населення і з врахуванням величини накопиченого пенсійного фонду та відсотка інвестиційного доходу від його використання, а також

отримання пенсій як певної частини заробітної плати.

Слід зазначити, що дослідження вітчизняних вчених [3, с. 12; 36; 4, с. 18; 5, с. 15; 6, с. 64] розглядають питання моделювання формування бюджету Пенсійним фондом України (далі – ПФУ) щодо використання його за умов існування солідарної відповідальності поколінь, тобто вони не мають на меті визначити, при яких кількісних показниках функціонуватиме ПФУ за умов діяльності лише на накопичувальних засадах. Вихідними умовами при побудові економіко-математичної моделі стали припущення, що період отримання пенсії зайнятою особою втричі менший від періоду сплати нею пенсійних внесків: 35 років страхового стажу будуть співвідноситися з 15 роками отримання пенсії. Ми визначимо обсяги накопичених ПФУ коштів за умов сплати пенсійних внесків лише у формі утримань із заробітної плати працюючих без врахування існуючих нарахувань на фонд оплати праці. Запропоновано варіанти ставок пенсійних внесків у межах від 7 (як передбачається державою) до 10,5% та варіанти інвестиційного доходу на накопичені впродовж 35 років трудової активності внески в межах від 3% до 6,5%.

Метою побудови моделі є:

а) визначення умов, за яких обсяг акумульованих ПФУ внесків має забезпечити якомога більший відсоток співвідношення між отриманою заробітною платою зайнятого населення і майбутньою пенсією;

б) встановлення зв'язку (якщо такий існує) між часткою фонду оплати праці у ВВП та співвідношенням між отриманою заробітною платою зайнятого населення і його майбутньою пенсією.

Накопичений упродовж умовного року бюджет ПФУ можна математично виразити формулою (1). За умови існування інвестиційного доходу (r, %) на отриману величину доходів фонду його ресурси на перший рік функціонування становитимуть:

$$Б_1 = Б*(1+r), \tag{1}$$

де $Б$ – ресурси Пенсійного фонду України на перший рік;

$Б_1$ – ресурси Пенсійного фонду України за умови існування інвестиційного доходу;

r – ставка інвестиційного доходу на акумульовані ресурси ПФУ.

За умови сплати пенсійних внесків зайнятим населенням упродовж періоду T років та незмінності інших факторів (відсоток інвестиційного доходу, пенсійні внески) накопичена величина бюджету Пенсійного фонду України ($Б_{ПФУ}$) дорівнюватиме:

$$Б_{ПФУ} = \sum_{i=1}^{T} Б*(1+r)^T, \tag{2}$$

де $т$ – період сплати пенсійних внесків.

Використовуючи формули (2) та враховуючи вихідні умови моделі, у табл. 1 наведено можливий відсоток співвідношення між отриманою в майбутньому пенсією і фондом оплати праці в економіці. Вже зазначалось, що ставка пенсійного внеску змінюватиметься в межах від 7% до 10,5%, інвестиційного доходу – від 3% до 6,5%, а рівень фонду оплати праці в економіці держави взято на рівні 2011 р.

Таблиця 1 – Співвідношення між майбутньою пенсією та заробітною платою з дотриманням вихідних умов моделі (варіант 1), млрд. грн.

Фонд оплати праці	636,7							
Ставка пенсійного внеску, %	7,0	7,5	8,0	8,5	9,0	9,5	10,0	10,5
Інвестиційний дохід, %	3,0	3,5	4,0	4,5	5,0	5,5	6,0	6,5
Бюджет Пенсійного фонду України через 35 років	2032,7	2413,3	2857,3	3375,4	3979,8	4685,1	5507,8	6467,4
Щорічний обсяг бюджету Пенсійного фонду України	135,5	160,9	190,5	225,0	265,3	312,3	367,2	431,2
Співвідношення між пенсією і заробітною платою, %	29,1	34,5	40,9	48,3	56,9	67,0	78,8	92,5

На основі отриманих розрахункових даних можемо зробити такі висновки. За умови існування фонду оплати праці в економіці держави 636,7 млрд. грн. (показник 2011 р.), ставки пенсійного внеску із заробітної плати у ПФУ держави на рівні 7% (яку було заплановано запровадити з 2007 р.) й інвестиційного доходу на накопичені кошти ПФУ у розмірі 3% річних бюджет накопиченого ПФУ держави через 35 років страхового стажу працюючих становитиме 2032,7 млрд. грн. При його рівномірному використанні впродовж 15 років без урахування інвестиційного доходу на залишок невикористаних сум і зазнаних адміністративно-управлінських видатків фонду щорічні витрати на виплату пенсій у країні дорівнюватимуть 135,5 млрд. грн. Водночас середній розмір пенсій становитиме 29,1% від заробітної плати. Вказаний діапазон розрахункових даних дає підстави зробити висновок, що найбільшого співвідношення між розміром отримуваної пенсії та заробітної плати (92,5%) можна досягти за умови сплати 10,5% пенсійного внеску і нарахування щорічного відсотка інвестиційного доходу на накопичені внески у розмірі 6,5%.

Варіант 2 запропонованої моделі є моделюванням такої ситуації в економіці держави, коли ставка пенсійних внесків упродовж страхового стажу із заробітної плати найманих осіб буде незмінною – 7%, фонд оплати праці залишиться на рівні 2011 р. – 636,7 млрд. грн. Змінними факторами стане лише відсоток на інвестиційний дохід. Виходячи із припущення, що він при використанні коштів принаймні повинен бути трохи нижче відсоткових ставок на депозити, розглянемо його діапазон від 6,5 до 10%. Отримані розрахунки представлені в таблиці 2. Дані табл. 2 показують, що за умови незмінності ставки пенсійних внесків та зміни рівня інвестиційного доходу на накопичені впродовж 35 років внески до ПФУ в межах від 6,5% до 10% річних найвищого співвідношення між розміром отримуваних пенсій і заробітною платою буде досягнуто за умови сплати 10% річних інвестиційного доходу. За таких умов, як і у варіанті 1, якщо не враховувати інвестиційний дохід на залишок невикористаних сум та зазнані адміністративно-управлінські видатки фонду, отримувана впродовж 15 років пенсія становитиме 139% від одержуваного заробітку.

Таблиця 2 – Співвідношення між майбутньою пенсією та заробітною платою з дотриманням вихідних умов моделі (варіант 2), млрд. грн.

Фонд оплати праці	636,7							
Ставка пенсійного внеску, %	7,0							
Інвестиційний дохід, %	6,5	7,0	7,5	8,0	8,5	9,0	9,5	10,0
Бюджет Пенсійного фонду України через 35 років	4311,6	4827,9	5412,3	6074,3	6824,4	7674,4	8638,1	9730,8
Щорічний обсяг бюджету Пенсійного фонду України	287,4	321,9	360,8	405,0	455,0	511,6	575,9	648,7
Співвідношення між пенсією і заробітною платою, %	61,7	69,0	77,4	86,9	97,6	109,7	123,5	139,1

Відкинувши крайні значення моделі і враховуючи середні значення заданих параметрів, можемо зробити висновок, що за умови нарахування 8–8,5% інвестиційного доходу та при відрахуванні впродовж 35 років щорічно 7% від свого заробітку наймана особа може в майбутньому розраховувати на пенсію, що дорівнюватиме 86–97% від її заробітку впродовж періоду трудової активності.

Вирішення другої проблеми, яку нами визначено при побудові економетричної моделі й яка полягає у необхідності встановлення зв'язку між часткою фонду оплати праці у ВВП і величиною співвідношення між отриманою заробітною платою зайнятого населення та його майбутньою пенсією, подано у табл. 3.

При побудові табл. 3 вихідними умовами стали умови, визначені для табл. 2, зокрема частка заробітної плати у ВВП України встановлена на рівні 2011 р. (48,9%) і залишається незмінною для пенсійних внесків у межах від 7% до 10,5% та інвестиційного доходу в межах від 3% до 6,5%. Як видно з даних наведених у табл. 3, незмінність частки фонду оплати праці в економіці держави при збільшенні величини пенсійних внесків і інвестиційного доходу на співвідношення між отримуваною заробітною платою та майбутньою пенсією ніяким чином не впливає. Вона й надалі становитиме 92,5% від заробітної плати за умови існування 10,5% ставки пенсійних внесків і 6,5% доходу на накопичений ПФУ та відповідно третину заробітної плати, якщо внески встановити на рівні 7% і нараховувати 3% на заощаджені пенсійні внески.

Таблиця 3 – Співвідношення між майбутньою пенсією і заробітною платою при незмінності частки фонду оплати праці та зміни ставки пенсійних внесків й інвестиційного доходу на накопичені внески, %

Частка фонду оплати праці у ВВП	48,9							
Ставка пенсійного внеску	7,0	7,5	8,0	8,5	9,0	9,5	10,0	10,5
Інвестиційний дохід	3,0	3,5	4,0	4,5	5,0	5,5	6,0	6,5
Бюджет Пенсійного фонду України через 35 років, млрд. грн.	222,3	263,9	312,4	369,0	435,1	512,2	602,2	707,1
Щорічний обсяг бюджету Пенсійного фонду України, млрд. грн.	14,8	17,6	20,8	24,6	29,0	34,2	40,2	47,1
Співвідношення пенсії до заробітної плати	29,1	34,5	40,9	48,3	56,9	67,0	78,8	92,5

З'ясуємо, які фактори економічної або фінансової системи держави зможуть суттєво вплинути на співвідношення між пенсією та заробітною платою.

У табл. 4 вихідними умовами, на відміну від умов табл. 3.6, визначимо зміну

всіх її параметрів: зростання частки фонду оплати праці в економіці, підвищення ставки пенсійних внесків і збільшення інвестиційного доходу. Припускаємо, що зміна згаданих параметрів буде постійно зростати на 0,5–1%, порівняно з базовими величинами.

Таблиця 4 – Співвідношення між майбутньою пенсією та заробітною платою при збільшенні частки фонду оплати праці, ставки пенсійних внесків та інвестиційного доходу на накопичені внески, %

Частка фонду оплати праці у ВВП	51,0	52,0	53,0	54,0	55,0	56,0	57,0	58,0
Ставка пенсійного внеску	7,0	7,5	8,0	8,5	9,0	9,5	10,0	10,5
Інвестиційний дохід	3,0	3,5	4,0	4,5	5,0	5,5	6,0	6,5
Бюджет Пенсійного фонду України через 35 років, млрд. грн.	222,3	269,0	324,7	390,8	469,3	562,5	673,1	804,2
Щорічний обсяг бюджету Пенсійного фонду України, млрд. грн.	14,8	17,9	21,6	26,1	31,3	37,5	44,9	53,6
Співвідношення між пенсією і заробітною платою	29,1	34,5	40,9	48,3	56,9	67,0	78,8	92,5

На основі отриманих даних можемо стверджувати, що зростання величини співвідношення між пенсією та заробітною платою, незважаючи на збільшення частки величини фонду оплати праці в економіці держави, відбувається такими самими темпами, що й при незмінній величині цього фонду. Інакше кажучи, ні величина абсолютного розміру фонду оплати праці, ні зміна її частки у структурі ВВП на розмір отримуваної майбутньої пенсії зайнятих осіб не впливає. Єдиними факторами впливу є ставка пенсійних відрахувань, інвестиційного доходу на заощаджені внески, строк сплати пенсійних внесків і термін отримання майбутньої пенсії.

Збалансування фінансових ресурсів державного пенсійного страхування можна досягнути переглянувши джерело фінансування поточних витрат на утриманні апарату управління Пенсійного фонду України.

Ст. 87 Бюджетного кодексу України визначила, що до видатків, які здійснюються з Державного бюджету України, належать видатки на державне управління, зокрема законодавчу та виконавчу владу [7]. Правовий статус Пенсійного фонду України прирівняний до статусу державного комітету України..

В даному ракурсі положення ст. 87 Бюджетного кодексу України вступають у суперечності із чинним законодавством, що визначає особливості фінансування адміністративних видатків державних цільових фондів, у тому числі Пенсійного фонду України. Зокрема, зі ст. 72 та 73 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», де передбачене фінансування адміністративних витрат Пенсійного фонду України за рахунок страхових пенсійних внесків [8]. Таким чином, існуюча практика поточного утримання та матеріально-технічного забезпечення Пенсійного фонду України за рахунок страхових внесків є такою, що суперечить положенням Бюджетного кодексу України і повинна бути змінена.

Наступним кроком, що дозволить збалансувати фінансові ресурси державного пенсійного страхування є необхідність запровадження єдиних вимог до формування фінансових резерві державних цільових фондів. Практика свідчить про відсутність єдиних методологічних засад до формування фінансових резервів державного пенсійного страхування, що підтверджується різними їхніми обсягами, відсутності

обов'язковості їх створення. Екстраполювавши положення статті 14-3 Бюджетного кодексу України пропонуємо, що розмір оборотної касової готівки не повинен перевищувати 2% видатків бюджету Пенсійного фонду України, тобто забезпечувати семиденну потребу на фінансування страхових виплат. При цьому, збереження розміру оборотної касової готівки на кінець періоду (року) має стати обов'язковим.

Запропоновані заходи нададуть можливість системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування в державі набути більш керованої і чіткої побудови.

Висновки. Серед стратегічних напрямків підвищення ефективності використання фінансових ресурсів пенсійного страхування нами виділено реалізацію на практиці другого рівня пенсійної системи. Висновок ґрунтується на тому, що такі дії приведуть до зменшення навантаження на бюджет ПФУ, адже саме незадовільна структура його фінансових ресурсів зумовила погіршення стану фінансових ресурсів даного виду соціального страхування. Зменшення навантаження усуне потребу у фінансуванні пенсій за рахунок Державного бюджету України, що водночас покращить співвідношення між внутрішніми і зовнішніми ресурсами пенсійного страхування.

Побудовані чотири економіко-математичні моделі дали змогу сформулювати такі висновки:

а) на розмір отримуваної майбутньої пенсії зайнятих осіб не впливає ні величина абсолютного розміру фонду оплати праці, ні зміна її частки у структурі ВВП. Єдиними факторами впливу є ставка пенсійних відрахувань, інвестиційного доходу на заощаджені внески, строк сплати пенсійних внесків та строк отримання майбутньої пенсії;

б) при ставках пенсійних внесків у розмірі 10,5% фонду оплати праці й 6,5% інвестиційного доходу на накопичені впродовж 35 років трудової активності суми (сценарій найбільш наближений до економіки України) можна досягти найбільшого співвідношення між рівнем заробітних плат працюючих і майбутньою пенсією осіб пенсійного віку – 92,5%.

Список літератури

1. Надточій Б. Роль соціального страхування в умовах соціальної держави та ринкової економіки [Електронний ресурс] / Б. Надточій. – Режим доступу : http:// pension.kiev.ua/pensref/events/conferences/20030415materials.html#_ftnref1.
2. Шаварина М. П. Соціальне страхування : навч. посіб. / М. П. Шаварина, Шаманська Н. В. – Тернопіль, 2003. – 257 с. – 257 с.
3. Березіна С. Б. Методи прогнозування надходжень і витрат на пенсійне забезпечення в залежності від дінаміки і розподілення ВВП : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / С. Б. Березіна. – Науково-дослідний економічний ін-т Міністерства економіки України. – К., 2000. – 17 с.
4. Овсиенко Ю. В. Пути реформирования пенсионной системы / Ю. В. Овсиенко, Е. М. Олевская, В. П. Русаков, Н. Н. Сухова // Экономика и математические методы. – 1998. – Т. 34. – Вып. № 4. – С. 5–22.
5. Піскуненко В. Моделювання пенсійного забезпечення в Україні / В. Піскуненко // Економіст. – 2003. – № 4. – С. 12–16.
6. Ржевський С. Математичні моделі перспективної солідарної системи пенсійного забезпечення / С. Ржевський, Г. Верещагіна // Економіка України. –1999. – № 4. – С.61–66.
7. Закон України «Бюджетний кодекс України» : № 2542-III від 21 черв. 2001 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?code=2542-14
8. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування»: № 1058–IV від 09 лип. 2003 р. / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 49–51. – ст. 376.

A. Sydorchuk
Termopil national economic university
Directions Improvement of efficiency of financial resources of the state pension

The aim of the article is to study the uses of financial resources of the state pension in Ukraine and seek to enhance their effectiveness.

The article describes the strategic and tactical direction of improving the efficiency of the financial resources of the state pension. It is shown that the size of future pension receives employed persons affects the rate of pension contributions, investment income on savings deposits, term pension contributions and the timing of the receipt of future pensions. Determined that the rate of pension contributions amounting to 10.5% of payroll and 6.5% on investment income gained 35 years of labor activity can achieve the greatest amount of correlation between the level of wages of employees and future pensions of pensioners – 92.5 %.

Among the strategic areas of improving the efficiency of financial resources allocated pension us in practice the second pillar. The conclusion is based on the fact that such action will reduce the burden on the budget PFU, because it is poor design of its financial resources has led to the deterioration of the financial resources of this type of social insurance. Reducing the burden or cost reduction PFU eliminates the need for financing pensions from the State Budget of Ukraine, while enhancing the relationship between internal and external resources pension.
public pension funds, the financial resources of the state pension, the balance of the financial resources of the state pension

Одержано 19.03.13

УДК 339.9:334.012.64

Л.М. Фільштейн, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет
Н.Л. Гохгелеринт, доц., канд. екон. наук
Росія Сочинський державний університети туризму і курортної справи

Головні чинники та наслідки інфляції в Україні

Розкрито особливості розвитку інфляційних процесів в українській економіці. Визначено специфічні чинники інфляції в період незалежності. Визначено соціально-економічні наслідки інфляції для України.
фінансова система, економічний розвиток, інфляційні процеси, інфляція, ВВП

Л.Н.Фильштейн
Кировоградский национальный технический университет
Н.Л. Гохгелеринт
Россия Сочинский государственный университет туризма и курортного дела
Главные факторы и последствия инфляции в Украине

Раскрыты особенности развития инфляционных процессов в украинской экономике. Определены специфические факторы инфляции в период независимости. Определены социально-экономические последствия инфляции для Украины.
финансовая система, экономическое развитие, инфляционные процессы, инфляция, ВВП

© Л.М. Фільштейн, Н.Л. Гохгелеринт, 2013

Постановка проблеми Головним питанням стабільності економіки України є стан її фінансової системи, тому, що фінансова система виступає одним з найефективніших важелів, за допомогою якого уряди мають змогу регулювати економічний розвиток. Саме тому діяльність виконавчої влади повинна бути спрямована на керування інфляційними процесами. Побудова власного формату соціально-орієнтованої ринкової економіки, в першу чергу, вимагає створення сприятливих умов для розвитку людського капіталу, або у вузькому розумінні – забезпечення зростання рівня життя населення та підвищення його купівельної спроможності. Щодо останньої, то вона перебуває в оберненому зв'язку з індексом споживчих цін та кількісно характеризує стан справ із можливістю задовольнити фізіологічні та соціальні потреби, а отже і можливості зі зростання потенціалу людського ресурсу як у кількісному та якісному вимірі.

Аналіз останніх досліджень. Питанням інфляції та її впливу на сучасний стан фінансів країни висвітлено в працях українських науковців, зокрема В. Андрущенко, О. Василика, А. Гальчинського, О. Кириленко, О. Мельника, В. Опаріна, М. Савлука, А. Шаповала та ін. Але розвиток фінансової системи держави, зміни, що відбуваються в соціально - економічному розвитку країни, вимагають подальших наукових досліджень.

Метою написання статті є виявлення найбільш вагомих чинників розвитку інфляційних процесів в Україні за період незалежності.

Виклад основного матеріалу. Як економічне явище інфляція існує вже тривалий час. В епоху функціонування повноцінних грошей поступове зростання цін зумовлювалося псуванням монет або зниженням вартості золота. Проте зростання цін відбувалося дуже повільно, було майже непомітним і не викликало соціальних та економічних потрясінь. Економіка України була глибоко інфляційною і у складі колишнього СРСР. Специфіка цього періоду зумовлювалась, з одного боку, повним домінуванням державного монополізму та відсутністю конкуренції, з іншого - великими диспропорціями в економіці. Йдеться про спотворену структуру виробництва, надмірно високу питому вагу важкої промисловості, надзвичайно високу частку військово-промислового комплексу, надмірну зношеність основних виробничих фондів, неефективне використання капітальних витрат, порушення господарських зв'язків [1, с. 9-12].

Товарно-грошова розбалансованість економіки призвела до відриву платоспроможного попиту від вартості товарної маси. Саме це стало причиною гострого товарного дефіциту, що за контрольованих та майже незмінних цін вказувало на існування прихованої інфляції. Проявом стали стрімкий товарний голод, надмірні цінові дотації на основні групи товарів, зниження економічних стимулів виробництва та низька якість продукції, розширення спекуляцій у сфері торгівлі та зростання цін на "чорному" ринку, зниження ринкового курсу національної валюти [2].

До того ж спостерігалось уповільнення темпів зростання експорту та одночасне різке зростання імпорту, що пояснювалося як зниженням конкурентоспроможності українських товарів, так і бумом споживчого кредитування, а також кардинальним зниженням імпортних тарифів. Все це в сумі призвело до значного погіршення торговельного балансу. Національна валюта була жорстко прив'язана до долара, вивезення капіталу з України.

У минулому десятилітті для української економіки були характерні не тільки високі темпи інфляції, а й високий ступінь мінливості цінової динаміки. Серед причин росту інфляції експерти називають також подорожчання продуктів та плати за житлово-комунальні послуги для населення. Україна дістала в спадок високо затратну, монопольну економіку, де багато галузей не могли працювати на засадах

самофінансування і потребували бюджетних дотацій. Особливістю цього стану інфляційних процесів є гіперінфляція, рівень якої становив в 1993 році 10256%. Однак, після проведення грошової реформи в 1996 році та послідовної монетарної політики, державі вдалося приборкати інфляцію, вивести її на прийнятий рівень з позиції розвинутих країні. Наступна хвиля інфляційних процесів почалася в 2007 році. Згідно статистичних даних інфляція за 2007 р. становила 16,6 %, за 2008 р. - 22,3%, за 2009 р.- 12,3%, а за 2010 р. - 9,1%. [2] Одним з найбільш значущих чинників розвитку інфляції в цей період є збільшення витрат державних коштів на соціальні стандарти. Саме в ці роки відбувається зростання заробітних плат, пенсій та інших виплат, причому темпи їх зростання не відповідають рівню зростання ВВП та зростанню продуктивності праці, що призвело до виникнення макроекономічних диспропорцій, які позначились на динаміці цін.

Так, на думку колишнього голови Ради НБУ А. Гальчинського, інфляційна модель економіки сформувалася ще в 2005 році, оскільки із цього часу темпи приросту реальної зарплати істотно перевищують темпи росту ВВП (таб.1).

Матеріальні витрати, наведені в табл. 1 розраховувались за регресійною моделлю y = -2409339 + 35532,49 * x1 + 428,05 * x2 з R2=0,922, де x1 – спожито природного газу, млрд.м3 і x2 – ціна на газ для промислових підприємств, грн/тис.м3. При цьому в розрахунках бралось до уваги подорожчання природного газу до 416 дол. за 1 тис.м3, так як дана вартість закладена в Законі України «Про Державний бюджет на 2012 рік» та скорочення споживання до обсягів 2009 року – 50,1 млрд.м3. Таким чином зростання реального ВВП в Україні у 2012 році складає близько (((1375732,7 + 1320347,7)/2) / 1315000) - 1) * 100% = 2,5%. Індекс споживчих цін виходячи з формули (1) знаходиться близько-1,073.

Світовий економічний досвід довів, що зростання заробітної плати в економіці країни повинно супроводжуватися відповідним зростанням продуктивності праці. В Україні такої тенденції не спостерігається. За даними конфедерації роботодавців в Україні, починаючи з 2001 року, темпи зростання реальної заробітної плати виявляються значно вищими за темпи приросту продуктивності праці. Зокрема, за 2000-2009 роки середньорічні темпи приросту реальної заробітної плати становили 19,2%, а темпи приросту продуктивності праці - 7,2%, тобто в 2,7 рази нижче. [3] Так, середньомісячна заробітна плата працівника у 2012 року порівняно із 2011 року зросла на 15,7 відсотка та досягла 2975 гривень.

Таблиця 1 – Розмір реального ВВП

(млн.грн.)

Рік	Номінальна заробітна плата	Продуктивність праці	Податок на додану вартість	Матеріальні витрати в промисловості	Сукупна пропозиція
1998	35137	5056	7452	54197	91519
1999	42139	6470	8434	77656	102468
2000	55853	8430	9419	94471	138156
2001	67389	10224	10365	140972	185796
2002	78950	11239	13471	152744	214853
2003	94608	13101	12598	200249	244597
2004	117227	16990	16734	255176	298806
2005	160621	21347	33804	292342	354580
2006	205120	26249	50397	338742	474001
2007	278968	34477	59383	440634	587393
2008	366387	45205	92083	566236	737213

2009	365300	45234	84597	484115	808270
2010	45913	54012	98978	656005	951832
2011	564758	62654	129475	701925	1120893
2012	694653	72052	136986	823825	1320378

Випереджаючими темпами зростала заробітна плата в бюджетній сфері: в освіті – на 22,6 відсотка, що у 2,3 рази перевищило відповідний показник минулого року; охороні здоров'я – на 24,5 відсотка, що у 2,7 рази вище минулорічного показника. Реальна заробітна плата за 2012 року зросла на 14,9 відсотка у порівнянні з відповідним періодом попереднього року. Економічне зростання та заходи з підтримки цінової стабільності створили підґрунтя для розвитку соціальної сфери. Проведення Урядом послідовної соціальної політики, поступове підвищення розміру мінімальної заробітної плати сприяло підвищенню рівня доходів населення.

До інфляційних чинників, пов'язаних з бюджетною системою країни, можна віднести зростання частки податкових надходжень в структурі доходів зведеного бюджету. Так, наприклад, частка податкових надходжень в Державному бюджеті на 2013 рік запланована на рівні 88 %. Зменшення ж податкових надходжень під час спаду виробництва і збільшення дефіциту бюджету потребує пошуку можливих джерел фінансування, одним з яких є емісія на покриття дефіциту бюджету, Що призводить до інфляції.[4]

Важливим чинником інфляційного процесу в останні роки було також стрімке зростання рівня споживчих кредитів. Зниження ставки рефінансування НБУ з 8,5% до 7,75 % у 2011 році дозволило комерційним банкам значно збільшити обсяги надання кредитів, що вплинуло на ріст грошової маси в країні.

Велику питому вагу у споживчому кошику українця займають витрати на продукти харчування. А тому збільшення цін на ці продукти неминуче призводить до збільшення рівня інфляції в країні. Протягом останніх років ціни на продовольчі товари продовжували зростати як в Україні, та і за кордоном. Це обумовлено зростанням світових цін на енергоносії(особливо в період весняно - осінніх польових робіт), світовими неврожаями, зростанням рівня доходів громадян, відсутністю реформ в агропромисловому комплексі України, нестачею овочесховищ, недостатнім розвитком агропереробної сфери та ін.

Проводячи порівняння можна побачити, що рівень зростання цін на продукти харчування в Україні значно вищий, ніж у наших європейських сусідів. Так, у Болгарії в 2010 році ціни на продукти харчування зросли на 26,2 %, Чехії - на 10,7 %, Угорщині - на 14 %, Австрії - на 7,3 %,Румунії - на 12,1 %, Словенії - на 11,8 %, а в Україні за цей період - на 48,5 %. Це призводить до того, що населення України більше 50 % свого бюджету витрачає на придбання продовольства, а для малозабезпечених сімей цей показник є ще вищим.[2]

Інфляційні очікування також відіграють значну роль у посиленні інфляції. Вони полягають у тому , що населення країни більше витрачає на споживчі видатки, ніж на заощадження: виробники для мінімізації своїх ризиків закладають інфляційні очікування в ціну своєї продукції.

Головні чинники інфляції впливають на зростання цін через певний проміжок часу. Більшість чинників впливає на ціни впродовж семи - дев'яти місяців. Два чинника - зростання грошової маси і зростання заробітної плати - спричиняють інфляцію з лагом у чотири і сім місяців, при цьому перший починає негативно впливати на економіку через три-чотири місяці, другий - через сім.

Інфляція призводить до серйозних наслідків у багатьох сферах суспільного життя. Саме через ці наслідки інфляція постійно перебуває в центрі уваги держави,

громадськості, підприємців. Наслідки інфляції поділяються на соціальні та соціально-економічні. Основними соціально-економічними наслідками є: спад виробництва, скорочення інвестицій, девальвація гривні, збільшення безробіття та інше. Особливо відчутно інфляція впливає на кредитну і грошову системи, державні фінанси, валютну систему, на платіжний баланс країни.

Найважливішими соціальними наслідками інфляції є: зменшення реальних доходів населення, знецінення заощаджень, загострення соціальних суперечностей в суспільстві та скорочення платоспроможного попиту, зростання цін на продовольчі товари.

З'ясування причин інфляції необхідно економістам для того, щоб запропонувати ефективні методи боротьби з нею та її негативними соціально-економічними наслідками. Серед переліку заходів, які реалізують центральні органи влади, можна виділити заходи, що спрямовані на подолання фінансової кризи в Україні.

Згідно з Указом Президента "Про додаткові заходи щодо подолання фінансової кризи в Україні" пропонується запровадження механізмів захисту національного товаровиробника, тимчасове квотування імпорту окремих товарів, запровадження до стабілізації фінансово-економічної ситуації мораторію на підвищення цін суб'єктів природних монополій тощо.

Надзвичайно важливу роль в подоланні інфляції відіграє державний контроль за цінами. Під контролем за цінами розуміють будь - яку послідовність заходів - від помірних обмежень до примусового встановлення верхніх меж зростання цін, насамперед, на товари першої необхідності.

В діяльності Національного банку України доцільним є запровадження таргетування інфляції, що поширене у зарубіжній практиці. При таргетуванні інфляції орієнтиром слугує тверда цифра допустимого приросту, в межах якої повинні утримуватися темпи приросту агрегатів грошової маси.

Висновки Отже рівень інфляції в Україні є досить нестабільним і може різко змінюватись. Наслідками інфляційних процесів є збільшення рівня корупції та тінізації української економіки, слабкість та корумпованість судової системи, тісне переплетіння політичних і бізнес-інтересів, найбільше це відбилося на купівельній спроможності народу, інфляція веде до знецінення заощаджень населення.

Список літератури

1. Савлук М.І. Гроші та кредит: Підручник.-К.:КНЕУ,2002. –598 с.
2. Черничко С.Ф. Внутрішні чинники розвитку інфляційних процесів в Україні Збірник наукових статей НЛТУ України: - Львів : НЛТУ України. - 2008. - Вип. 18.6. - с.123-127.
3. Інфляція у 2011 році//Урядовий портал 2012 р. : [електронний ресурс].- Режим доступу: http:// www.me.gov.ua/control/uk/publish/.
4. Закон України „Про Державний бюджет України на 2012 рік"
5. Антонюк А.М. Специфіка інфляції в Україні//Економіка та держава, 2009, №10. – С.35-37.
6. Державний Комітет Статистики.
7. Національний банк Україні Ділові очікування підприємств Аналітичний звіт 3 квартал 2011 року. С. 4-5.
8. Лібанова Е.М. Соціальні чинники та соціальні наслідки інфляції // Економіст. - 2010, №5. -. 16-25.
9. Кравченко С., Теленик С. Інфляція в ринковій економіці: сутність, причини і взаємозв'язок з макроекономічними показниками // Економіка, фінанси, право. – 2002. – №7. – С.9-12.

L. Filshteyn, N.Gohgelerint

Key factors and impact of inflation in Ukraine

The purpose of writing of the article is an exposure of the most ponderable factors of development of inflationary processes in Ukraine for period of independence.

The features of inflation in the Ukrainian economy. Are specific factors of inflation in the period of independence. Defined socio-economic effects of inflation in Ukraine.

Inflation rate in Ukraine is very unstable and can vary dramatically. The consequences of inflation is an increase in the level of corruption and shadow Ukrainian economy, the weakness and corruption of the judicial system, the close interweaving of political and business interests, most of this is reflected in people's purchasing power, inflation leads to a devaluation of savings

financial system, economic development, inflation

Одержано 10.04.13

УДК 657.471

Н.С. Шалімова, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Підходи щодо забезпечення прийнятного рівня незалежності аудиторів

Досліджено сутність такого принципу професійної етики аудиторів як незалежність, види загроз та приклади обставин, які можуть спричинити їх виникнення. Проаналізовані підходи щодо забезпечення прийнятного рівня незалежності аудиторів, передбачені національними та міжнародними документами в сфері аудиторської діяльності. Обґрунтовано необхідність розгляду незалежності з точки зору всіх суб'єктів, залучених до процесу виконання завдання з аудиту, доцільність розробки та застосування застережних заходів в робочому середовищі користувача і відповідальної особи.

аудит, аудитор, незалежність, загрози, застережні заходи

Н.С. Шалимова
Кировоградский национальный технический университет

Подходы к обеспечению приемлемого уровня независимости аудиторов

Исследована сущность такого принципа профессиональной этики как независимость, виды угроз и примеры обстоятельств, которые могут привести к их возникновению. Проанализированы подходы к обеспечению приемлемого уровня независимости аудиторов, предусмотренные национальными и международными документами в сфере аудиторской деятельности. Обоснована необходимость рассмотрения независимости с точки зрения всех субъектов, вовлеченных в процесс выполнения задания по аудиту, целесообразность разработки и применения предупредительных мероприятий в рабочей среде пользователя и ответственного лица.

аудит, аудитор, независимость, угрозы, предупредительные меры

Дотримання незалежності аудиторами є чинником, який забезпечує досягнення у конкретних користувачів фінансової звітності та суспільства у цілому впевненості в об'єктивному характері аудиторського звіту. Так, І.К. Дрозд критерій незалежності розглядає як загальну характеристику сутності аудиту, що відрізняє його від інших форм контролю [8, с. 77–78]. О.А. Петрик зауважує, що у разі відсутності незалежності втрачаються суть аудиторської перевірки, її функціональне призначення та корисність [13, с. 62], а представляючи склад елементів аудиторської етики [13, с. 49–51] незалежність включає до головних концепцій аудиту [13, с. 48] і загальних принципів аудиторської етики [13, с. 54].

© Н.С. Шалімова, 2013

Загальноприйнято вважати, що результативність перевірки прямо пропорційна компетентності та ступеню незалежності аудитора, і прагнення аудиторів до досягнення незалежності має бути основою підвищення об'єктивності перевірки. З цих позицій слід відмітити ґрунтовне дослідження теорії аудиту, виконане Г.М. Давидовим [4], у межах якого докладно розглянуто процес становлення фундаментальних принципів і постулатів аудиту, а також його морально-етична концепція.

Як справедливо вважає Н.І. Дорош, сучасний розвиток теорії аудиту потребує чіткого визначення поняття незалежності аудитора [7, с. 95]. Вивчаючи питання незалежності аудиторів та аудиторських фірм, дослідники виділяють такі її аспекти: організаційний, матеріально-технічний, інтелектуальний [17, с. 138–143]; правовий, економічний, етичний [16, с. 65]. З.В. Гуцайлюк, Я.В. Мех та М.Т. Щирба відокремлюють моральну ознаку незалежності аудиторів, яку пов'язують із відсутністю сімейності, обсягом участі у бізнесі клієнта, отримання від клієнта товарів, послуг тощо [3, с. 7]. О.А. Петрик незалежність аудитора класифікує на фактичну і формальну (виходячи з конкретної ситуації, що склалася) [13, с. 61].

Поряд із цим комплексному висвітленню проблем незалежності аудиторів і конкретним шляхам досягнення прийнятного рівня незалежності у вітчизняній фаховій літературі приділяється недостатньо уваги, особливо з погляду розумних очікувань користувачів звітності. Пропонувалися певні шляхи щодо скорочення розриву в очікуваннях через посилення рівня незалежності аудитора [1, с. 80–85; 2, с. 39–40]. Залишається багато невирішених та двозначних проблем і у сфері виявлення ділянок можливого виникнення конфліктів, і у сфері визначення обставин, за яких існує ймовірність конфлікту незалежності, і при розробці заходів, спрямованих на їх попередження та усунення. Ці міркування і зумовили вибір напрямку та цільової спрямованості дослідження: проаналізувати підходи та моделі забезпечення незалежності аудиторів, які існують у вітчизняній та міжнародній практиках, та визначити можливі напрями їх розвитку та удосконалення.

Достовірність фінансової звітності залежить від низки чинників, і аудиторська незалежність – тільки один із них, хоча й важливий. На достовірність фінансового документа впливають бухгалтерські принципи, які застосовують, знання аудитором цих принципів, аудиторських стандартів і процедур, внутрішні процедури контролю якості в аудиторській фірмі, а також репутація самої фірми стосовно чесності та непідкупності. Тобто, постає таке питання: що важливіше знати користувачеві – те, що аудиторська фірма, яка формує аудиторський висновок стосовно фінансової звітності, отримала зауваження за результатами перевірки систем контролю якості, чи те, що аудитор з цієї фірми володіє акціями клієнта, або те, що його брат – заступник директора з виробничих питань на підприємстві. Так само важливі й розумні очікування користувачів. Наприклад, чи будуть користувачі довіряти стандартам незалежності, які не дозволяють партнеру або фірмі в цілому мати прямий фінансовий інтерес у клієнта з аудиту, але прямо не забороняють аудиторській фірмі в цілому отримувати 15% своїх доходів від одного клієнта, вимагаючи оцінки значущості та суттєвості такої загрози.

Слід ураховувати і дві сторони самої незалежності, яка включає:

– незалежність думки, тобто такої спрямованості думок, яка дає можливість надати висновок без будь-якого впливу, що може ставити під загрозу професійне судження та дає змогу діяти чесно з об'єктивністю та професійним скептицизмом;

– незалежність поведінки, тобто уникнення фактів та обставин настільки значущих, що розсудлива і поінформована третя сторона, знаючи всю відповідну інформацію, в тому числі інформацію про вжиті заходи, обґрунтовано дійшла б висновку, що чесність, об'єктивність чи професійний скептицизм фірми або членів

групи з виконання завдання перебувають під загрозою.

Існує два можливих підходи до формування у користувачів фінансової звітності довіри до незалежності аудиторів. Перший підхід полягає у встановленні необхідності повідомляти аудиторами про всі зв'язки з підприємством – клієнтом, які можуть бути розцінені як такі, що порушують незалежність аудитора, та дозволити користувачеві самому оцінювати, наскільки він готовий покластися на висновок, підготовлений аудитором. Якщо клієнт вважатиме, що користувачі фінансової звітності недовірятимуть висновкові з аудиту, то він може наполягати на зміні взаємовідносин або звернутися до послуг аудиторської фірми, з якою він не має зв'язків, які ставлять під сумнів незалежність аудиторів. Даний підхід базується на тому, що взяте окремо слово «незалежність» може викликати у користувачів припущення, що особа, яка здійснює професійне судження, має бути незалежною від усіх економічних, фінансових та інших відносин, що неможливо, оскільки кожний член суспільства обов'язково має стосунки з іншими особами. Саме тому значущість економічних, фінансових та інших стосунків слід оцінювати з огляду на те, що саме розсудлива та поінформована третя сторона, знаючи всю відповідну інформацію, обґрунтовано вважатиме неприйнятним. Проте проблема полягає в тому, що може виникнути потреба надання значної кількості детальної інформації, яка лише заплутає, а не прояснить ситуацію.

Другий підхід передбачає розробку низки загальних вимог до незалежності та встановлення обов'язковості наведення аудиторською фірмою доказів, що вона відповідає цим вимогам. Його перевага полягає в тому, що користувач фінансової звітності та аудиторського звіту не використовує значного масиву вторинної інформації, а недолік – в тому, що він вимагає заздалегідь визначити критерії, які характеризують незалежність, що пов'язано з необхідністю визначення важливості різних чинників. Крім того чинники, кількість яких може виявитися достатньою, щоб утримати довіру користувача до висновку невідомого аудитора, можуть не братися до уваги користувачем, який має справу з відомою аудиторською фірмою.

Д.І. Дєдов пропонує таку методологічну основу для усунення конфлікту інтересів, яка складається з трьох елементів: установлення сфери виникнення конфлікту інтересів, визначення обставин, за яких можливий конфлікт інтересів, розробка та реалізація найбільш ефективних заходів по усуненню таких обставин [5, с. 215]. Отже, для того щоб сформулювати вимоги до забезпечення незалежності аудиторів, потрібно визначити сфери виникнення конфлікту інтересів (їх ще можна назвати принципами незалежності або в негативному значенні потенційними загрозами незалежності). Такими, на думку Д.І. Дєдова, можуть виступати: коло осіб, які можуть мати негативний вплив на об'єктивність висновку; зв'язок між аудитором (аудиторською фірмою) та суб'єктом, де проводиться аудит, що може вплинути на незалежність аудитора; надання клієнту інших, ніж аудит, послуг [5, с. 218].

Виходячи з цього важливого значення набуває законодавче регулювання вимог до забезпечення незалежності, які дають змогу досягти найбільшої об'єктивності у висловленні аудиторської думки. Саме другий підхід передбачений Кодексом етики професійних бухгалтерів [11], який вимагає від фірм і членів груп з виконання завдання визначати, оцінювати та вирішувати проблеми загрози для незалежності, а не просто дотримуватися конкретних правил. Можна виділити кілька інших документів, які регламентують вимоги та порядок дотримання такого важливого етичного принципу аудиторської діяльності, як незалежність:

– на міжнародному рівні: Міжнародний стандарт контролю якості 1 «Контроль якості для фірм, що виконують аудит та огляд історичної фінансової інформації, а також інші завдання з надання впевненості, та надають супутні послуги» [12, с. 41–75] (далі – МСКЯ 1), Директива 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 17

травня 2006 р. про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності [6; 19] (далі – Директива 2006/43/ЄС), Закон Сарбейнса – Окслі США [21];

– на національному рівні: Закон України «Про аудиторську діяльність» [10], Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 «Організація аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг» [14] (далі – ПНПКЯ 1), Положення про забезпечення незалежності аудитора [15].

Таблиця 1 - Приклади обставин, які можуть спричинювати виникнення загроз для незалежності аудитора

Вид загрози	Приклади обставин, які можуть спричинити виникнення загрози
Загроза власного інтересу	– фінансовий інтерес до клієнта або наявність спільного з клієнтом фінансового інтересу; – надмірна залежність від гонорарів, що сплачує клієнт; – наявність тісних ділових стосунків з клієнтом; – острах втратити клієнта; – розгляд клієнта як можливого роботодавця; – платежі, що залежать від результатів виконання завдання; – позика, надана клієнту (або будь-кому з його директорів чи посадових осіб) або отримана від нього
Загроза власної оцінки	– виявлення значної помилки під час повторної оцінки робіт, виконаних раніше професійним аудитором; – складання висновку щодо роботи фінансових систем після участі в їх розробці чи впровадженні; – підготовка вихідних даних, що використовуються для отриманих даних, які становлять предмет завдання; – член групи з надання впевненості обіймав посаду директора чи донедавна був директором чи посадовою особою в такого клієнта; – член групи з надання впевненості залишається або донедавна був працівником клієнта та займає або займав посаду, що дозволяє безпосередньо та суттєво впливати на предмет завдання; – надання клієнтові послуги, яка безпосередньо впливає на предмет завдання з надання впевненості
Загроза захисту	– володіння акціями зареєстрованого на біржі суб'єкта господарювання, який є клієнтом з аудиту фінансової звітності; – захист інтересів клієнта в ході судового процесу або у суперечці з третіми сторонами
Загроза особистих стосунків	– член групи з надання впевненості має близькі або найближчі сімейні стосунки з директором чи з посадовою особою клієнта; – член групи з надання впевненості має близькі або найближчі сімейні стосунки з працівником клієнта, який займає посаду, що дозволяє безпосередньо та суттєво впливати на предмет завдання; – колишній партнер фірми є директором або посадовою особою чи працівником клієнта на посаді, що дозволяє безпосередньо та суттєво впливати на предмет завдання; – отримання подарунків або преференцій від клієнта, крім випадків, коли їх цінність вочевидь незначна; – довготривале співробітництво старшого персоналу та клієнта з надання впевненості
Загроза тиску	– погрози звільнити від виконання завдання або заміни клієнтом; – погрози судовими позовами; – тиск з метою неприпустимого зменшення обсягу роботи для зменшення розміру гонорару

При застосуванні другого підходу важливим є ідентифікація загроз (їх види та приклади обставин, що можуть їх створювати, представлені в таблиці 1), а також розуміння змісту застережних заходів, які можуть попередити, усунути або зменшити загрози до прийнятного рівня, приклади яких наведені в табл. 2. Зауважимо, що такі застережні заходи можуть бути представлені заходами, створеними професійними організаціями, законодавчими чи регуляторними органами, та заходами, що існують у робочому середовищі, які включають як заходи, які поширюються на всю фірму, так і заходи, що стосуються конкретного завдання, а також застережні заходи, що становлять частину системи та процедур клієнта.

Таблиця 2 - Приклади застережних заходів, необхідних для дотримання принципу незалежності

№	Група застережних заходів	Приклади застережених заходів
1	2	3
I.	*Застережні заходи, розроблені професійними організаціями, законодавчими чи регуляторними органами*	– вимоги до освіти, професійної підготовки та досвіду для набуття статусу професійного аудитора; – вимоги постійного вдосконалення професійних знань; – нормативні акти щодо управління корпораціями; – професійні стандарти; – професійний або регуляторний моніторинг і процедури дисциплінарного характеру; – зовнішня перевірка звітів, декларацій, листування чи інформації, що підготовлена професійним аудитором, юридично уповноваженою третьою особою
II. *Застережні заходи, що забезпечуються робочим середовищем*		
2.1.	*Заходи, що поширюються на всю фірму*	– наголос на важливості дотримання фундаментальних принципів, розроблених керівництвом; – наголос на очікуванні керівництвом фірми, що члени групи з надання впевненості будуть діяти в інтересах громадськості; – політика та процедури контролю якості виконання завдання; – задокументована політика щодо виявлення загроз недотримання фундаментальних принципів, оцінки важливості цих загроз, визначення та застосування застережних заходів для усунення або зменшення загроз, окрім виразно незначних, до прийнятного рівня; – задокументована внутрішня політика та процедури дотримання фундаментальних етичних принципів; – політика та процедури, що дозволяють ідентифікувати інтереси та зв'язки між фірмою або членами групи з надання впевненості та клієнтами; – політика і процедури моніторингу доходів та при необхідності запобігання залежності від доходів, що їх одержують від одного клієнта; – використання різних партнерів та груп із виконання завдання з розмежованим підпорядкуванням при наданні послуг, що не стосуються надання впевненості, клієнтові з надання впевненості; – політика та процедури, що забороняють особам, які не є членами групи з завдання, впливати на результат завдання; – своєчасне ознайомлення з політикою та процедурами фірми (в тому числі з будь-якими змінами в них) усіх партнерів та професіоналів, а також відповідна підготовка та навчання із застосуванням цієї політики та процедур;

Продовження таблиці 2

		– призначення одного з вищих керівників відповідальним за належну роботу системи контролю якості фірми; – інформування партнерів та професіоналів щодо клієнтів з надання впевненості та пов'язаних сторін, стосовно яких вони мають бути незалежними; – механізм вжиття дисциплінарних заходів для забезпечення дотримання політики та процедур виявлення загроз недотримання фундаментальних принципів, оцінки важливості цих загроз, визначення та застосування застережних заходів для їх усунення або зменшення; – офіційно прийнята політика та процедури, що заохочують та надають можливість персоналові поінформувати керівництво фірми щодо будь-якого питання стосовно дотримання фундаментальних принципів, що викликає їх занепокоєння
2.2.	*Заходи, що стосуються конкретного завдання*	– залучення додаткового професійного аудитора для перевірки виконаної роботи або для надання інших необхідних рекомендацій; – звернення до незалежної третьої сторони, наприклад, до комітету незалежних директорів, професійного або регуляторного органу, чи до іншого професійного аудитора; – обговорення питань етики з найвищим управлінським персоналом клієнта; – розкриття найвищому управлінському персоналові клієнта характеру послуг, що надаються, та гонорарів; – залучення іншої фірми для виконання або повторного виконання частини завдання; – ротація керівного персоналу групи з надання впевненості
III.	*Застережні заходи, що становлять частину системи та процедур клієнта*	– погодження та схвалення іншими особами (окрім управлінського персоналу) аудиторської фірми при її призначенні для виконання завдання; – наявність у клієнта компетентних співробітників з досвідом та повноваженнями для прийняття управлінських рішень; – застосування клієнтом внутрішніх процедур, що забезпечують об'єктивний вибір фірми при пошуку виконавця завдань, що не є завданнями з надання впевненості; – наявність у клієнта структури корпоративного управління, що забезпечує відповідний нагляд та інформування щодо послуг, які надаються аудиторською фірмою

Деякі види порушень розглядаються настільки фундаментальними, що досягнення компромісу вважається неможливим. Єдиним прийнятним заходом буде припинення дій або ліквідація інтересів, що створюють загрози, чи відмова прийняття нового або продовження виконання старого завдання з надання впевненості. Інші, менш важливі порушення, дозволено компенсувати за допомогою застережних заходів. Такий підхід досить гнучкий, хоча недоліком цієї системи є складність її сприйняття користувачами, і складність створили саме представники аудиторської професії.

Конкретний аналіз впливу на незалежність аудиторів у Кодексі етики наведений окремо для завдань з аудиту (розділ 290 [11, с. 35–79]) та для інших завдань з надання впевненості (розділ 291 [11, с. 80–100]) і стосується таких ситуацій: фінансові інтереси; позики і гарантії; ділові відносини; сімейні та особисті стосунки; працевлаштування у клієнтів з надання впевненості; тимчасове призначення працівників на посади у клієнтів з аудиту; нещодавня робота у клієнтів з надання впевненості; робота посадовою особою або членом ради директорів клієнтів з надання впевненості; тривалі стосунки вищого персоналу з клієнтами з надання впевненості; надання послуг, які не є наданням впевненості, клієнтам з надання впевненості; гонорари; політики винагороди та оцінки; подарунки та знаки гостинності; поточна судова справа чи її загроза. Основні

позиції Кодексу етики професійних бухгалтерів можна подати у вигляді двох груп:

1. Перша група – це ситуації, стосовно яких зазначено: «жодний застережний захід не зменшить загрозу до прийнятного рівня», тому в основному пропонуються такі заходи: ліквідація «джерела загрози», усунення від завдання відповідного працівника, відмова від виконання завдання аудиторською фірмою.

2. Друга група – це ситуації, що вимагають від фірми оцінки значущості чи суттєвості загроз, і лише в таких випадках пропонується коло застережних заходів, яких слід вживати. В основному ці заходи стосуються посиленого контролю якості виконання завдання, залучення додаткових професійних аудиторів або експертів, заборону виконання завдання певним працівником тощо.

Слід зазначити, що підхід, застосований в Кодексі етики, подібний до підходу, викладеного в Концептуальній основі стандартів незалежності (A Conceptual Framework For AICPA Independence Standards [18]) Американської асоціації професійних бухгалтерів (AICPA - American Institute of Certified Public Accountants), попри те, що ця професійна організація використовує термін «ризикоорієнтований підхід до аналізу питань з незалежності». Відповідно до цього підходу взаємовідносини з клієнтом аналізуються для з'ясування, чи спричинюють вони неприйнятний ризик для аудиторської незалежності. Ризик вважають неприйнятним, якщо існуючі взаємовідносини можуть скомпрометувати або можуть вважатися такими, що можуть скомпрометувати, розумними та поінформованими про всі події третіми особами. Для того щоб аудитор міг прийняти завдання, ризик треба знизити до прийнятного рівня. Ризик вважають прийнятним, якщо загрози знаходяться на прийнятному рівні (тобто не очікується, що вони вплинуть на професійне судження аудитора) або внаслідок типу загрози та її потенційного ефекту, або завдяки тому, що застережні заходи знизили або усунули загрози.

Ризикоорієнтований підхід передбачає такі кроки:

1. Ідентифікація та оцінка загроз незалежності. На цьому етапі AICPA вимагає оцінити загрози окремо та в сукупності, оскільки вони можуть мати кумулятивний ефект на незалежність аудитора.

2. Визначення того, чи застережні заходи вже усунули або пом'якшили ідентифіковані загрози та чи можуть загрози бути усунуті або зменшені за допомогою інших застережних заходів. Різноманітні застережні заходи можуть пом'якшити або знищити різноманітні типи загроз, один застережний захід може зменшити або взагалі знищити кілька видів загроз одночасно.

У Кодексі етики професійних бухгалтерів позитивним є те, що в ньому наведено не тільки загальні вимоги, а й описані застережні заходи для окремих ситуацій. Попри те Кодекс етики має й недоліки, зокрема:

– відсутня чіткість у порядку визначення суттєвості та значущості загрози, а зазначено лише, що, оцінюючи значущість загрози, слід брати до уваги як якісні, так і кількісні чинники (п.290.11 [11, с. 37]);

– не завжди пояснюється, що треба робити при виявленні загрози, адже опис ситуації обмежується висловом «жодний застережний захід не зменшить загрозу до прийнятного рівня»;

– застережні заходи визначені не для всіх ситуацій, які можуть виникнути в практиці діяльності аудиторських фірм;

– акцентується увага лише на незалежності від підприємства, фінансова звітність якого підлягає аудиту, поза увагою залишаються користувачі аудиторського звіту та інші суб'єкти;

– основна відповідальність покладається на аудитора (аудиторську фірму) і перевага віддається процедурам, які застосовує аудиторська фірма.

О.А. Петрик справедливо зауважує про необхідність дотримання незалежності при наданні послуг так званим «конкуруючим клієнтам» [13, с. 59]. На наш погляд, враховуючи те, що в об'єктивності думки аудитора зацікавлені і відповідальна сторона, і користувачі, необхідно посилити їх відповідальність стосовно забезпечення незалежності аудитора (аудиторської фірми) та передбачити обов'язковість певних процедур як складової системи менеджменту цих суб'єктів.

Певні заходи в цьому напрямку встановлені Директивою 2006/43/ЄС та Законом Сарбейнса – Окслі, які основним застережним заходом розглядають співпрацю аудиторів з комітетом з аудиту суб'єкта суспільного інтересу, обов'язковість створення якого передбачена цими документами.

У Директиві 2006/43/ЄС підкреслено, що аудитори чи аудиторські фірми, які виконують обов'язковий аудит суб'єкта суспільного інтересу, повинні:

– щороку підтверджувати письмово в заяві, адресованій комітету з аудиту, свою незалежність від суб'єкта суспільного інтересу, що перевіряється;

– щороку доповідати комітету з аудиту про будь-які додаткові послуги, надані суб'єкту, що перевіряється;

– обговорювати з комітетом з аудиту загрози його незалежності та запобіжні заходи, вжиті для зменшення цих загроз і задокументовані ними.

Такі самі вимоги містять і стандарти незалежності, розроблені Радою з нагляду за діяльністю публічних бухгалтерів (аудиторів) США (PCAOB – Public Company Accounting Oversight Board), яка була створена у 2003 р. відповідно до вимог Закону Сарбейнса – Окслі з метою захисту інвесторів та суспільних інтересів через забезпечення інформативності, достовірності та незалежності аудиторських звітів, а саме: International Standards Board Standard №1 «Independence Discussions with Audit Committees» [20].

Ці вимоги можна використати як базу для розробки процедур клієнтів, але слід враховувати, що останні для ініціативного аудиту можуть включати не лише відповідальну сторону, а й інших користувачів, які можуть бути чітко ідентифіковані (на відміну від завдань з обов'язкового аудиту). Тому незалежність поведінки має бути забезпечена не тільки від відповідальної сторони, а й від користувачів, які можуть бути чітко ідентифіковані. Додаткові вимоги мають стосуватися запровадження застережних заходів у системі управління суб'єктів господарювання, які разом з аудитором (аудиторською фірмою) залучені в процес виконання завдань з аудиту, враховуючи можливість їх ідентифікації. Для завдань з обов'язкового аудиту такими суб'єктами виступають суб'єкти суспільних (публічних) інтересів; для завдань з ініціативного аудиту – суб'єкти, фінансова звітність яких підлягає аудиту, та інші користувачі.

Для завдань з обов'язкового аудиту потрібно визначити орган (осіб) в структурі управління суб'єктом господарювання, відповідальних за розробку і застосування таких заходів, а також їх перелік. Обов'язковість існування, наприклад, комітету з аудиту не передбачена законодавчими документами України, які регулюють діяльність суб'єктів суспільного інтересу (публічних акціонерних товариств, кредитних спілок, інвестиційних фондів тощо), у тому числі і Законом України «Про акціонерні товариства» [9], в якому зазначено, що наглядова рада акціонерного товариства може (а не повинна) створювати постійні або тимчасові комітети з числа її членів, у тому числі комітет з питань аудиту (ст. 56 «Комітети наглядової ради. Корпоративний секретар»).

Необхідно закріпити обов'язковість створення комітетів з аудиту на базі суб'єктів суспільного інтересу, які б співпрацювали з аудиторами у процесі їх призначення з метою підтвердження рівня їх незалежності. Створення таких комітетів або включення відповідних обов'язків до компетенції наглядових органів дасть змогу розподілити відповідальність між клієнтом і аудитором, оскільки в багатьох ситуаціях,

передбачених Кодексом етики, вимагається оцінка їх суттєвості та значимості для визначення застережних заходів, до виконання яких не можна підходити формально, тому слід залучити до цього процесу і клієнта, і суб'єкта аудиторської діяльності.

До відповідних заходів слід включити процедури об'єктивного вибору аудиторської фірми, отримання письмових заяв від посадових осіб про свою незалежність від аудиторської фірми, відстеження й інформування щодо послуг, які надають аудиторські фірми, обговорення з аудиторською фірмою загроз незалежності та запобіжних заходів, вжитих для зменшення цих загроз тощо. Така політика і процедури можуть стати складовою Положення з етичних правил бізнесу та етичної поведінки персоналу, в якому доцільно було б передбачити, зокрема, такі розділи:

– «Вибір аудиторської фірми для виконання завдань з обов'язкового та ініціативного аудиту, огляду, інших завдань з надання впевненості»;

– «Ідентифікація зв'язків посадових осіб підприємства з аудиторськими фірмами та процедури інформування про них»;

– «Узгодження застережних заходів з аудитором (аудиторською фірмою) та їх застосування».

Необхідно виходити з того, що ефективність застережних заходів залежить від багатьох чинників, які слід ураховувати, оцінюючи ефект впливу застережного заходу на загрози в сукупності та окремо на кожну з них. Серед таких чинників можна виділити належну (правильну) ідентифікацію загроз, фактів та обставин, які притаманні певній специфічній ситуації, адекватність визначення застережного заходу саме з певною метою, порядок застосування застережного заходу, осіб, які зазнають впливу певного застережного заходу, послідовність застосування застережних заходів, особи, яка застосовує застережний захід.

Підводячи підсумки, слід підкреслити, що законодавче регулювання вимог щодо забезпечення незалежності, яке б дозволяло отримати найбільшу об'єктивність у висловленні аудиторської думки, набуває все більшого значення. В Україні встановлена обов'язковість застосування Кодексу етики професійних бухгалтерів, проте Кодексом етики основна відповідальність стосовно дотримання незалежності покладається на суб'єкта аудиторської діяльності і перевага надається процедурам, які застосовуються аудиторською фірмою. Незалежність думки та поведінки як складові незалежності аудитори повинні формуватися з огляду на всіх суб'єктів, які залучені до процесу виконання завдання з аудиту: аудиторської фірми, аудиторів – членів групи із завдання, суб'єкта, який підлягає аудиту, та користувачів з урахуванням можливості ідентифікації останніх, оскільки в об'єктивності думки аудитора зацікавлені і відповідальна сторона, і користувачі. Це вимагає запровадження більш ефективної співпраці між ними під час визначення загроз, розробки та застосування застережних заходів в робочому середовищі не лише аудиторської фірми, а й користувача і відповідальної особи.

Список літератури

1. Аудит Монтгомери / Ф.Л. Дефлиз, Г.Р.Дженик, В.М. О`Рейли, М.Б. Хирш, Пер.с англ. под ред. Я.В. Соколова. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 542 с.
2. Бычкова С.М. Доказательства в аудите. / Светлана Михайловна Бычкова. – М. : Финанасы и статистика, 1998. – 176 с.
3. Гуцайлюк З.В. Аудит (теорія, методика, збірник завдань). / З.В. Гуцайлюк, Я.В. Мех, М.Т. Щирба. – Тернопіль : Економічна думка, 2002. – 190 с.
4. Давидов Г.М. Аудит : теорія і практика: Монографія. / Григорій Миколайович Давидов. – Кіровоград : ТОВ «Імекс-ЛТД», 2006. – 324 с.
5. Дедов Д. И. Конфликт интересов / Дмитрий Иванович Дедов – М. : Волтерс Клувер, 2004. – 288 с.
6. Директива 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 17 травня 2006 року про

обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності, що вносить зміни до Директив Ради 78/660/ЄЕС та 83/349/ЄЕС і припиняє дію Директиви Ради 84/253/ЄЕС від 17 травня 2006 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_844

7. Дорош Н.І. Аудит : теорія і практика. / Ніна Іванівна Дорош. – К.: Знання, 2006. – 495 с.
8. Дрозд І.К. Контроль економічних систем : Монографія. / Ірина Кузьмівна Дрозд. – К. : Імекс-ЛТД, 2004. – 312 с.
9. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17 вересня 2008 року №514-XIV (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=514-17
10. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22 квітня 1993 року №3126-XII (в редакції Закону України від 14 вересня 2006 року №140-V) (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/show/2121-14
11. Кодекс Етики Професійних бухгалтерів 2009. Міжнародна Федерація Бухгалтерів / Перекл. з англ. за ред. С.Я. Зубілевич. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2010. – 124 с.
12. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг : видання 2010 року, частина 1 / Пер. з англ. : Ольховікова О.Л., Селезньов О.В., Зєніна О.О., Гик О.В., Біндер С.Г. – К. : Видавництво «Фенікс», 2011. – 846 с.
13. Петрик О.А. Аудит : методологія і організація : Монографія. / Олена Анатоліївна Петрик. – К. : КНЕУ, 2003. – 260 с.
14. Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 «Організація аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг», затверджене рішенням Аудиторської палати України від 27 вересня 2007 року №182/4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.apu.com.ua/files/reestr/765047123.pdf
15. Положення про забезпечення незалежності аудитора, затверджене рішенням Аудиторської палати України від 24 грудня 2009 року №209/5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.apu.com.ua/files/reestr/1321389897.doc
16. Рядська В.В. Аудит. Навч. пос. / В.В. Рядська, Я.В. Петраков. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 416 с.
17. Терехов А.А. Аудит : перспективы развития. / Александр Александрович Терехов. – 2001. – 560 с.
18. A Conceptual Framework For AICPA Independence Standards [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.aicpa.org/about/code/et_100.html
19. Directive 2006/43/EC of the European Parliament and of the council of 17 May 2006 on statutory audits of annual accounts and consolidated accounts, amending Council Directives 78/660/EC and 83/349/EEC and repealing Council Directive 84/253/EEC [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:157:0087:0107:EN:PDF
20. Independence Standards Board Standard №1 Independence Discussions with Audit Committees [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pcaobus.org/Standards/EI/Documents/ISB1.pdf
21. Sarbanes-Oxly Act [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pdaobus.org/about/history/Documents/PDFs/Sarbanes_Oxly_Act_of_2002.pdf

N. Shalimova
Kirovograd National Technical University

Approaches to the Ensuring the Acceptable Level of Auditor's Independence

The purpose of the article is analysis of approaches and models of ensuring the auditor's independence in the national and international practices, determination of possible ways of its development and improvement.

The essence of such professional ethic principle as independence has been investigated. The kinds of threats, circumstances which may cause them and preventive measures to prevent, eliminate or extenuate them to acceptable level have been determined. The approaches to forming the users of financial statement's confidence in auditor's independence have been considered. It has been determined on the basis of analysis Code of ethic's clauses that the main responsibility for maintenance the independence is entrusted to the auditors and preference is granted to the procedures which are used by auditing firm. It have been substantiated that the independence of thoughts and conduct must form taking into account all subjects which are involving into the process of fulfilling the audit engagement.

The results of investigation shows that the legislative regulation of demands to ensuring the auditor's independence is of great importance and it must provide the elaboration and application of obligatory preventive measures in working environment of user and responsible party.

audit, auditor, independence, threats, preventive measures

Одержано 01.04.13

УДК 005.584.1: 658.155.2

В.Л. Вороніна, асист.
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

Основні етапи побудови моделі моніторингу стану системи управління прибутком

Запропоновано підхід до побудови моделі оцінки стану системи управління прибутком торгового підприємства, що припускає використання методу нормативної системи значень показників, який передбачає формування максимально можливої динаміки стану торговельного підприємства.
управління, прибуток, торговельні підприємства, модель, моніторинг

В.Л. Воронина
ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»
Основные этапы построения модели мониторинга состояния системы управления прибылью

Предложен подход к построению модели оценки состояния системы управления прибылью торгового предприятия, которая включает в себя использование метода нормативной системы показателей, который предусматривает формирование максимально возможной динамики состояния торгового предприятия.
управление, прибыль, торговые предприятия, модель, мониторинг

Постановка проблеми. Оптимізація і стабільність економічного стану торговельного підприємства забезпечується за допомогою вмілого управління, яке неможливе без здійснення зворотного зв'язку та контролю за виконанням управлінських рішень. Цей внутрішній аналітичний контроль повинен базуватися на побудові моделі моніторингу поточного економічного стану підприємства, яка представляє собою механізм здійснення постійного спостереження за найважливішими економічними показниками підприємства в умовах постійно мінливої ринкової кон'юнктури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі теоретичні і практичні аспекти побудови моделі моніторингу поточного економічного стану підприємства знайшли своє відображення у працях вітчизняних та закордонних учених-економістів. Серед науковців, які звертались до проблем оцінки та управління прибутком торговельних підприємств, варто згадати: Л. Балабанову, С. Баранцеву, В. Блонську, Р. Валевич, Н.Власову, Л. Донець, А. Мазаракі, Б.Мізюка, Н..Міценко, Л. Омелянович, А.Садєкова, В. Худу, М.Чорну та інших.

Проблеми стратегічного управління, формування і використання прибутку підприємства в різних аспектах досліджували науковці України і зарубіжжя, а саме: Г. Азгальдова, А. Бабо, І. Бланк, Л. Бадалова, О. Гончар, Б.Данилишин, Дж. Джуран, С. Дорогунцова, І. Кац, Г. Крамаренко, М. Коробов, А. Маршалов, О. Орлов, А. Поддєрьогін, С. Покропивний, Н. Чумаченко, А. Шеремет.

Вагомий внесок у дослідження проблем функціонування та розвитку торговельних підприємств зробили такі відомі вітчизняні вчені, як: В. Апопій, Г. Башнянин, Ю. Дайновський, В. Єлейко, В. Загорський, І. Маркіна, В. Марцин, К. Палагута, Л. Саркісян, М. Федотова, Ф. Хміль, В. Шевчук, О. Шубін та інші.

© В.Л. Вороніна, 2013

Недостатня методологічна розробленість питань дослідження щодо управління прибутком торговельних підприємств, а також їх практична значущість для вітчизняних підприємств зумовили вибір теми дослідження.

Формулювання цілей статті. Основною метою розробки системи моніторингу стану системи управління прибутком торгового підприємства є виявлення тенденцій розвитку підприємства; своєчасне виявлення відхилень фактичних результатів діяльності від внутрішніх стандартів роботи підприємства; виявлення причин, що викликали ці відхилення, і розробка пропозицій щодо відповідного коригування окремих напрямів діяльності з метою її нормалізації і підвищення загальної ефективності.

Виклад основного матеріалу. Побудова моделі моніторингу стану системи управління прибутком торговельного підприємства охоплює наступні основні етапи (рис. 1).

Рисунок 1 – Логічна модель моніторингу стану системи управління прибутком торговельного підприємства

1. Вибір основних об'єктів спостереження і аналізу. У процесі такого вибору визначається система показників і структурних рівнів управління прибутком, за якими ведеться спостереження згідно організаційної структури управління прибутком.

2. Сторонні моделі аналізу і системи стандартів. Модель аналізу повинна включати узагальнюючі оціночні (аналітичні) показники, що відображають фактичні фінансові результати діяльності підприємства.

Система узагальнюючих оціночних показників повинна повністю кореспондувати з обраними для спостереження напрямками, а також системою бухгалтерського та управлінського обліку. У процесі розробки такої системи аналітик повинен побудувати алгоритми розрахунку окремих оціночних показників з використанням первинної інформаційної бази спостереження і методів економічного аналізу.

Метою розробки даної методики є уніфікація процедури аналізу стану системи управління прибутком торговельного підприємства. Аналітики можуть використовувати різні методи для проведення економічного аналізу. Однак для отримання загального уявлення про підприємство, особливо, якщо передбачається провести порівняльний аналіз між підприємствами, потрібно створити уніфікований алгоритм аналізу, в якому враховувалися б основні аспекти діяльності підприємства.

Тому, при побудові моделі автор виходив з посилання про те, що аналітика будуть цікавити основні показники діяльності підприємства, які були позначені як основні напрямки спостереження та аналізу. Перевагами запропонованої методики є, на наш погляд, наступні її якості:

– простота;

– використання відносно невеликої кількості змінних, які можуть бути визначені на основі інформації, що містяться в стандартній звітності не є комерційною таємницею;

– можливість ігнорувати вплив інфляційних процесів.

Основною ж перевагою моделі є, на наш погляд, те, що вона розроблена з урахуванням концепцій макроекономічного аналізу і дозволяє аналітику розглядати підприємство з точки зору сучасних економічних реалій.

Модель аналізу являє собою сукупність коефіцієнтів і їх пропорцій. Безсумнівною перевагою використання коефіцієнтів є можливість порівняння показників. З іншого боку, аналіз з використанням коефіцієнтів певні труднощі для аналітика, так як не існує абсолютних стандартів, з якими можуть бути зіставлені їх значення. З цього випливає, що аналітик повинен володіти відповідними навичками, щоб в процесі аналізу розробити систему внутрішніх стандартів для торговельного підприємства і дати відповіді на наступні питання: чи є значення коефіцієнта задовільним; чи можна вважати роботу підприємства у достатній мірі ефективною; чи є у підприємства перспективи розвитку у майбутньому?

Труднощі, викликані відсутністю стандартних значень коефіцієнтів, можуть бути частково подолані за допомогою побудови динамічних рядів коефіцієнтів, а також зіставленням значень коефіцієнтів окремого підприємства з показниками конкурентів або середньогалузевими показниками. Побудова рядів коефіцієнтів дозволить дати оцінку динаміки господарюючого суб'єкта. При визначенні коефіцієнтів в динаміці аналітику необхідно впевнитися, що інформація, що використовується для їх побудови, порівняна і зібрана у результаті застосування єдиних облікових методів протягом аналізованого періоду.

Запропонований нами підхід до побудови моделі оцінки стану системи управління прибутком торгового підприємства припускає використання методу нормативної системи значень показників, який передбачає формування максимально можливої динаміки стану торговельного підприємства.

Використання даного методу передбачає, що динаміка кожного показника визначається як темп його росту. Нормативна система значень показників, таким чином, являє собою максимальну динаміку стану підприємства, тобто найкращий розподіл усіх показників, що характеризують цей стан (у даному випадку – стан системи управління прибутком), за темпами їх росту. Кожному показнику у нормативній системі значень показників обов'язково відповідає певний ранг. Тому з показників, який повинен мати найвищий темп зростання, присвоюється ранг 1, тому, який повинен мати самий нижчий темп зростання, присвоюється найбільший ранг, рівний кількості показників, включених у систему.

Розрахувавши реальні темпи зростання обраних показників і замінивши отримані величини рангами по вищеописаному правилу, можна отримати реальну

динаміку і порівняти її з максимально можливою. Відхилення реальної динаміки від максимально можливої, виражене через коефіцієнт кореляції цих двох рядів, являє собою інтегральну оцінку реальної динаміки.

Початковим моментом застосування даного методу економічного аналізу є вибір первинних показників і впорядкування їх сукупності. Від якості відбору показників та їх систематизації залежать кінцеві результати аналізу та значення узагальнюючого синтетичного показника. Вибір показників, що утворюють нормативну систему значень показників, проводиться на основі фінансових коефіцієнтів, що обчислюються за даними бухгалтерської звітності.

Розроблена нами модель максимально можливих показників являє собою наступну систему нормативних значень абсолютних показників (табл. 1).

Таблиця 1 – Система інтегральної оцінки стану системи управління прибутком торговельного підприємства

Показник	Умовне позначення	Ранг
Чистий прибуток	ЧП	1
Прибуток від реалізації	ПР	2
Додаткова вартість	ДВ	3
Необоротні активи	НА	4
Торгівельна площа	ТП	5
Середньоспискова чисельність робітників	СЧР	6
Витрати на персонал	ВП	7

Визначаючи найефективнішу послідовність розташування показників, слід виходити їх загальнотеоретичних посилок і цільових установок підприємства. Такий розподіл рангів визначається припущеннями про сприятливий характер наступних економічних явищ.

Оскільки прибуток є кінцевим результатом функціонування будь-якого суб'єкта господарювання і джерелом його саморозвитку, то темпи його зростання повинні бути вище, ніж темпи зростання інших показників, які можуть бути прийняті в якості показників ефекту діяльності торговельного підприємства: прибутку від реалізації та доданої вартості. Ранжируючи показники у «ресурсній» групі, слід виходити з цільової орієнтації підприємства на випередження віддачі від конкретного виду ресурсу, але, за інших рівних умов, логічним видається випередження темпів росту віддачі від інвестованого у підприємство капіталу. Наступний ранг слід присвоїти віддачі від торгової площі, що пов'язане, насамперед, з удосконаленням торгово-технологічного процесу в умовах індустріалізації галузі. Далі в ієрархії рангів слід розташувати віддачу від трудових ресурсів і витрат, пов'язаних з персоналом, що також визначено індустріальними тенденціями у галузі.

3. Побудова переліку звітних інформаційних показників щодо кожного напрямку спостереження. Така система показників повинна ґрунтуватися на даних фінансового і управлінського обліку підприємства. Вона являє собою так звану «первинну інформаційну базу спостереження», необхідну для наступного розрахунку окремих аналітичних показників, що характеризують стан системи управління прибутком.

Періодичність формування первинної бази даних може бути визначена термінами квартальної (офіційної) звітності та місячної – внутрішньої.

Завдання збору інформації значно спрощується, якщо використовувати спеціальний перелік показників. Це особливо актуально, коли збір інформації здійснюється систематизовано і стандартизованим чином.

4. Встановлення розмірів відхилень фактичних результатів торговельної діяльності від максимально можливих показників (показників конкурентів). Розміри відхилень розраховуються у відносних показниках. У кожному конкретному випадку, на кожному торговельному підприємстві повинен бути визначений критерій «критичних» відхилень, який може бути диференційований за періодами проведення аналізу. Наприклад, в якості максимальної тісноти зв'язку між фактичними і найбільш ефективними рядами показників може бути прийнятий показник 0.95, тоді як критерію «критичного» може бути прийняте відхилення у розмірі 15-20 пунктів по місячному і 10-15 пунктів по квартальному періоду.

5. Аналіз чинників впливу припускає виявлення основних причин, що викликали відхилення фактичних результатів діяльності підприємства від найбільш ефективних або показників конкуруючих підприємств.

Економічний стан торговельного підприємства формується під впливом не окремих чинників, а у результаті взаємодії усієї сукупності чинників, що створюють умови або точніше соціально-економічне середовище, в якому функціонує підприємство. У цьому зв'язку представляється доцільним проводити аналіз і класифікацію чинників впливу з метою їх відбору і ранжирування.

Питанню виявлення впливу різних чинників на прибутковість діяльності торгового підприємства у вітчизняній економічній літературі приділялася досить велика увага. Особлива заслуга у розробці проблем прибутковості торгового підприємства та виявленні чинників, що на неї впливають, належить, на нашу думку, М.І. Баканову і Л.І. Кравченко, які неодноразово вказували на необхідність використання системного підходу. Зокрема, вони вказували на необхідність побудови системи прибутковості та системи чинників, що на неї впливають. Проте вищеназвані автори обмежили сферу своїх інтересів тільки кількісно вимірними чинниками, силу впливу яких можна виміряти математичним шляхом. На погляд автора, таке обмеження є досить істотним недоліком, так як створення ефективної системи управління прибутком і прибутковістю неможливе без урахування всієї гами чинників, недостатньо вивчити вплив окремих чинників у відриві від середовища. Необхідна система причинно-наслідкових зв'язків чинників між собою і з системою управління у цілому. Тому завдання класифікації чинників полягає у тому, щоб побудувати цю систему на основі правильного вибору ознак групування.

6. Виявлення системи дій менеджменту підприємства щодо покращення стану системи управління прибутком

У разі виявлення невідповідності стану системи управління прибутком максимально ефективним можливі три основні алгоритми поведінки менеджменту підприємства. Якщо розмір відхилень значно нижче встановленого критичного рівня, то менеджери підприємства можуть вибрати пасивний варіант поведінки, який може бути описаний формулою «нічого не робити». Якщо розмір відхилень перевищує «критичний» рівень, то можливі два варіанти сценарію: розробка заходів щодо досягнення стандартних показників та зміна системи стандартів.

Другий варіант умовно можна назвати «усунення відхилення». Він припускає здійснення процедури пошуку і реалізації резервів.

При цьому резерви повинні розглядатися у розрізі різних аспектів діяльності торговельного підприємства. Даний варіант має місце у випадку, якщо серед чинників впливу переважають керовані, тобто контрольовані менеджментом підприємства.

Зміна системи стандартів проводиться тільки у тому випадку, якщо досягнення її початкових значень є нереальним. Даний сценарій використовується у тому випадку, якщо зміни викликані впливом чинників зовнішнього середовища або переходом підприємства на нову фазу свого життєвого циклу.

Ефективне управління прибутком забезпечується за допомогою здійснення зворотного зв'язку та контролю за виконанням управлінських рішень. Цей внутрішній аналітичний контроль повинен базуватися на уніфікації процедури аналізу і побудові моделі моніторингу системи управління прибутком, яка являє собою механізм здійснення постійного спостереження за показниками підприємства в умовах постійно мінливої ринкової кон'юнктури.

Висновки. Запропонований нами підхід до побудови моделі оцінки стану системи управління прибутком торгового підприємства припускає використання методу нормативної системи значень показників, який передбачає формування максимально можливої динаміки стану торговельного підприємства. Використання даного методу передбачає, що динаміка кожного показника визначається як темп його росту. Нормативна система значень показників, таким чином, являє собою максимальну динаміку стану підприємства, тобто найкращий розподіл усіх показників, що характеризують цей стан (у даному випадку – стан системи управління прибутком), за темпами їх росту. У відповідності до значень цього аналізу приймається рішення щодо зміни загальної політики підприємства відносно системи управління прибутком.

Метою нашого подальшого дослідження є розробка комплексної системи управління прибутком торговельних підприємств. Нами планується розглянути напрямки підвищення ефективності управління прибутком торговельних підприємств; розробити методичні підходи щодо стратегічного управління прибутком торговельних підприємств; розробити методичний інструментарій моделі планування прибутку торговельних підприємств України.

Список літератури

1. Бабо А. Прибыль / Бабо А. ; [пер. С франц. Е. П. Островской]. – [4-е изд., испр.]. – М.: Издат. Группа «Прогресс»: «Универс», 1993. – 175 с.
2. Балабанова Л.В. Управління реалізацією стратегій підприємства: маркетинговий підхід: монографія / Л.В. Балабанова, І. С. Фоломкіна. – Донецьк : ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2009. – 402 с.
3. Баранцева С. Стратегія управління прибутком як регулятор діяльності підприємства / С. Баранцева // Торгівля і ринок України : зб. наук. праць. – Донецьк : ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2008. – № 14. – Т. 2. – С. 81-86.
4. Блонська В.І. Вдосконалення системи управління розподілом та використанням прибутку підприємства / В.І. Блонська, П.П. Адамович // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.7. – С. 92-104.
5. Валевич Р П. Экономика торговой организации / Р.П. Валевич, Г.А. Давидова. – Минск: Вышейшая школа, 2008. – 371 с.
6. Власова Н. О. Ефективність формування фінансових результатів підприємств роздрібної торгівлі: монографія / Н.О. Власова, І.Ю. Мелушова. – Харків : Харківський держ. ун-т харчув. та торг., 2008. – 259 с.
7. Гончар О.І. Формування ланцюжка вартості підприємств роздрібної торгівлі як основи управління конкурентоспроможністю / О.І. Гончар // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 10 (113). – С. 170-175.
8. Донець Л. І. Управління формуванням прибутку підприємства в умовах ринкових форм господарювання : монографія / Л. І. Донець, С. М. Баранцева. – Донецьк : ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2009. – 255 с.
9. Мазаракі А. А. Торговельне підприємство: стратегія, політика, конкурентоспроможність: монографія / А. А. Мазаракі, Д. М. Пшеслінський, І. В. Смолін. – К : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 384 с.
10. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства / А.А. Мазаракі, Л.О. Лігоненко, Н.М. Ушакова. – К. : Вид-во КНТЕУ, 2001. – 800 с.
11. Мізюк Б. М. Стратегічне управління : підручник / Б. М. Мізюк. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – Львів : Магнолія плюс, 2006. – 392 с.

12. Мізюк Б.М. Економічний потенціал торговельного підприємства: структура, оптимізація, стратегічне управління / Б.М. Мізюк, О.О. Ільчук, С.Т. Дуда. – Львів : Вид-во Львівської КА, 2011. – 260 с.
13. Міценко Н. Г. Ефективність і результативність діяльності торговельного підприємства: оцінка та планування / Н. Г. Міценко, І. П. Міщук // Науковий вісник : зб. наук.-техн. праць. – Львів: НЛТУУ, 2012. – Вип. 22.8. – С. 260-269.
14. Омелянович Л. О. Діяльність торговельного підприємства в умовах трансформації податкового середовища : монографія / Л. О. Омелянович, Є. С. Гордієнко. – Донецьк : ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2011. – 252 с.
15. Садеков А.А. Управление предприятием в условиях кризиса: монография / А.А. Садеков, В.В. Цурик. – Донецк : Изд-во ДонГУЭТ, 2006. – 178 с.
16. Худа В.В. Управління прибутком торговельних підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – «Економіка та управління підприємствами» / В.В. Худа. – К. : Вид-во «Лібра», 2007.
17. Чорна М. В. Управління конкурентоспроможністю підприємств роздрібної торгівлі: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : монографія / М. В. Чорна. – Харків : Харківський держ. ун-т харчув. та торг., 2010. – 427 с.
18. Чорна М. В. Формування ланцюжка вартості підприємств роздрібної торгівлі як основи управління конкурентоспроможністю / М. В. Чорна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 10 (113). – С. 170-175.

V. Voronina
Poltava University of Economics and Trade

The basic stages of construction of model of monitoring the state of the system, profit management

The aim of the article is an approach to building a model of the assessment of the status of the system of management of the profit of the commercial enterprise, which involves the use of a method of the regulatory system the values of the indicators, which provides for the formation of the maximum possible dynamics of the trading enterprises.

The main objective of developing a system of monitoring the state of the system of management of the profits of a trade company is a revelation of development tendencies of the enterprise; timely detection of deviations of actual results of operations from the internal standards of work of the enterprise; the identification of the causes of these deviations, and development of proposals on the corresponding adjustment of certain directions of activity with the purpose of its normalization and increase the overall efficiency.

Our proposed approach to building a model of the assessment of the status of the system of management of the profits of a trade company assumes use of a method of the regulatory system the values of the indicators, which provides for the formation of the maximum possible dynamics of the trading enterprises.

management, income, trade enterprises, model, monitoring

Одержано 08.04.13

УДК 338.47:656

В.В.Гордієнко, асп.
Кіровоградський національний технічний університет

Інвестиційний потенціал українського автотранспортного підприємства: методичні основи визначення та реалізації

В статті досліджуються проблеми визначення інвестиційного потенціалу автотранспортного підприємства. Обґрунтовується взаємозалежність та взаємопов'язаність категорій інвестиційного потенціалу, інвестиційної привабливості та інвестиційного клімату. Визначено систему взаємозв'язків ключових кількісно-якісних характеристик інвестиційної привабливості та інвестиційного потенціалу АТП.
інвестиційний потенціал, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, фінансові інструменти

В.В.Гордиенко
Кировоградский национальный технический университет
Инвестиционный потенциал украинского автотранспортного предприятия: методические основы определения и реализации

В статье исследуются проблемы определения инвестиционного потенциала автотранспортного предприятия. Обосновывается взаимозависимость и взаимосвязанность категорий инвестиционного потенциала, инвестиционной привлекательности и инвестиционного климата. Определена система взаимосвязей ключевых количественно-качественных характеристик инвестиционной привлекательности и инвестиционного потенциала АТП.
инвестиционный потенциал, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, финансовые инструменты

Актуальність. Для підприємств автомобільної галузі в сучасних умовах посилення конкуренції у сфері транспортних послуг істотно зростає потреба у підвищенні рівня конкурентоспроможності. Покращення параметрів функціонування АТП значною мірою залежить від стану фінансування програм їх розвитку, важливу роль у забезпеченні яких відіграють інвестиції.

Для українських АТП розширення інвестиційної діяльності гальмується складністю визначення для інвестора віддачі на вкладений капітал. Це зумовлено низкою в*нутрішніх (*низькою якістю фінансового управління й фінансового обліку на АТП, що ускладнює реальну оцінку поточної діяльності та перспектив для інвестора; низькою якістю підготовки інвестиційних проектів на вітчизняних АТП; відсутністю належної кваліфікації менеджерів з управління проектами на АТП тощо) та *зовнішніх (*дефіцитом фінансових ресурсів та відносною обмеженістю фінансових інструментів для реалізації інвестиційних проектів українських АТП; недостатнім розвитком транспортної інфраструктури (шляхів та логістичних центрів) у цілому, що звужує інвестиційний потенціал сектора автомобільних перевезень відносно інших сфер діяльності; недостатньою участю держави як ключового організатора проектів на умовах співфінансування з іншими інвесторами, здатною розширити канали надходження фінансових ресурсів на вітчизняні АТП) чинників.

© В.В.Гордієнко, 2013

У цьому зв'язку актуалізується потреба в удосконаленні науково-методичного апарату визначення інвестиційного потенціалу вітчизняних АТП, розроблення фінансових механізмів його розширення, а також підготовки інформаційної бази для прийняття державних рішень з питань активізації інвестиційної діяльності в галузі автомобільних перевезень.

Метою статті є обґрунтування моделі формування інвестиційного потенціалу українського АТП на основі дослідження взаємопов'язаності та взаємозалежності категорій інвестиційного потенціалу, інвестиційної привабливості та інвестиційного клімату об'єкта інвестування.

Постановка проблеми. У теорії та на практиці інвестування найчастіше трапляються термінологічні категорії: інвестиційна привабливість, інвестиційний потенціал та інвестиційний клімат, які досить часто вживаються для характеристики ідентичних процесів.

У процесі дослідження інвестиційної привабливості підприємства можна виокремити два принципові підходи. Перший підхід належить прихильникам школи фундаментального аналізу, які ретельно вивчають баланс та іншу звітність компанії (стан активів, обсяги продажу, тактику управління компанією, маркетинг, кваліфікація персоналу), тобто внутрішні чинники. В аналізі обов'язково використовуються систематизовані дані про стан справ у галузі, кон'юнктуру ринків, на яких підприємство реалізує продукцію або послуги. Другий являє собою технічний аналіз, який ґрунтується на ринкових показниках цінних паперів, зокрема на показниках попиту та пропозиції цінних паперів, вивчення динаміки курсової вартості, загальноринкових тенденцій зміни курсів цінних паперів.

В українських реаліях показники вартості акцій АТП на фондовій біржі не є показовими внаслідок нерозвиненості цього інструменту в цілому, а також через те, що більшість підприємств не перебувають на біржовому котируванні (внаслідок невеликих розмірів та застарілих методів управління). Тому, оцінюючи інвестиційну привабливість АТП, слід виходити із принципу фундаментального аналізу компанії, тобто з аналізу внутрішніх чинників її функціонування.

Вивчення реального фінансового стану підприємства є обов'язковою складовою усіх методик оцінювання інвестиційної привабливості підприємства. Оцінивши і проаналізувавши запропоновану малодостатню систему фінансових показників АТП, інвестор може зробити висновок про оптимальність структури його капіталу, здатність організації вчасно робити платежі, фінансувати свою діяльність, зберігати рівновагу активів і пасивів у ситуації, коли внутрішнє й зовнішнє середовища перебувають у постійній динаміці. Ресурсний потенціал також має велике значення, адже проаналізувавши наявні ресурси, їх використання й оцінивши можливості підвищення ефективності його використання інвестор може зрозуміти можливості нарощення обсягу послуг АТП [1, С. 7].

Натепер основна проблема, яка існує для інвестора при оцінюванні інвестиційної привабливості, полягає у нестачі повної й надійної інформації про об'єкт інвестування, а також стандартизованих методик, які б враховували специфіку різних галузей виробництва, в тому числі підприємств автотранспортного комплексу. У такій ситуації до оцінювання інвестиційної привабливості АТП необхідно підходити з позицій системного підходу, який передбачає комплексне вивчення та оцінювання діяльності *потенціалу об'єктів інвестування* для обґрунтування майбутніх економічних цілей розвитку та вибору продуктивнішого способу їх досягнення. Важливо відзначити відсутність термінологічного визначення понять «*інвестиційний потенціал*» як економічної категорії, внаслідок чого серед науковців виник певний простір в інтерпретації цього поняття. Загалом термін потенціал (від лат. potential –

сила) означає можливості, наявні сили, запаси, засоби, що можуть бути використані [2]. Так само, на думку Л. Абалкіна, потенціал – це узагальнена сукупна характеристика ресурсів [3, С. 156].

За визначенням Л.Д. Ревуцького величина інвестиційного потенціалу підприємства не може бути визначеною чітким кількісним вимірюванням і є індикативним показником. Учений пояснює це тим, що позиковий інвестиційний капітал, який до нього входить, може змінюватися у широких межах і внаслідок суб'єктивних й об'єктивних обставин не може бути встановлений точно й однозначно [4].

Деякі дослідники, визначаючи інвестиційний потенціал підприємства, спираються на ресурсні можливості об'єкта інвестування при залученні інвестицій. Так, А.В. Русавська зазначає, що *інвестиційний потенціал* відображає ступінь можливості вкладення коштів в активи тривалого користування, включаючи вкладення у цінні папери з метою отримання прибутку або інших результатів [5]. Таке визначення не конкретизує питання щодо джерела походження коштів (власних або залучених) та об'єкта вкладення (з точки зору підприємства – власне виробництво, або інші інвестиції). У цьому визначенні не наводиться, яким чином оцінюється відповідний ступінь можливості.

У межах «ресурсного» підходу І.М. Голайдо трактує інвестиційний потенціал як певним чином упорядковану сукупність інвестиційних ресурсів, що дозволяє досягти ефекту синергії під час їх використання [6]. Аналогічної думки дотримується М.А Абикаєв, який вважає, що кількісні та якісні характеристики *інвестиційного потенціалу* відображають упорядковану сукупність інвестиційних ресурсів, які включають матеріально-технічні, фінансові та нематеріальні активи (права власності на об'єкти промисловості, видобуток корисних копалин, акумулювання інформації, накопичені знання тощо) [7]. У працях М.А.Абикаєва та В.В. Бочарова також зустрічається тлумачення інвестиційного потенціалу – як джерела для майбутнього інвестування [8, С. 71]. Дослідники С.А. Лосєва, В.І. Зубкова та О.В. Наківайло визначають фінасово-інвестиційний потенціал підприємства як сукупність фінансових та інвестиційних ресурсів підприємства, які дозволяють йому провадити ефективну діяльність, націлену на забезпечення його результативної та стійкої господарської діяльності [9, С. 35]. Інвестиційний потенціал підприємства у такому трактуванні формується під впливом двох факторів: тих, що впливають нагромадження інвестиційних ресурсів підприємства, і тих, що впливають на формування інвестиційних потреб підприємства.

На погляд Є.В. Лапіна [10, С. 110], інвестиційний потенціал підприємства характеризується його спроможністю формувати власні та залучати позикові інвестиційні ресурси. У структурі інвестиційного потенціалу підприємства дослідник виокремлює потенціал *виробничих (капітальних) інвестицій* та потенціал *фінансових інвестицій*.

Інші дослідники, визначаючи інвестиційний потенціал, виходять з позицій загальної пропозиції інвестиційних ресурсів на ринку, які взагалі можуть бути залучені в інвестиційні проекти. У цих тлумаченнях об'єкт інвестування не є ключовим для оцінювання інвестиційного потенціалу. Натомість пріоритетним в оцінюванні інвестиційного потенціалу є визначення сукупної пропозиції ресурсів, які реально та потенційно можуть бути інвестовані. З огляду на цей підхід заслуговує на увагу визначення інвестиційного потенціалу, Ф.С Тумусова, який розглядає його як сукупність інвестиційних ресурсів, що складають ту частину нагромадженого капіталу, яка функціонує на інвестиційному ринку у формі потенційного інвестиційного попиту, здатного перетворитися у реальний інвестиційний попит, який задовольняє матеріальні,

фінансові та інтелектуальні потреби відтворення капіталу [11, С. 51].

Окремого розгляду заслуговує позиція вчених, які розглядають інвестиційний потенціал у контексті інвестиційної привабливості та інвестиційного клімату. Так, С.Є. Сухінова вважає, що *інвестиційну привабливість* можна визначити як *взаємозалежність інвестиційного потенціалу* (сукупності умов, чинників, які приваблюють або відштовхують інвесторів) та *інвестиційних ризиків* (сукупності чинників, під впливом яких виникає імовірність непередбачуваних фінансових втрат в умовах невизначеності результатів інвестиційної діяльності або ймовірність повного або часткового недосягнення результатів реалізації інвестицій) [12, С. 15]. Інвестиційний потенціал у такому випадку відповідає поняттю інвестиційна ємність об'єкта інвестицій і являє собою суму об'єктивних передумов для інвестицій.

На погляд А.В. Русавської інвестиційний потенціал – це сукупна спроможність власних та залучених економічних ресурсів забезпечувати за наявності сприятливого інвестиційного клімату інвестиційну діяльність відповідно до цілей та масштабів, визначених економічною політикою [13]. Подібної думки дотримуються дослідники О.Н.Асаул, В.Б. Карпов та М.К. Перевязкін, які визначають інвестиційний потенціал як сукупність об'єктивних економічних, кадрових, ресурсних та інших чинників, що сприяють залученню інвестицій [14, С. 122].

Заслуговує на увагу дослідження К.П. Покотаєвої, у якому вона відзначає відмінність між категоріями «інвестиційний потенціал» та «інвестиційна привабливість». На думку автора, термін «інвестиційний потенціал» є характеристикою спроможності підприємства щодо інвестування і використовується, як правило, для внутрішніх потреб управління з метою обґрунтування здатності підприємства використовувати ті чи інші інвестиційні можливості [15, С. 54]. К.П. Покотаєва слушно розрізняє термін «інвестиційний потенціал» та «інвестиційна привабливість» (характеристика доцільності щодо інвестування в об'єкт).

Таким чином, під інвестиційним потенціалом підприємства залежно від наукових поглядів дослідників, можна розглядати: сукупні (наявні та залучені) ресурси, які може акумулювати підприємство для здійснення інвестицій; спроможність об'єкта інвестування залучати інвестиційні ресурси; сукупність ресурсів на інвестиційному ринку, які потенційно можуть бути інвестовані в об'єкт; спроможність підприємства сформувати власні та залучити позикові інвестиційні ресурси, використати ті чи інші інвестиційні можливості; сукупність умов та чинників, які приваблюють інвесторів; сукупна спроможність ресурсів забезпечувати інвестиційну діяльність; сукупність чинників, які сприяють залученню інвестицій; здатність підприємства.

На наш погляд, інвестиційний потенціал підприємства – це якісна характеристика потенційної можливості залучення підприємством внутрішніх і зовнішніх ресурсів для цілей інвестування. У такому трактуванні інвестиційний потенціал підприємства визначається насамперед внутрішніми чинниками розвитку (фінансовим, виробничо-технологічним, інноваційним, організаційно-управлінським та кадровим, маркетинговим та іншими потенціалами), які, формують його здатність утворювати власні та залучити зовнішні інвестиції з урахуванням створеного в країні інвестиційного клімату і обумовлених ним ризиків. Систему взаємозв'язків інвестиційного потенціалу, інвестиційної привабливості та інвестиційного клімату АТП показано на рис 1.

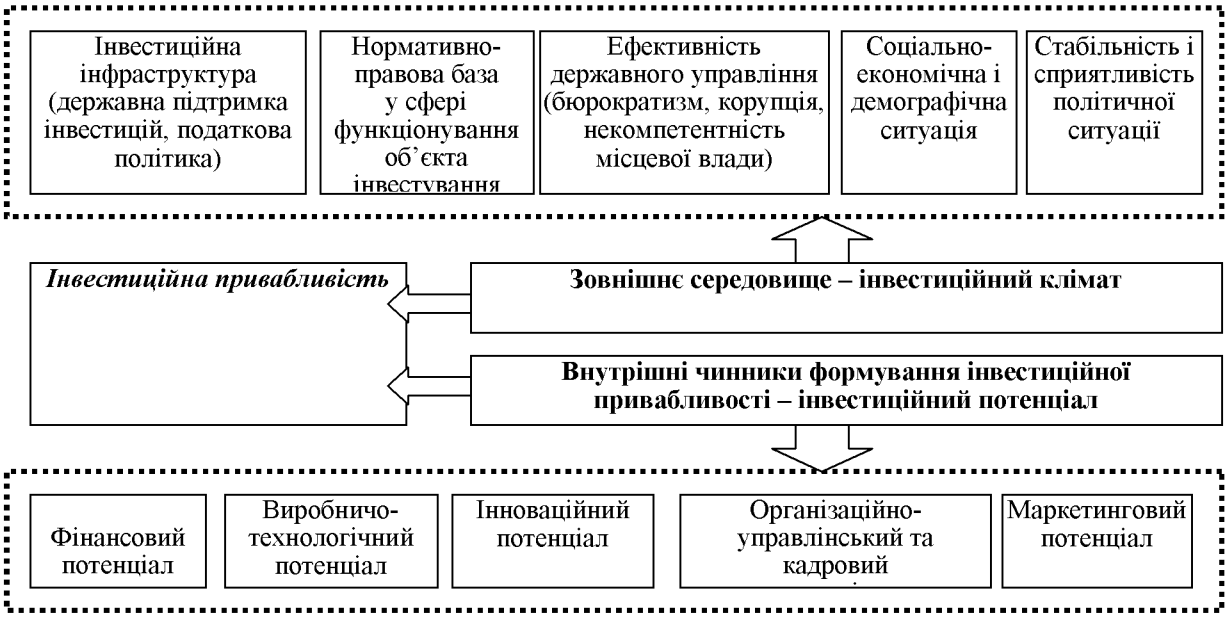


Рисунок 1 – Система взаємозв'язків ключових кількісно-якісних характеристик інвестиційної привабливості та інвестиційного потенціалу АТП

Фінансовий потенціал АТП визначається потенційними фінансовими можливостями підприємства і характеризується фінансовими показниками його діяльності (ліквідністю, прибутковістю, платоспроможністю, фінансовою стійкістю, достатністю обігових коштів, вартістю майна підприємства, розміром зовнішнього й внутрішнього боргу та ін.). Деякі науковці наполягають на розширенні тлумачення фінансового потенціалу, що має передбачати не лише оцінювання поточного стану його фінансової діяльності та фінансової стійкості, а й включати потенційні можливості підприємства у сфері фінансів.

Результати оцінювання фінансового потенціалу підприємства дозволяють виявити найбільш значущі проблеми у фінансовій діяльності АТП, з`ясувати причини їх виникнення, визначити напрями підвищення фінансових результатів і забезпечити стабільність, конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість організації.

Виробничо-технологічний потенціал відображає стан і потенційні можливості виробничо-технологічного розвитку АТП. Організаційно-управлінський та кадровий потенціали характеризується кількістю та якістю керівного складу і трудових ресурсів, залучених АТП для провадження його господарської діяльності. Організаційно-управлінський потенціал підприємства характеризується здатністю його системи управління забезпечити стійке становище підприємства на ринку та його економічний розвиток. Організаційно-управлінський потенціал визначається рівнем прогресивності організаційної структури управління підприємством, організацією виробництва і праці, методів і способів управління персоналом.

Інноваційний потенціал АТП характеризується його здатністю продукувати нововведення власними силами або придбавати їх ззовні, а також ефективно впроваджувати інновації у практику господарської діяльності. Маркетинговий потенціал АТП характеризує існуючі та потенційні можливості АТП щодо забезпечення комплексу дій з розширення переліку надання послуг та їх подальшого просування на ринок, підвищення якості обслуговування, розширення ринкової частки, формування конкурентної цінової політики та ін.

Висновки. Для реалізації інвестиційного потенціалу АТП важливу роль відіграє інвестиційний клімат, виражений такими чинниками, як інвестиційна

інфраструктура (включає державну підтримку інвестицій, елементи податкової політики та ін.); нормативно-правова база у сфері функціонування об'єкта інвестування; ефективність державного управління (на яке впливає бюрократизм, корупція, некомпетентність місцевої влади тощо), соціально-демографічна ситуація; стабільність і сприятливість політичної ситуації та ін.

Водночас, інвестиційний потенціал, як характеристика стану не тільки зовнішніх, а і внутрішніх чинників формування здатності підприємства залучати необхідну кількість інвестицій, залежить від інноваційності фінансових інструментів залучення коштів, адекватності їх використання за різних економічних обставин, правильності вибору стратегії інвестування. Наукове осмислення і обґрунтування відповідних елементів є необхідною умовою ефективного використання інвестиційного потенціалу.

Список літератури

1. Кармов Р. А. Инвестиционный потенциал и социально– экономические условия его реализации в трансформационной экономике: Автореф. дис. канд. экон. наук. М.: Институт экономики РАН, 2007. – 23 с.
2. Стаття «Потенціал» [Електронний ресурс] / Вільна енциклопедія ВІКІПЕДІЯ, 2012. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D1%82%D0%B5%D0%BD%D1%86%D1%96%D0%B0%D0%BB
3. Абалкин, Л.И. Новый тип экономического мышления [Текст] / Л.И. Абалкин. – М.: Экономика, 1987. – 387 с.
4. Ревуцкий, Л.Д. Инвестиционный капитал и инвестиционный потенциал предприятия [Текст] / Л.Д. Ревуцкий // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 3.
5. Русавская А.В. Инвестиции и инвестиционный потенциал региона [Электронный ресурс] / Управление экономическими системами, 2011. – Режим доступа: http://uecs.ru/uecs-37-372012/item/988-2012-01-28-05-36-33
6. Голайдо, И.М. Инвестиционный потенциал региона [Текст] / И.М.Голайдо // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – № 17 (74).
7. Абыкаев, Н.А. Инвестиционный потенциал и экономический рост (методологический аспект) [Текст] / Н.А. Абыкаев // Экономист. – 2000. – №6. – С. 58.
8. Абыкаев, Н.А. Региональное управление. Зарубежный опыт [Текст] / Н.А.Абыкаев, В.В. Бочаров. – М.: [б.в.], 2001.
9. Лосева, С.А. Финансово-инвестиционный потенциал предприятия и его влияние на управление инвестициями / С.А. Лосева, В.И. Зубкова, А.В. Накивайло // Культура народов Причерноморья. – 2001. – № 20. – С. 34-37.
10. Лапин, Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия и механизм ее реализации [Текст]/ Е. В. Лапин // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2004. – № 9(68). – С. 109 – 123.
11. Тумусов, Ф.С. Инвестиционный потенциал региона: теория, проблемы, практика [Текст]/ Ф.С.Тумусов. - М.:Экономика, 1999. – 272 с.
12. Сухинова, С.Е. Региональная специфика инвестиционного климата [Текст] / С.Е. Сухинова. – Волгоград: ВолГУ, 2004. – 82 с.
13. Русавская А.В. Инвестиции и инвестиционный потенциал [Электронный ресурс] / Электронный науч. журн. «Управление экономическими системами». – 2011. – Режим доступа: http://uecs.ru/uecs-37-372012/item/988-2012-01-28-05-36-33
14. Асаул, А.Н. Модернизация экономики на основе технологических инноваций [Текст] / А.Н. Асаул, Б. М. Карпов, В. Б. Перевязкин, М. К. Старовойтов. – СПб: АНО ИПЭВ, 2008. – 606 с.
15. Покотаєва, К.П. Теоретичні аспекти визначення категорій «інвестиційний потенціал» та «інвестиційна привабливість» [Текст] / К.П.Покотаєва.// Научн.-техн. Сборник «Коммунальное хозяйство городов» – 2007. – с. 262-268.

V. Gordienko
Kirovograd National Technical University

Investment potential of ukrainian automobile enterprise: methodological bases of its definition and

realization

The problem of determining of the investment potential of automobile enterprise investigated.

The interdependence and interrelatedness of the categories of investment potential, investment attractiveness and investment climate detected.

The system of interrelations of key quantitative and qualitative characteristics of the investment attractiveness and investment potential of automobile enterprise defined.

investment potential, investment climate, investment attractiveness, financial instruments

Одержано 15.03.13

УДК 330.1

Г.О. Козинець, асп.
Кіровоградський національний технічний університет

Структура інтелектуального капіталу

У статті розглянуто різні підходи до структуризації інтелектуального капіталу, визначено його загальну та деталізовану структуру, дано характеристику основних складових та особливостей їх взаємодії.

інтелектуальний капітал, людський капітал, організаційний капітал, споживчий капітал

Г.А. Козинец
Кировоградский национальный технический университет

Структура интеллектуального капитала

В статье рассмотрены разные подходы к структуризации интеллектуального капитала, определена его общая и детализированная структура, дана характеристика основных составляющих и особенностей их взаимодействия.

интеллектуальный капитал, человеческий капитал, организационный капитал, потребительский капитал

На сучасному етапі розвитку соціально-економічних відносин, що характеризується становленням постіндустріального суспільства, дослідження концепції інтелектуального капіталу є пріоритетним напрямком економічної науки. Адже за сучасних умов на рівень економічного розвитку не тільки окремих суб'єктів господарської діяльності, а й держави загалом, впливає їх спроможність створювати, використовувати та нарощувати інтелектуальний капітал, фундаментом якого є інформація та знання.

Інтелектуальна діяльність, спеціальні знання й інформація стають найважливішими факторами конкурентоспроможності та ключовими ресурсами економічного розвитку суб'єктів економіки. Задля вдосконалення процесу формування та ефективного використання інтелектуального капіталу виникає необхідність дослідження його структурних елементів.

Питання структуризації інтелектуального капіталу було досліджено в роботах багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, таких, як Е. Брукінг, Р. Каплан, Т. А. Стюарт, Л. Едвінссон, М. Мелоун, К.-Е. Свейбі, М. Армстронг, Дж. Кендрік, В.

© Г.О. Козинець, 2013

Іноземцев, Б. Леонтьєв, О. Панкрухін, О. Гапоненко, П. Цибульов, О. Кендюхов, В. Супрун, А. Колот та інших. Однак на сьогодні єдиного підходу до визначення структури інтелектуального капіталу не існує, тому це питання потребує подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження та узагальнення основних підходів до формування структури інтелектуального капіталу.

Вперше розгорнуту структуру інтелектуального капіталу розробив наприкінці 80-х років Карл-Ерік Свейбі. Дослідник ототожнював інтелектуальний капітал з нематеріальними активами підприємства. Запропонована структуризація була обґрунтованою й логічною, але, на думку вчених, вона потребувала подальшого вдосконалення. Удосконалення різними науковцями відбувалося як у напрямку ускладнення, так і загального спрощення початкового варіанту структури. Пропонуємо розглянути основні теоретичні підходи до структуризації інтелектуального капіталу (таблиця 1).

Таблиця 1 – Підходи до структуризації інтелектуального капіталу

Автор	Складові інтелектуального капіталу				
К.-Е. Свейбі	Індивідуальна компетентність	Внутрішня компетентність		Зовнішня компетентність	
Е. Брукінг Р. Каплан Д. Нортон Р. Романів	Людські активи	Інфраструктурні активи	Інтелектуальна власність	Ринкові активи	
Т. А. Стюарт	Людський капітал	Структурний капітал		Споживчий капітал	
Л. Едвінссон М. Мелоун В. Іноземцев В. Супрун	Людський капітал	Структурний капітал			
М. Армстронг	Людський капітал	Організаційний капітал		Соціальний капітал	
Ю. Х. Даум	Людський капітал	Структурний капітал		Партнерський капітал	Клієнтський капітал
Дж. Кендрік	Людський капітал	Не втілений в людині капітал			
І. Іванюк	Інтелектуальний потенціал	Інтелектуальна власність або інтелектуальна активність		Ринкові та інфраструктурні активи	
А. Чухно	Людський капітал	Організаційний капітал	Технологічний капітал	Клієнтський капітал	
О. Кендюхов	Персоніфікований капітал	Техніко-технологічний капітал	Інфраструктурний капітал	Клієнтський капітал	Маркетинговий капітал
А. Колот	Людський капітал	Капітал установи		Капітал взаємодії з інститутами ринку	
Г. Мартишевська	Людський капітал	Структурний капітал		Клієнтський капітал	

Б. Леонтьєв					
С. Ілляшенко О. Панкрухін О. Гапоненко	Людський капітал	Організаційний капітал		Споживчий капітал	
П. Цибульов	Людський капітал	Структурний капітал		Права на об'єкти інтелектуальної власності	
І. Журавльова А. Кудлай	Інтелектуаль-ний людський капітал	Інтелектуаль-ний структурний капітал	Інтелектуа-льна влас-ність	Інтелектуальний споживчий капітал	
Ю. Гава	Людський капітал	Технологічний капітал			
А. Никифоров	Людський інтелект	Штучний інтелект		Інтелектуальні продукти	
С. Грицуленко	Людський капітал	Інфокомуніка-ційний капітал	Управлін-ський капітал	Інтелектуа-льна власність	Клієнт-ський капітал
Н. Притуляк	Людський капітал	Організаційний капітал		Клієнтський капітал	

Джерело: Складено автором на основі джерел [1-20].

Як видно з таблиці 1, більшість науковців розглядають структуру інтелектуального капіталу на мікроекономічному рівні, тобто на рівні підприємства. Таку тенденцію можна пояснити тим, що зародження теорії інтелектуального капіталу почалося з дослідження практичної діяльності підприємства.

У структурі інтелектуального капіталу підприємства найчастіше вчені виділяють три складові, такі як: людський, організаційний та споживчий капітали. Такої думки дотримуються К.-Е. Свейбі [11], Т. А. Стюарт [2], М. Армстронг [3], А. Іванюк [7], А. Колот [10], Г. Мартишевська [14], Б. Леонтьєв [12], Н. Притуляк [16], П. Цибульов [19], А. Никифоров [11], С. Ілляшенко [8], О. Панкрухін [15] та О. Гапоненко [5]. Проте їх погляди розходяться в питаннях визначення ключових структурних складових, одні назви замінюються дослідниками на інші, які за своєю суттю є синонімічними. Також, як показує дослідження, у науковців немає одностайної думки щодо розкриття основних елементів кожного з капіталів. Так, людський капітал ототожнюється з індивідуальною компетентністю, людськими активами, інтелектуальним потенціалом та персоніфікованим капіталом, у свою чергу організаційний капітал – зі структурним капіталом, внутрішньою компетентністю компанії, інтелектуальною власністю чи інтелектуальною активністю, інфраструктурним капіталом, капіталом установи або штучним інтелектом. Що ж стосується споживчого капіталу, то деякі автори називають його ще зовнішньою компетентністю, ринковими активами, соціальним капіталом, клієнтським капіталом, капіталом взаємодії з інститутами ринку та інтелектуальними продуктами.

Узагальнивши погляди науковців на сутність складових інтелектуального капіталу, можна дати наступні визначення людського, організаційного та споживчого капіталів. Не дивлячись на різні назви структурних складових, кожен з перерахованих вище науковців під людським капіталом зазвичай розуміє сукупність знань, особистих якостей та здібностей працівників компанії, які стають капіталом тільки в процесі інтелектуалізації праці, розвитку інноваційного потенціалу та культури, а також здатні розвиватися, нагромаджуватися, відтворюватися та є невід'ємними від свого носія – людини.

У свою чергу, організаційний капітал – це частина інтелектуального капіталу, яка належить виключно підприємству та визначає його матеріальні, інтелектуальні та інноваційні засоби, які використовуються з метою створення, відбору та поширення знань, забезпечення високої продуктивності праці робітників та ефективного функціонування компанії, що представлені програмними засобами ЕОМ, програмним забезпеченням, базами даних, організаційною структурою тощо. На відміну від людського капіталу, організаційний капітал у цілому або його окремі частини може бути скопійований, відтворений, відчужений на користь іншого суб'єкта господарювання.

Споживчий капітал – це система капітальних, надійних, довгострокових довірчих і взаємовигідних відносин підприємства зі своїми клієнтами, партнерами, представлені іміджем підприємства на ринку, торговою маркою, брендом, інформацією про клієнтів та конкурентів, технологіями збереження та залучення клієнтів, технологіями розвитку іміджу установи та її брендів тощо.

Друга група вчених, до якої належать Л. Едвінссон, М. Мелоун [1], В. Іноземцев [9], В. Супрун [18], Дж. Кендрік [11] та Ю. Ґава [16], надає спрощену структуру інтелектуального капіталу. Перших чотири дослідники в структурі інтелектуального капіталу виділяють людський та структурний капітали. У свою чергу, Ю. Ґава притримується тієї ж думки, лише змінює назву структурного капіталу на технологічний. Дж. Кендрік вважає, що інтелектуальний капітал складається з людського капіталу та капіталу, не втіленого в людині. Такий підхід не дає змоги чітко уявити, що саме розуміється під капіталом, не втіленим у людині. На нашу думку, вище перераховані підходи надто звужують структуру інтелектуального капіталу. Ми вважаємо, що недоцільно не виділяти у структурі інтелектуального капіталу споживчий капітал, адже останній характеризує той зв'язок, що існує між інтелектуальним капіталом та зовнішнім середовищем, у якому працює підприємство.

Наступна група авторів дещо ускладнює структуру інтелектуального капіталу. Наприклад, А. Чухно [20], Е. Брукінг [4], Р. Каплан, Д. Нортон [11], Р. Романів [17], О. Кендюхов [9], І. Журавльова [6] та А. Кудлай [10] виносять поза межі організаційного капіталу, як окрему складову інтелектуального капіталу, інтелектуальну власність, розуміючи під цим поняттям патенти, авторські права, торгові марки, ноу-хау тощо. Окремої уваги заслуговує підхід, запропонований С. Грицуленко. Вона, окрім людського та клієнтського капіталів, виділяє інфокомунікаційний, управлінський капітали та інтелектуальну власність. До управлінського капіталу С. Грицуленко відносить філософію управління, корпоративну культуру, системи наукових та проектних підрозділів тощо. Під інфокомунікаційним капіталом науковець розуміє інфокомунікаційні технології й послуги. На її думку, вкладені в нього кошти шляхом посилення інтелектуального потенціалу особистості, підвищують віддачу людського капіталу, служать джерелом створення ефективної системи керування інноваційними підприємствами в процесі створення нововведень [5]. На нашу думку, потребує уточнення поняття «інфокомунікаційні технології». Це сукупність методів і засобів реалізації інформаційних та телекомунікаційних процесів. До складу інфокомунікаційних технологій належать інформаційні технології (апаратні та програмні засоби), телекомунікаційне обладнання (сітьове обладнання) та телекомунікаційні послуги (послуги в телефонній мережі, послуги в мережі Інтернет тощо).

Деякі науковці розширюють структуру інтелектуального капіталу за рахунок розгалуження споживчого капіталу. Так, Ю. Х. Даум замість споживчого капіталу виділяє партнерський та клієнтський капітали, тим самим відокремлюючи одні від одних елементи інтелектуального капіталу, які пов'язанні з відносинами, що складаються між підприємством та його партнерами і клієнтами. У свою чергу, О. Кендюхов виділяє клієнтський та марочний капітали. Під клієнтським капіталом науковець

розуміє відносини з покупцями, контракти, портфель замовлень, франшизи, ліцензійні угоди, а під марочним – торговельні марки, товарні знаки, корпоративну марку, імідж підприємства або ділову репутацію [9].

З проведеного дослідження видно, що кожна зі складових інтелектуального капіталу є важливою та значущою. Проте варто відзначити, що інтелектуальний капітал не є адитивним, так як формується не за рахунок додавання однієї його частини до іншої, а на основі взаємодії цих частин, за рахунок синергетичного ефекту. Як зазначав Т. Стюарт, необхідно дотримуватися оптимального балансу між складовими інтелектуального капіталу та не допускати гіпертрофованого розвитку його окремих елементів.

Ряд дослідників, серед яких В. Баранчеєв [8], О. Кендюхов [9] та Н. Притуляк зазначають, що ключову роль у структурі інтелектуального капіталу відіграє саме людський капітал. Складно не погодитися з таким твердженням. Ми вважаємо, що людський капітал є базовим, оскільки саме він лежить в основі формування двох інших складових досліджуваного поняття. Адже саме знання, творчі здібності, компетенції, професійний рівень й напрацювання спеціалістів сприяють удосконаленню системи управління, формуванню стабільних, взаємовигідних ділових зв'язків із партнерами, здійсненню дослідження ринку, розробці й виготовленню інноваційної продукції, стабільно висока якість якої формує позитивний імідж, працює на збільшення прихильності споживачів до даного підприємства. У свою чергу, зворотній зв'язок організаційного капіталу з людським капіталом простежується під час систематизації знань співробітників у вигляді баз даних та подальшого творчого їх застосування за рахунок різних методів управління персоналом, використання інформаційних систем, технічного та програмного забезпечення тощо. А вже за рахунок взаємодії людського та структурного капіталів відбувається створення споживчого капіталу підприємства. Виходячи з цього, взаємозв'язок структурних елементів інтелектуального капіталу ми пропонуємо представити наступним чином (рис. 1).

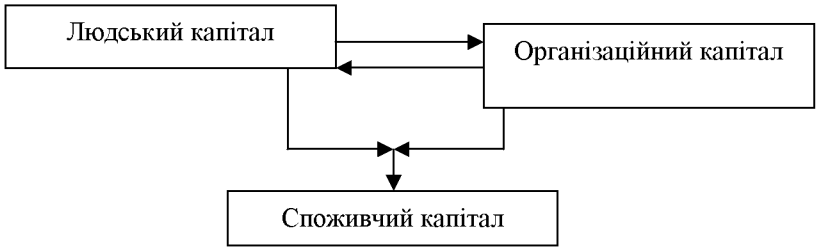


Рисунок 1 – Взаємозв'язок структурних елементів інтелектуального капіталу

Дослідивши наведенні вище підходи до структуризації інтелектуального капіталу, пропонуємо власну деталізовану його структуру. Ми погоджуємося з думкою більшості науковців щодо виділення в структурі інтелектуального капіталу трьох складових, а саме людського, організаційного та споживчого капіталів. Але, на відміну від розглянутих вище підходів, пропонуємо в складі людського капіталу виділити дві групи структурних елементів, такі як професійні якості та особисті характеристики працівників, а у складі організаційного капіталу – інфокомунікаційну та управлінську складові, а також інтелектуальну власність. Таким чином, структура інтелектуального капіталу матиме наступний вигляд (рис. 2).

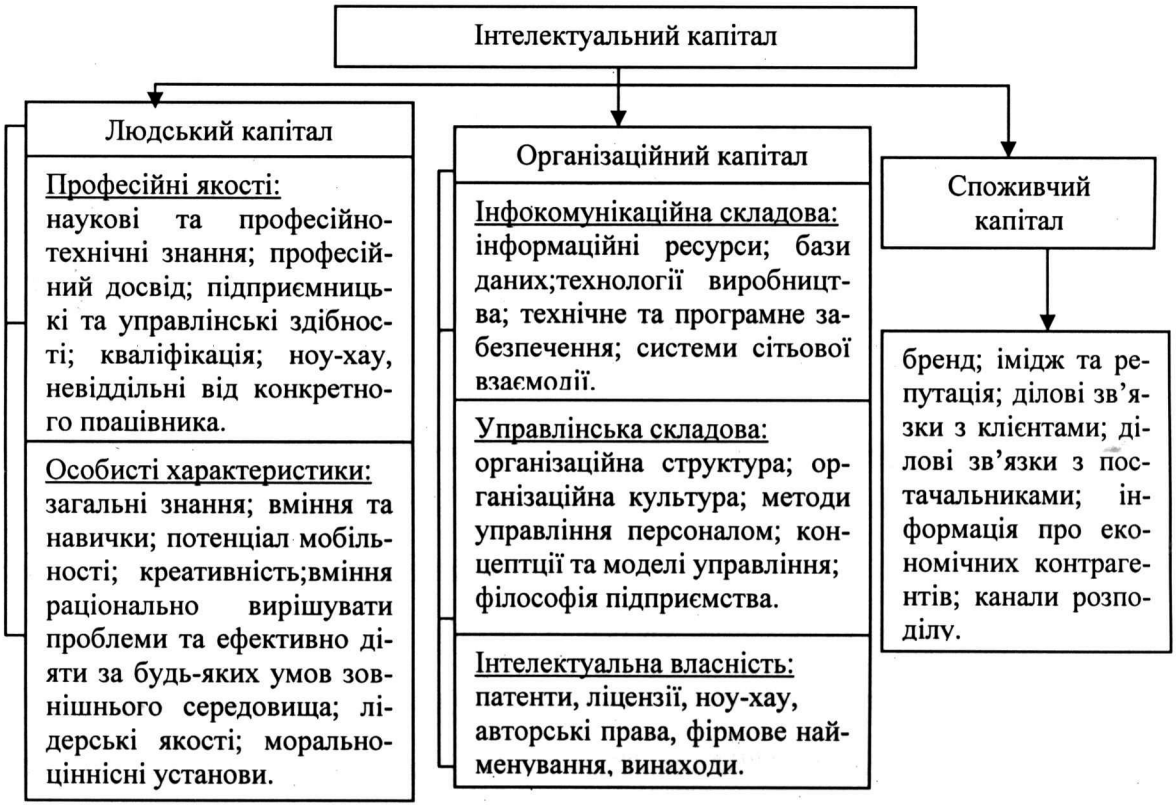


Рисунок 2 – Структура інтелектуального капіталу

Отже, на сьогодні існує багато підходів до структуризації інтелектуального капіталу, їх можна розділити на три групи. Перша група вчених дотримується думки, що інтелектуальний капітал складається з людського, організаційного та споживчого капіталів, друга група спрощує структуру, виділяючи лише людський та організаційний капітали, а представники третьої групи пропонують розширену структуру, виділяючи, окрім вище перерахованих складових, ще інтелектуальну власність, інфокомунікаційний та управлінський капітали, як самодостатні складові. Усі структурні складові взаємопов'язані, проте провідну роль в структурі інтелектуального капіталу відіграє людський капітал. На нашу думку, інтелектуальний капітал складається з людського капіталу, що включає професійні та особисті характеристики працівників, організаційного капіталу, до складу якого у свою чергу входять інфокомунікаційна, управлінська складові та інтелектуальна власність, а також споживчого капіталу.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на удосконалення механізму управління інтелектуальним капіталом та визначення ключових показників, що характеризують його розвиток.

Список літератури

1. Edvinsson L. Some perspectives on intangibles and intellectual capital 2000 / L. Edvinsson // Journal of Intellectual Capital. Vol. 1. – 2000. – Number 1. – p. 12 –16.
2. Stewart T.A. The Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. / Stewart T. A. – N.Y. : L., 1997. – p. 360.
3. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / Армстронг М. ; [пер. с англ. под ред. С. К. Мордовина]. – СПб. : Питер, 2007. – 832 с.

4. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Брукинг Э. ; [пер. с англ. под ред. Л. Н. Ковалик]. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с.
5. Грицуленко С. Теоретичні та практичні питання формування і розвитку інтелектуального капіталу / С. Грицуленко // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2008. – №3. – С. 62–69.
6. Журавльова І.В. Управління людським капіталом підприємства / Журавльова І.В. – Харків : ХНЕУ, 2006. – 252 с.
7. Иванюк И. А. Воспроизводство интеллектуального капитала в современных маркетинг-системах [Електронний ресурс] / И. А. Иванюк // Журнал депонированных рукописей. – 2002. – № 6. – С. 43–45. – Режим доступу: http://www.eis2000.ru/publish/books/book_44/index.shtml.
8. Ілляшенко С. Сутність, структура і методичні основи оцінки інтелектуального капіталу підприємства / С. Ілляшенко // Економіка України. – 2008. – №11. – С. 16–26.
9. Кендюхов О. В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом: Монографія / Кендюхов О. В. – Донецьк : ДонУЕП, 2008. – 363 с.
10. Колот А. М. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А. М. Колот // Економічна теорія. – 2007. – № 2. – С. 3–13.
11. Кравчук Н. О. Теоретичні засади функціонування інтелектуального капіталу підприємства / Н. О. Кравчук // Інноваційна економіка. – 2012. – №8. – С. 114–117.
12. Леонтьев Б. Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе / Леонтьев Б. Б. – М. : Издательский центр «Акционер», 2002. – 200 с.
13. Макаров А. М. Интеллектуальный капитал организации в антикризисном управлении / А. М. Макаров, О. А. Воробьева // Вестн. Удмуртск. ун-та. – 2005. – № 3. – С. 107–118.
14. Мартишевська Г. М. Обгрунтування підходів до формування механізму оцінки інтелектуального капіталу підприємств залізничного транспорту / Г. М. Матришевська // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Збірник наукових праць. – 2009. – Випуск 21. – С. 3–9.
15. Панкрухин А. Структура интеллектуального капитала России / А. Панкрухин // Государственная служба. – 2004. – № 1. – С. 17–29.
16. Притуляк Н. М. Інтелектуальний капітал суб'єктів інноваційної діяльності / Н. М. Притуляк // Фінанси України. – 2011. – №12. – С. 30–40.
17. Романів Р. Оцінка інтелектуального капіталу та її застосування в управлінських концепціях епохи глобалізації економіки / Р. Романів // Економічний аналіз. – 2008. – Випуск 2(18). – С. 390–392.
18. Супрун В. А. Интеллектуальный капитал: Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке / Супрун В. А. – М. : КомКнига, 2006. – 192 с.
19. Цибульов П. М. Введення до інтелектуальної власності : навч. посіб. / Цибульов П. М. – К. : Держ. інст. інтел. власн., 2008. – 124 с.
20. Чухно А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України : навч. посіб. / Чухно А. А. – К.: Вид-во «Логос», 2003. – 632 с.

G. Kozinets
Kirovograd National Technical University

The structure of intellectual capital

The main task of the article consists in the research and generalization of the main approaches to the structuring of intellectual capital.

In the article are grouped present approaches to the structuring of intellectual capital, identified its main components, proposed the author's definition of human, organization and consumer capitals, described the interrelation of structural elements of intellectual capital and suggested the itemized structure of intellectual capital, which was elaborated by the author.

We can divide all present approaches to the structuring of intellectual capital on three groups. The first group consists of scientists, who think, that intellectual capital consists of human, organization and consumer capitals, the second group of scientists simplifies the structure and mark out only human and organization capitals, and the representatives of the third group propose the extended structure of intellectual capital.

intellectual capital, human capital, organization capital, consumer capital

Одержано 12.04.13

УДК 330.322

В.В. Лаптєва, здобувач
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Організаційне забезпечення підвищення інвестиційної привабливості промислових підприємств

У статті представлені етапи організації безперервного інвестиційного процесу на промисловому підприємстві. Представлена класифікація інвестицій за категоріями. Визначені чинники, які визначають схильність до інвестування, тобто необхідність чи доцільність інвестиційного проекту. Запропонована раціональна модель організації розробки і прийняття інвестиційних рішень на підприємстві. З метою ілюстрації гнучкості інвестиційної політики до змін економічного середовища простежена еволюція змін в інвестиційній політиці промислового підприємства. Визначені основні характеристики раціональної організації інвестиційного процесу на підприємстві.
інвестиції, підприємство, привабливість, процес, проект

В.В. Лаптева
Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова
Организационное обеспечение повышения инвестиционной привлекательности промышленных предприятий

В статье рассмотрены этапы организации непрерывного инвестиционного процесса на промышленном предприятии. Представлена классификация инвестиций по категориям. Определены факторы, которые определяют склонность к инвестированию, есть необходимость или целесообразность инвестиционного проекта. Предложенная рациональная модель организации разработки и принятия инвестиционных решений на предприятии. С целью иллюстрации гибкости инвестиционной политики к изменениям экономической среды прослежена эволюция изменений в инвестиционной политике промышленного предприятия. Определены основные характеристики рациональной организации инвестиционного процесса на предприятии.
инвестиции, предприятие, привлекательность, процесс, проект

Постановка проблеми. У сучасних умовах результуючий показник вищого менеджменту підприємства, критерій ефективності його діяльності – максимізація вартості власного капіталу, тобто підвищення інвестиційної привабливості підприємства. Управління підвищенням інвестиційної привабливості промислового підприємства в цьому дослідженні розглядається як інструмент стратегічного планування, що, у свою чергу, є складовою стратегічного менеджменту і передбачає планування на забезпечення довгострокового існування і рентабельності.

Такий підхід у новому економічному мисленні у вітчизняній практиці потребує серйозної зміни управлінського інструментарію, розвитку підприємства, що дозволяє реалізовувати головну стратегічну мету. Серед найважливіших чинників підвищення інвестиційної привабливості промислового підприємства в умовах трансформаційних процесів в економіці стають: передпланові науково обґрунтовані дослідження, раціональне інвестування, ефективна інвестиційно-інноваційна політика, що дозволяє досягти компромісу і погоджувати головну мету функціонування підприємства – максимізацію його інвестиційної привабливості з іншими приватними цілями.

© В.В. Лаптєва, 2013

Огляд наукових підходів. Проблемам розміщення інвестицій на вітчизняних промислових підприємствах присвячено багато праць економістів та науковців. Концепцію управління вартістю підприємства, його інвестиційну привабливість у практичній площині розробляли Аркатов А., Бішоп Д., Брейлі Р., Ван Хорн Д., Віленський П., Захарченко В., Ковалев В., Кондратьев В., Коупленд Т., Модільяні Ф., Раппапорт А., Скотт М., Стюарт Б., Шапіро В., Шарп У. та ін.

Проте аналіз наукових публікацій свідчить, що деякі важливі проблеми, такі як ланцюг «раціональне інвестування – підвищення інвестиційної привабливості» практично не розглядалися і у теоретичній та методичній площині та вивчені недостатньо. Багато питань, пов'язаних із розробкою методичних аспектів стратегії розвитку підприємства, орієнтованої на підвищення його інвестиційної привабливості, оцінки ефективності здійснення інвестиційного процесу з позиції зміни вартості бізнесу та ін. потребують подальших досліджень.

Мета статті – визначити основні аспекти організаційного забезпечення підвищення інвестиційної привабливості промислових підприємств.

Результати дослідження. Значна увага в теорії інвестицій приділяється процедурам обґрунтування прийняття інвестиційних рішень, за які зазвичай беруть оцінку ефективності інвестицій [1; 5; 6; 7]. Проте очевидно, що оцінка ефективності інвестиційного проекту є лише одним з етапів інвестиційного процесу. Процес інвестування може мати безперервний або дискретний характер, але він завжди розтягнутий у часі і циклічно поновлюється – у міру виникнення потреби в реалізації нових інвестиційних проектів.

Оскільки напрями інвестицій завжди впливають на зміну інвестиційної привабливості, оптимальною є організація безперервного інвестиційного процесу на підприємстві [1; 3; 8; 11], що містить такі етапи:

1. Розробка інвестиційної стратегії підприємства, яка відповідає загальному стратегічному напряму розвитку. Оскільки реалізація будь-якої стратегії пов'язана з рухом інвестиційних ресурсів, то її формування має на увазі виявлення пріоритетних напрямів капіталовкладень і встановлення оптимального (за критерієм підвищення конкурентоспроможності підприємства) розподілу ресурсів між ними.

2. Збирання інформації. На цьому етапі виникають питання про необхідність, доцільність чи небажаність здійснення інвестицій. Наприклад, збільшення кількості бракованих виробів або перебої устаткування у виробничому підрозділі викликають необхідність в інвестиціях на заміну. У разі, коли на ринку існує функціональний аналог такого устаткування, але більш технологічно досконалий, а його установлення забезпечать підприємству конкретну перевагу щодо витрат або якості, доцільні інвестиції на заміну з модернізацією. Якщо ж генеральна стратегія підприємства передбачає вихід на нові ринки збуту, це припускає інвестиції в розширення виробництва.

Поширеною є класифікація інвестицій за категоріями, яка передбачає диференціацію норми прибутку. Вона вирізняє такі типи вкладень: «вимушені», тобто здійснювані для підвищення надійності виробництва і техніки безпеки; вживані заради збереження позицій на ринку (мінімальна норма прибутку 6–7 %); в оновлення основних фондів та підтримання безперервної діяльності (12 %); з метою економії витрат (15 %); для збільшення доходів (20 %); ризикові (25 % і вище) [9]. Хоча норму прибутку на інвестиції слід визнати далеко не досконалим критерієм і нині застосовуваним лише для оцінки невеликих короткострокових проектів, а також для вимірювання ефективності вкладень окремих підрозділів компанії, зазначена класифікація досить слушно відбиває можливі цілі інвестування.

3. Пошук і відбір конкретних інвестиційних проектів. У межах одного типу

капіталовкладень зазвичай існує кілька конкуруючих проектів, що розрізняються своїми параметрами: строком здійснення, часовим розподілом грошових потоків від проекту; потужністю або продуктивністю; способами фінансування та ін. Аналіз варіантів інвестиційних проектів передбачає як кількісні, так і якісні критерії. Оцінка, у точному смислі цього слова, бере до уваги тільки кількісні та грошові аспекти. Проте очевидно, що можуть існувати й якісні причини, які впливають на прийняття чи відхилення проекту, наприклад відсутність кваліфікованого персоналу, здатного реалізувати проект.

Усі обмеження, які впливають на процес інвестиційного рішення, можна об'єднати в три групи: схильність до інвестування, здатність реалізувати проект, фінансові обмеження [9]. До чинників, які визначають схильність до інвестування, тобто необхідність чи доцільність інвестиційного проекту, належать: необхідність підтримки існуючих обсягів продажу і виробництва; виконання вимог з охорони праці та навколишнього середовища; можливість зменшення витрат виробництва; можливість підвищення якості продукції; співвідношення між необхідністю розширення виробництва та існуючими виробничими потужностями; можливість підвищення норми прибутку; інші чинники, пов'язані з характером генеральної стратегії розвитку підприємства.

Традиційно найбільш значний вплив на прийняття чи відхилення інвестиційного проекту справляють фінансові обмеження. При цьому їх дія поширюється лише у бік зниження сум капіталовкладень. При виникненні непередбачених грошових надходжень вони зазвичай витрачаються на потреби поточної виробничої діяльності. Фінансові обмеження зумовлені розміром грошових надходжень як із власних джерел (чистий прибуток, амортизація, пільги при оподаткуванні, можливість скорочення оборотного капіталу), так і у вигляді позичених коштів.

4. Вибір джерел фінансування, прогнозування фінансових потоків.

5. Контроль за реалізацією інвестиційної стратегії. Практичним вираженням цього етапу є поточний (оперативний) та ретроспективний аналіз ефективності інвестиційних проектів, під час якого виявляється відповідність фактичних грошових потоків запланованому їх рівню і причини відхилень, розробляються заходи щодо їх усунення. Тут доцільно коротко висвітлити питання інвестиційного планування як схеми, відповідно до якої провадиться контроль за реалізацією стратегії.

Стратегічне планування капіталовкладень, здійснюване на підприємствах, інвестиційна діяльність яких зводиться не до здійснення капіталовкладень в умовах крайньої необхідності, а до безперервної реалізації раціональної інвестиційної стратегії, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності та підвищення привабливості; має, як правило, два або три тимчасових горизонти. За трирівневого характеру зі стратегічного планування капіталовкладень зазвичай складається стратегічний план на значний часовий горизонт (7–10 років), який визначає: загальні напрями діяльності підприємства; бюджетний план на три роки, в якому закладений прогноз кількох категорій інвестиційних проектів, необхідних або доцільних для реалізації, та фінансовий прогноз (план) на рік. Щорічний фінансовий план капіталовкладень складається, виходячи з результатів аналізу діяльності підприємства за попередній рік, і включає прогноз і цілі інвестування на наступний рік у розрізі підрозділів або дочірніх підприємств. За дворівневого планування бюджетний план не складається.

Очевидно, що за безперервної організації інвестиційного процесу зазначені плани містять у собі кілька інвестиційних проектів, що перебувають на різних стадіях розробки та реалізації.

Залежно від обсягу проекту інвестиційних ресурсів і стратегічної важливості рішення про реалізацію проекту може прийматися на рівні підрозділу, групи

підрозділів або вищого керівництва підприємства.

У працях [5; 9] пропонується організовувати інвестиційний процес таким чином, щоб на рівні підрозділів корпорації здійснювалися настанови за частинами проектів до відповідних підприємств. Відділення не мають можливості включати показники продажу, прибутку і доходу, пов'язані з проектами другої групи, у свої довгострокові прогнози, проте можуть робити оцінки впливу таких проектів на ці прогнози. Подібна організація інвестиційного процесу сприяє посиленню контролю за відповідністю прийнятих стратегічних напрямів інвестування змінюваним ринковим умовам. У разі, коли зростає частка надходжень від проектів, які не відповідають стратегічним настановам підприємства, але реалізація яких доцільна з тих чи інших причин, може виникнути необхідність у перегляді або коригуванні стратегічних напрямів інвестування.

Заплановані в стратегічному довгостроковому прогнозі інвестиційні проекти переносяться в щорічні фінансові плани. Невідповідність між довгостроковим і короткостроковим плануванням може виникати у разі прискореної реалізації або відкладання проектів залежно від змін ринкової кон'юнктури. Якщо підприємство дотримується виробленої інвестиційної стратегії, то в періоди несприятливої кон'юнктури і фінансових труднощів відбувається не відмова від проектів, а посилення критеріїв їх відбору, що приводить до зниження рівня капіталовкладень зі збереженням стратегічних напрямів інвестування.

Таким чином, оцінка економічної ефективності інвестицій є тільки одним з елементів загального інвестиційного процесу на підприємстві, а дієвість фінансового відбору критеріїв залежить, насамперед, від інформації про необхідність або небажаність інвестицій та вивчення всіх можливих варіантів інвестиційного рішення. Погодимось з автором [7], що марно було б убачати тільки у фінансовому підході панацею, яка дозволила б оптимізувати процес від початку до кінця і гарантувала б підприємству гармонійне економічне зростання.

Насправді оптимізація інвестиційного процесу є глобальною організаційною проблемою, фінансові прийоми якої досить прості і розроблені в економічній літературі.

Основним завданням організації управління інвестиційним процесом на підприємстві є створення найсприятливіших умов для підвищення ефективності внутрішнього впливу на процес інвестування, а також стійкості та гнучкості інвестиційної політики до змін ринкової кон'юнктури за одночасного скорочення витрат, пов'язаних з процесом управління.

Для ілюстрації гнучкості інвестиційної політики до змін економічного середовища доцільно простежити еволюцію змін в інвестиційній політиці корпорації.

По-перше, перетворюється структура капіталовкладень – значну питому вагу мають вкладення в людський капітал та нематеріальні активи [13; 14].

По-друге, відбувається зміна критеріїв оцінки ефективності інвестиційної політики. Тривалий час найважливішим індикатором вважався показник доходу від однієї акції, яка знаходила відображення в корпоративних звітах і фінансових аналітичних оглядах і рейтингах. При цьому надзвичайно поширеною була позиція, що між доходами від акції і ринковою привабливістю компанії (цінами на акції) існує пряма залежність. Насправді ж, засвідчують дослідження [2; 10], жорсткої прямої залежності між зазначеними показниками (за винятком короткострокових ринкових коливань курсу) не існує.

Наприклад, для американських компаній, на базі яких розраховується біржовий індекс «Standard&Poors 500», у 1989–1991 рр. доходи від акції падали в середньому на 11,9 % за рік, водночас ринкова вартість корпорацій збільшувалася щороку на 20,6 %. У

1992–1998 рр. спостерігалася протилежна картина: доходи від акції зросли на 22 %, а ринкова вартість компаній – усього на 5,7 %. У 1995–1998 рр. співвідношення показників знову змінилося – відповідно 12,5 і 30,2 %.

Очевидно, що зростання доходу від акції фактично означає споживання потенційних інвестиційних ресурсів, тоді як реінвестування прибутку в розвиток підприємства розцінюється як накопичення капіталу з метою збільшення майбутнього споживання.

Крім того, зазначені зрушення у структурі капіталовкладень у бік нематеріальних ресурсів викликали сумніви у правомірності використання таких показників, як норма прибутку інвестиційного проекту і дохід від однієї акції як адекватних індикаторів інвестиційної активності. Тому у 90-х рр. XX ст. дедалі більший розвиток отримує оцінка діяльності підприємств в інвестиційній сфері крізь призму зміни привабливості підприємства для акціонерів, що дозволяє визначити не тільки ефективність окремих проектів, які формують інвестиційний портфель підприємства загалом. Методи такої оцінки пов'язують чисту зведену вартість грошових потоків від усіх інвестиційних проектів підприємства в прогнозний період, поточну вартість його цінних паперів, які котируються на фондовому ринку, і залишкову вартість підприємства.

По-третє, відбуваються зміни в самій структурі підприємства і виникнення підприємства нового типу, а саме – перехід від вкладень у вертикальну інтеграцію (для забезпечення надійності поставок продукції, яка споживається та випускається в умовах нерозвиненого ринку проміжних товарів) до вкладень в горизонтальну інтеграцію та спеціалізації на найбільш ефективних сферах діяльності. Процеси глобалізації капіталу, комунікацій, трудових та інформаційних ресурсів зумовили формування нового типу підприємств, що характеризуються такими особливостями:

– головними видами ресурсів, що беруть участь у створенні капіталу, є персонал підприємства та інформація. Матеріальні активи перестають бути основним джерелом економічної ренти;

– дедалі більшу частку у складі об'єктів інвестування мають нематеріальні активи;

– відбувається відмова від жорсткого контролю за постачальниками і споживачами.

В Україні існує протилежна тенденція спрямування інвестиційних ресурсів: за слабкості конкретних відносин, непрозорості ринку та інформаційного відставання посилюються процеси диверсифікації та створення багатогалузевих холдингів та бізнесу [4, с. 528]. Зазначені автори піддають критиці таку інвестиційну політику і вважають, що українські підприємства мають розробляти інвестиційну стратегію згідно з існуючими світовими тенденціями. З нашого погляду, така позиція не цілком коректна через значні відмінності у зовнішній шкоді і можливостях західних і українських підприємств. Дійсно, зайва диверсифікація означає розпорошення обмежених інвестиційних ресурсів замість того, щоб сконцентруватись на одному стратегічно важливому напрямі. Крім того, погодимось з авторами [9], що тут існує небезпека корпоративного соціалізму, коли ресурси перерозподіляються від сильних підрозділів до слабих, що веде до втрати конкретних переваг підприємства. Водночас ці доводи справедливі для підприємств, які вже мають достатні інвестиційні ресурси, перед якими постає проблема вибору між стратегіями диверсифікації або спеціалізації. Крайньою формою стратегії, протилежної диверсифікації, виступає так званий аутсортинг, коли в результаті звільнення від непрофільних виробництв та розпродажу активів у підприємства залишаються тільки такі функції, як розробка ноу-хау і нової продукції, а всі інші (у тому числі маркетинг, основне виробництво, продаж і

післяпродажне обслуговування) передаються іншим фірмам.

Для України ж характерна протилежна ситуація – дефіцит інвестиційних ресурсів. У цих умовах ПФГ або інші форми вертикальної міжгалузевої інтеграції можуть виступати як необхідний елемент інституційного середовища, що знижує транзакційні витрати і ціну інвестиційних ресурсів для їх учасників.

Довгий час у вітчизняних публікаціях сильно перебільшувалася роль ПФГ в стабілізації економіки Україні [4, с. 527]. Практика засвідчила, що цим формам бізнесу притаманні свої недоліки, наприклад крайня вразливість до наслідків фінансової кризи або уповільнена сприйнятливість до змін середовища.

Також постійно перебільшується роль фондових бірж та інвестиційних фондів як інструментів поповнення підприємств інвестиціями. Ситуація на світових фінансових ринках останні п'ять років складається так, що інвестори почали виводити гроші з ризикових активів, серед яких опинився і український фондовий ринок. Фінансові результати за 2011 р. і перше півріччя 2012 р. свідчать: у 2011 р. індекс українських акцій втратив 40,3 %, а падіння індексу ПФТС склало 84,45 %. Лише за шість місяців 2012 р. індекси знизилися ще на 50,9 і 47,5 % відповідно [12, с. 84] (табл. 1.).

Таким чином, трейдинг на українському ринку цінних паперів сьогодні малоцікавий через низьку ліквідність, а на перший план за привабливістю виходить створення фондів прямих інвестицій для більшого кола підприємств, які їх потребують.

Таблиця 1 – Публічні інвестиційні фонди за дохідністю у 2012 р.[12, с. 85]

Фонд	Керуюча компанія	Пай на 30.12.2011	Пай на 01.07.2012	Приріст, %
Інвестиційний капітал – Фонд акцій	Інвестиційний капітал Україна	549,6	722,0	31,38
Інвестиційний капітал – Фонд облігацій	Те саме	1128,3	1401,6	24,22
Оріон	УПІ Капітал	1000,0	1085,1	8,51
ОТП Динамічний	ОТР Capital	817,9	882,8	7,93
Діамант-дивідендний	Діамант Інвест Менеджмент	1544,5	1662,9	7,66
Трійка Діалог Облігації	Трійка Діалог Україна	1080,9	1148,5	6,25

Джерело: investfunds.ua

З нашого погляду, неможливо зробити однозначних висновків про доцільність або недоцільність інвестиційної стратегії, спрямованої на вертикальну інтеграцію та диверсифікацію виробництва через множинність аргументів за і проти. Існуючі в західних компаніях (насамперед у великих корпораціях) тенденції слід сприймати не як панацею зміцнення конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств, а як доказ необхідності розробки інвестиційної стратегії, адаптованої до особливостей ринкової кон'юнктури. Вважаємо, що найбільш об'єктивним і відповідним до світових тенденцій в корпоративному управлінні інвестиційними ресурсами критерієм доцільності прийняття тієї чи іншої інвестиційної стратегії є позитивна зміна привабливості в результаті її реалізації.

Автором пропонується раціональна модель організації розробки і прийняття інвестиційних рішень. Її сутність полягає в послідовній реалізації такої схеми (рис.1).

I. Під інвестиційною ідеєю розуміється пропозиція щодо здійснення капітальних вкладень в конкретний проект. Відповідно до моделі ідеї, які виникають в різних підрозділах, стікаються в спеціально сформований центр, який відповідає за координацію зусиль з реалізації стратегії підприємства, де висококваліфікований персонал різного профілю здійснює відсів тих ідей, які не відповідають стратегічним цілям. До складу центру мають входити, по-перше, працівники технічного, конструкторського та інших відділів, які за родом своєї діяльності відстежують стан виробничих потужностей підприємства, і, по-друге, працівники відділу маркетингу, які досліджують ринкову кон'юнктуру. *II.* Ідеї, що пройшли етап відбору, оформляються у відповідні пропозиції, які надходять до структурного підрозділу, яке відповідає за розробку інвестиційних проектів. *III.* Відбувається формування кількох варіантів здійснення ідеї, які називаються альтернативами. Сформований набір альтернатив знову піддається просіюванню, критерієм якого служить економічна ефективність. *IV.* У результаті обирається найефективніший варіант, який і прийнято називати інвестиційним проектом.

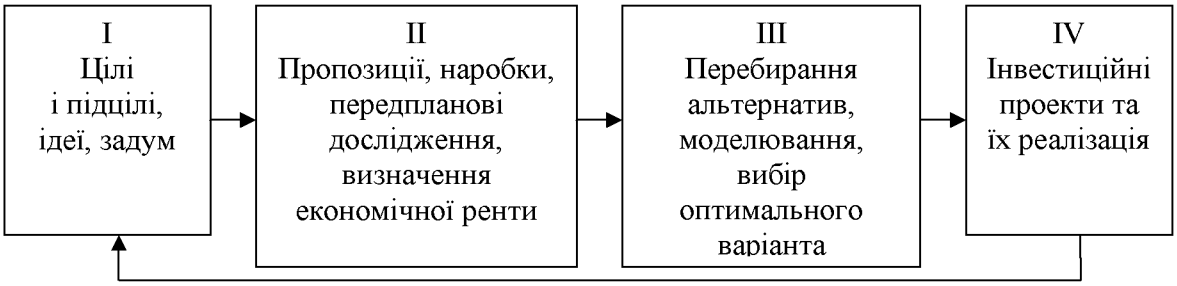


Рисунок 1 - Модель організації інвестиційних рішень

Незважаючи на раціональність побудови моделі і мінімізацію ризику, прийняття неефективного рішення колективною оцінкою інвестиційних ідей під кутом зору їх відповідності двом критеріям – організація процесу розробки та прийняття інвестиційних рішень трапляється рідко. Автори [4] основними причинами відхилень від такої моделі на українських підприємствах вважають, по-перше, дефіцит фінансових ресурсів і, по-друге, невідповідність між характерним для багатьох керівників підприємств стилем управління, що склався в період трансформаційної економіки.

А втім правильна організація інвестиційного процесу є одним із чинників успіху підприємства в довгостроковій перспективі, що зумовлює необхідність її оптимізації з огляду на специфіку і можливості конкретного підприємства (практичні приклади на підприємствах ВАТ«ОЗРСВ» і ВАТ «Одескабель» і АТВТ «Первомайськдизельмаш» представлені в [5]). У загальному випадку вдосконалення організації інвестиційного процесу здійснюється поетапно: проводиться аналіз ситуації, що склалась на підприємстві, схеми організації інвестування, визначаються вузькі місця і перебої в системі, розробляється нова схема з посиленням тих ділянок, які давали перебої.

Висновок. До основних характеристик раціональної організації інвестиційного процесу на підприємстві можна віднести:

1) активізацію інвестиційних ідей, коли кожний підрозділ і кожен співробітник підприємства бере участь у формуванні інвестиційного задуму. Погодимося з авторами [5, с. 60–62], що в умовах ринкової економіки пропустити нагоду реалізації ефективного інвестиційного проекту означає послабити ринкові позиції підприємства в довгостроковій перспективі;

2) раціональний розподіл прав і обов'язків між учасниками діяльності

підприємства;

3) розподіл інвестиційних ресурсів між підрозділами підприємства і напрямами інвестування у такий спосіб, щоб забезпечувалося максимальне підвищення привабливості підприємства;

4) формування оптимальної структури джерел фінансування інвестиційних проектів, за якої мінімізується ціна інвестиційних ресурсів;

5) забезпечення акціонерів та потенційних інвесторів високоякісною і достовірною діловою інформацією;

6) дотримання і захист прав акціонерів, зокрема тих, які володіють неконтрольними пакетами акцій.

В умовах невизначеності зовнішнього середовища та дефіциту інвестиційних ресурсів в Україні підвищується важливість такого елементу управління процесом, як гарантування безпеки (зниження ризику) інвестиційних проектів. Перспективи подальших своїх досліджень автор бачить у розробці організаційних заходів з підвищення інвестиційної привабливості високотехнологічних підприємств м. Одеса (ПАТ «Одескабель», ПАТ «Мікрон», ПАТ «ОЗРСВ» та ін.) у межах НДР «Управління ризиком в інноваційних проектах з модернізації високотехнологічних систем» (№ ДР 01007U003790).

Список літератури

1. Виленский П. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика / П. Л. Виленский, В. Н. Лившиц, С. А. Смоляк. – М. : Дело, 2004. – 888 с.
2. Долан Э. Рынок: Микроэкономическая модель : [пер. с англ.] / Э. Долан, Д. Линдсей. – СПб. : Автокомп, 1992. – 496 с.
3. Ендовицкий Д. А. Инвестиционный анализ в реальном секторе экономики : [учеб. пособие]. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 352 с.
4. Запоточний І. В. Державне регулювання регіональної економіки /І. В. Запоточний, В. І. Захарченко ; за заг. ред. Захарченка В. І. – Харків : Одіссей, 2003. – 592 с.
5. Захарченко В. И. Инновационное развитие в Украине: наука, технология, практика : [монография] / В. И. Захарченко, Н. Н. Меркулов, Л. В. Ширяева. – Одесса : Фаворит, 2011. – 598 с.
6. Ковалев В. В. Методы оценки инвестиционных проектов / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 144 с.
7. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы : учеб. пособие : [пер. с франц.] / под ред. Я. В. Соколова. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
8. Коммерческая оценка инвестиционных проектов. Основные положения методики. – СПб. : Альт, 1993. – 280 с.
9. Кондратьев В. Корпоративное управление инвестиционным процессом / В. Кондратьев, Ю. Куренко // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 2. – С. 64–69.
10. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление : [пер. с англ.] / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин. – 2-е изд. – М. : Олимп-Бизнес, 2000. – 576 с.
11. Ли Ч. Финансы корпораций : теория, методы и практика : [пер. с англ.] / Ч. Ф. Ли, Д. И. Финнерти. – М. : ИНФРА – М, 2000. – 686 с.
12. ТОП – 100. Рейтинг лучших компаний Украины. – К. : Экономика, 2012. – № 2. – 160 с. (151)
13. Anthony W.P., Kacmar K.M. Human Resource Management. A Strategic Aproach. – 4 ed. – South-Western. – 2003. – 898 p.
14. Carltoon D.W., Perloff J.M. Modern Indastrial Organization. Upper Saddle River. – NJ: Prentice Hall. – 2000. – 896 p.

V. Lapteva
Odessa I.I. Mechnikov national university

The organizational providing of increasing the investment attractiveness of the enterprise

The purpose of the article is to define the basic aspects of organization providing of increase of investment attractiveness of industrial enterprises.

A management the increase of investment attractiveness of industrial enterprise in this research is

examined as an instrument of the strategic planning, that, in same queue, is the constituent of strategic management and foresees planning on providing of long-term existence and profitability.

In this case a basic task organization of investment process control on an enterprise is creation of the most favourable terms for the increase of efficiency of internal influence on the process of investing, and also to firmness and flexibility of investment policy to the changes of market conjucture at the simultaneous cutback of spending, which deal with the process of management.

The authors offer the rational model of organization of development and acceptance of investment decisions in relation to the choice of investment project.

Research results allowed to come to the conclusion, which consists in that in the conditions of vagueness of external environment and deficit of investment resources in Ukraine rises importance of such custom a process control, as guarantee of safety (decline of risk) of investment projects.
investment, enterprise, attraction, process, project

Одержано 09.04.13

УДК [336,77:332.2] – 029.9

А.В. Марачевська, здобувач
Харківський національний економічний університет

Історичний аспект у дослідженні сутності іпотечного кредитування

В статті представлено економічні та правові передумови виникнення сучасної іпотечної системи як в світі , так і в України. Виділено головні етапи та історичні моменти в становленні світового ринку іпотечного кредитування на прикладі деяких країн.
іпотека, іпотечне кредитування, ринок іпотеки

А.В.Марачевская, соискатель
Харьковский национальный экономический университет
Исторический аспект в исследовании сущности ипотечного кредитования

В статье представлены экономические и правовые предпосылки возникновения ипотечной системы как в мире, так и в Украине. Выделено главные этапы и исторические моменты в становлении мирового рынка ипотечного кредитования на примере некоторых стран.
ипотека, ипотечное кредитование, рынок ипотеки

Вступ. Проблема житлового забезпечення в нашій державі останнім часом стоїть досить гостро, багато молодих людей та сімей не в змозі самостійно вирішувати ці актуальні питання. Все частіше у фінансово-економічних відносинах купівлі-продажу на ринку нерухомості приймають участь різні банківські та державні інститути із залученням гнучкої системи та механізму іпотечного кредитування. Нагальним питанням стає створення достатньо сприятливих умов для становлення та розвитку такої системи.

Для кращого ж розуміння всіх проблем та формування власної дієвої моделі іпотеки, не зайвим є вивчення історії іпотечного кредитування, його історичних невдач та успіхів з метою проектування останніх на сучасність та майбутнє.

© А.В. Марачевська, 2013

Аналіз останніх досліджень. Питанням вивчення іпотеки та іпотечного кредитування в сучасних умовах займається велике коло вітчизняних та закордонних вчених, але дослідженням безпосередньо історичного огляду виникнення самої іпотеки зацікавлені лише деякі науковці, серед яких основними є: Майданик Р.А. [1], Рибачок В.А. [2], Андріїшина Н.С. та Майоров Є.Ю. [3], Грудзевич Я.В. і Лабецька Л.М. [4] та інші. Але ці дослідження не завжди охоплюють усі важливі історичні аспекти в розвитку іпотеки, деякі автори взагалі досліджують це питання тільки з початку 18-19 століття, а тому вивчення історичного виникнення іпотеки починаючи зі стародавнього світу і до сьогоднішнього є достатньо важливим та актуальним питанням.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження економічних та правових передумов виникнення сучасної іпотечної системи як в світі , так і в України; виділення головних етапів та історичних подій в становленні світового ринку іпотечного кредитування на прикладі певних країн.

Для досягнення поставленої мети було сформульовано та послідовно вирішено наступні завдання, а саме: вивчення історії безпосереднього виникнення іпотеки в стародавньому світі і дослідження подальшого її розвитку; з'ясування головних передумов, що сприяли становленню іпотеки в різних країнах світу; огляд історичного розвитку іпотечного кредитування в Україні та виявлення на цій основі головних особливостей сучасного ринку.

В якості об'єкту дослідження було визначено історію виникнення іпотеки. В свою чергу предметом дослідження став процес економічних та правових передумов для становлення сучасного ринку іпотеки як в світі, так і в Україні.

Основний матеріал. Саме поняття “іпотека” з'явилося ще в Стародавній Греції в 6 столітті до н.е. і пов'язувало своє походження з назвою стовпа із написом про те, що земельна ділянка, на якому стоїть такий стовп, є забезпеченням боргу боржника (слово “hypotheka” грецькою означає “стовп”). При цьому така частка землі не перебувала у власності та користуванні кредитора, а була майном боржника

Згодом це поняття було запозичене древніми римлянами. І вже на відміну від грецької іпотеки та сучасної, вона передбачала передачу заставної нерухомості у власність кредитору, який зобов’язувався повернути її позичальнику після виконання останнім своїх зобов’язань. Існувала навіть практика, коли кредитор на свій власний розсуд міг залишити заставу собі, не спитавши про це боржника (через деякий час така можливість була скасована). Останній вид історично отримав назву фідуцією (від лат. fiducia – операція на довірі), а інша стадія його розвитку - пігнус (від лат. pignus – неформальна застава) — вид іпотеки, при якій нерухоме майно передавалося позичальником не у власність кредитора, а лише у його володіння та на правах гарантії виконання зобов'язання. І лише у випадку не повернення кредитного боргу, кредитор міг продати заставлене майно для погашення своїх витрат.

З урахуванням вимог того часу поступово фідуція та пігнус втрачали свою актуальність, а з'являвся новий вид кредитування під заставу нерухомого майна — іпотека — кредитування, при якому предмет застави залишався у власності, і у володінні боржника, а кредитору надавалося право у випадку невиконання зобов'язання витребувати заставлену річ, в кого б вона на той час не виявилася, продати її та покрити свою вимогу до боржника [1, с. 32]

Заслуговує на увагу і момент існування в Римській імперії поняття генеральної іпотеки, коли заставою слугував не один конкретний об'єкт, а цілий майновий комплекс чи все майно боржника, яке знаходилося в його власності, та законної генеральної іпотеки (підписувалася на основі встановлених норм закону). Генеральна іпотека накладалася не лише на теперішнє майно, але й на те, що буде придбано боржником в

майбутньому [2, с. 153].

Крім того, в імперії діяли і схожі на сучасні державні соціальні програми напрямки іпотечного кредитування : за роки правління імператора Трояна були створені так звані фонди для підтримки не захищених верств населення: сиріт, жінок, втративших своїх чоловіків на війні ті інших, яким надавалися кредити під заставу на пільгових умовах під 5%.

Загалом, саме Римська імперія та її правові норми, засновані на вимогах розвитку економіки того часу, заклали основу для формування іпотечного кредитування сучасності з захистом прав як кредитора так і боржника.

Стосовно подальшого розвитку іпотеки, то в Середньовіччі іпотечне кредитування в принципі діяло за схемою, закладеною ще в римській імперії, після занепаду якої інститут іпотеки взагалі кілька віків був в стадії руйнації, а в деяких країнах - відсутній. Лише через деякий час, система іпотечного кредитування знову з'являється в економічному житті різних держав: в Німеччині в 14 ст., у Франції - наприкінці 16 , в інших країнах пізніше.

Вже наприкінці 18 століття, кредитування під заставу, стало звичайною практикою серед заможної аристократії, особливо в таких країнах як Великобританія, Німеччина, Франція та Росія. Перша ж система підтримки невеликих власників землі виникла у Німеччині у 1800-х роках, а перший приватний іпотечний банк — у

Франкфурті-на-Майні в 1862. Також саме Німеччина внесла до іпотечного кредитування умови гласності і поступово безпосередньо формалізувала його шляхом введення системи земельних і іпотечних книг, що надало змогу вже в позаминулому столітті закласти основи іпотечного кредитування, які характеризувалися двома основними рисами: іпотека стала застосовуватися тільки до нерухомого майна; продаж закладених маєтків став проводитися не самим кредитором, а за посередництва суду.

Автором було узагальнено історичні передумови становлення ринку іпотеки та визначено їх сучасні особливості на прикладі Великобританії, Німеччини,Сполучених Штатів Америки та Росії (табл.1)

Стосовно ж розвитку іпотечного кредитування в Україні, то він суттєво не відрізнявся від інших країн Європи. Сама іпотека з'явилася ще в 17 ст. і мала здебільшого договірні основи за рахунок відсутності відповідної законодавчої бази. Безпосереднім же початком функціонування іпотечного ринку України вважається 19 століття, коли після селянської реформи 1861 р. царський уряд підготував до публікації Положення про міські громадські банки (1862 р.). Через 10 років почав діяти загальнодержавний закон про порядок відкриття кредитних установ земствами (17.05.1872р.) та Загальні правила про порядок заснування кредитних установ приватними особами (31.05.1872р.) [3, с. 8]. Паралельно відбувався і розвиток та відкриття банківських установ. Тоді у 1864 р. були засновані спеціалізовані іпотечні банки у Херсоні та Одесі, у 1871 р. з'явився Харківський земельний банк, у 1872 р. – Полтавський земельний банк. В 1866 році відкривається в Петербурзі Товариство взаємного поземельного кредиту, яке за мету своєї роботи ставило матеріальну допомогу середнім та великим землевласникам. Наприкінці 1880 року на території України починають функціонувати великі банки Російської імперії — Дворянський та Селянський поземельні банки. Перший був відкритий в допомогу дворянам. Останній - селянам. Він надавав іпотечні довгострокові кредити під їх земельні ділянки, а також купував та продавав земельну власність.

Таблиця 1 - Особливості іпотечних систем в різних країнах світу

Країна	Важливі історичні передумови для формування ринку іпотеки	Особливості іпотечного кредитування в 21 столітті	Сучасні фактори впливу на систему іпотечного кредитування
1		3	4
Великобританія	1. Створення в 1755 році першого ощадно-будівельного товариства — надало поштовх для розвитку системи фінансування житла. 2. Підписання у 1836 році першого законодавчого акту в сфері іпотечного кредитування — Закону “ Про будівельні товариства”. 3. Паралельний розвиток у 19 ст. будівництва муніципального житла для соціально незахищених верств населення і приватного, що слугувало причиною формування сучасної структури інвесторі будівництва житла та надання іпотеки — переважно приватні власники і організації та державні установи-інвестори.	На ринку існує всього три категорії кредитора: ощадно-будівельні товариства, комерційні банки та фінансові компанії. Важливу роль відіграє багатоманітність посередників на ринку та мережа філій банків, які розташовані всюди поблизу супермаркетів та розважальних центрів. Розширення за останні роки коло інвесторів, бажаючих вкласти гроші в будівництво житла, надаваємого в майбутньому в оренду (високий рівень рентабельності). На ринку також досить прийнятні відсоткові ставки та умови кредитування. Вже з квітня 2014 року набудуть чинності нові правила іпотечного кредитування, особливістю яких стане:скорочення суми займу до 75 % від вартості житла, ретельна перевірка та підтвердження рівня доходу населення, надавання іпотечного кредиту з розрахунку його погашення позичальником до досягнення ним 70-75 років та ін.	**Негативні** 1. Нормування земельних ділянок, які надаються державою під будівництво житла. 2. Демографічні та соціальні чинники: - велика кількість самотніх молодих людей, які надають перевагу винаймати житло, ніж брати його у власність; - підвищення середнього віку британця, який набуває сімейного стану та народжую дітей, що зменшує його необхідність у придбанні житла. 3. Високий рівень цін на житло в порівнянні з рівнем доходу населення. **Позитивні** 1. Низький рівень відсоткових ставок. 2. Податкові пільги для позичальників коштів на придбання житла.
Німеччина	1. Стоврення Сілезького земського кредитного товариства, де в якості забезпечення надаваємого кредиту в якості застави використовували нерухоме майно. 2. Створення у 1770 р. першого іпотечного державного банку як бази для подальшого розвитку державних земельних банків. 3. 1857 рік — створення суто іпотечного банку Frankfurter	Іпотечний ринок один з провідних ринків Європи. Особливістю є те, що більшість кредитів надається спеціалізованими банками,державними установами. Але й універсальні банки за останні роки почали надавати іпотечні кредити населенню з великим рівнем LTV (первинне відношення розміру кредиту до вартості предмету застави). Крім того, діє система житлобудівних	**Негативні** 1. Занепад будівельної галузі країни. 2. Демографічні та соціальні фактори(такі як і у Великобританії) **Позитивні** 1. Скасування обмежень, згідно яких іпотечні облігації повинні випускатися тільки

Продовження таблиці 1

1	2	3	4
	Hypothekenbank 4. Широкий розвиток в 18 ст. приватного та публічного права - основи для розробки та розвитку правових норм про заставу (німецьке право розрізняло два види застави: застава нерухомості та застава рухомого майна і майнових прав) та закріплення цих норм в книзі “ Речові права” Німецького цивільного уложення (1896рік) — памятка цивільного права Німеччини. 5. 1900 рік — Закон про іпотечні банки, який заклав основу системи регулювання банківської діяльності Німеччини. 6. 1949-1953 р.р. - Стрімкий розвиток житлово-будівельної галузі	кооперативів, що розширює коло потенційних позичальників. Традиційним засобом залучення коштів на іпотечний ринок слугує іпотечна облігація, яку до недавнього часу випускали лише спеціалізовані іпотечні банки та установи. Діє досить розвинута програма субсидій, податкових пільг та соціальних програм для забезпечення населення житлом. Останнє дуже часто критикується Європейським союзом за рахунок обтяження бюджету країни в кризовій ситуації, яка складається в Європі.	спеціалізованими банками. 2. Розповсюдження іпотечного страхування 3. Допуск на вітчизняний ринок закордонних банків-кредиторів. 4. Велика міграція населення 5. Достатньо стабільний рівень цін на житло
США	1.Створення у 1932 році 12 регіональних федеральних банків житлових кредитів. 2. Прихід до влади в 1933 році Ф.Д. Рузвельта та його новий підхід до іпотечного кредитування: - 1933 рік — створення агентства “Кредитна корпорація власників житла” з реструктуризації заборгованості;	До недавнього часу найбільший ринок іпотечного кредитування в світі. Іпотечні кредити надавалися на достатньо вигідних умовах: строком на 30 років, під низьку відсоткову ставку — в середньому 4 % та для населення з не підтвердженим рівнем доходу, що спричинило в свою чергу масове неповернення іпотечних кредитів та іпотечну кризу в 2007-2008 роках, в результаті якої рівень іпотечного кредитування впав до рівня 1995-1996 року. На даний час ринок поступово оговтується від кризи того часу,	**Негативні** 1. Обмеження на забудову земельних ділянок великих міст. 2. Зниження рівня життя населення після світової фінансової кризи. 3. Обмеження кола потенційних претендентів на отримання іпотеки за рахунок вимог, які стали більш жорсткіші до позичальника **Позитивні** 1. Низький рівень відсоткових ставок. 2. Податкові пільги для позичальників коштів на придбання житла. 3. Існування достатньо дешевих технологій будування житла.

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4
Росія	1. Відкриття в 1754 році перших дворянських банків в Москві та Санкт-петербурзі. 2. Заснування у 1885 році Державного дворянського земельного банку, який займався видачею дворянам іпотечних позик строком на 66 років під 60%. 3. 1920-1931 р.р. - Кредитні реформи: скасування комерційного кредиту, застава як спосіб забезпечення зобов'язання втрачає сенс і ін.	За основу моделі іпотечного кредитування взято американську модель. В основі концепції лежить формування системи рефінансування іпотечних кредитів. Створено в 2001 році Агентство з іпотечного житлового кредитування. До 2008 року ринок поволі розвивався після перенесеного в 1998 році дефолту та кризи економіки всіх країн колишнього союзу, на ринок виходили нові банки, були створені дякі дієві державні програми. Але після світової кризи, на російському ринку в рази скоротилися банки, які займаються іпотечним кредитуванням. Посилилися вимоги до позичальників, змінилися в гіршу сторону умови кредитування, які є не посильними для середнього класу. До цього додалося ще зменшення рівня життя населення та ін. І лише в середині 2011 року відбулася активізація іпотечного ринку. Вийшло дуже багато нових гравців ринку, відновилися державні програмі, підвищився рівень життя.	**Негативні** 1. Низький рівень життя населення. 2. Невигідні умови банків та державних установ на іпотечні кредити. 3. Високі ціни на житло в мегаполісах. 4. Тіньова економіка **Позитивні** 1. Достатньо високий технологічний рівень будівельної галузі. 2. Висока чисельність потенційних покупців житла та позичальників на його придбання.

Безпосередній ж розвиток іпотеки відбувався лише до революції в 1917 р., оскільки політична направленість того часу скасовувала всі передумови для успішного функціонування іпотечної системи: відсутність приватної власності як на землю, так і на інше нерухоме майно; відміна розподілу майна на рухоме і не рухоме майно, принцип рівності всього населення за майновим характером, неможливість дії усіх комерційних банків в державі та ін. І лише з набуттям незалежності в 1991 році та подолання всіх кризових явищ, з початком 21 століття український ринок іпотечного кредитування вийшов на новий рівень свого розвитку. На даний час модель українського ринку іпотеки має досить багато особливостей, факторів впливу та відповідних наслідків для фінансової системи, що досліджено автором та систематизовано на рис. 1.

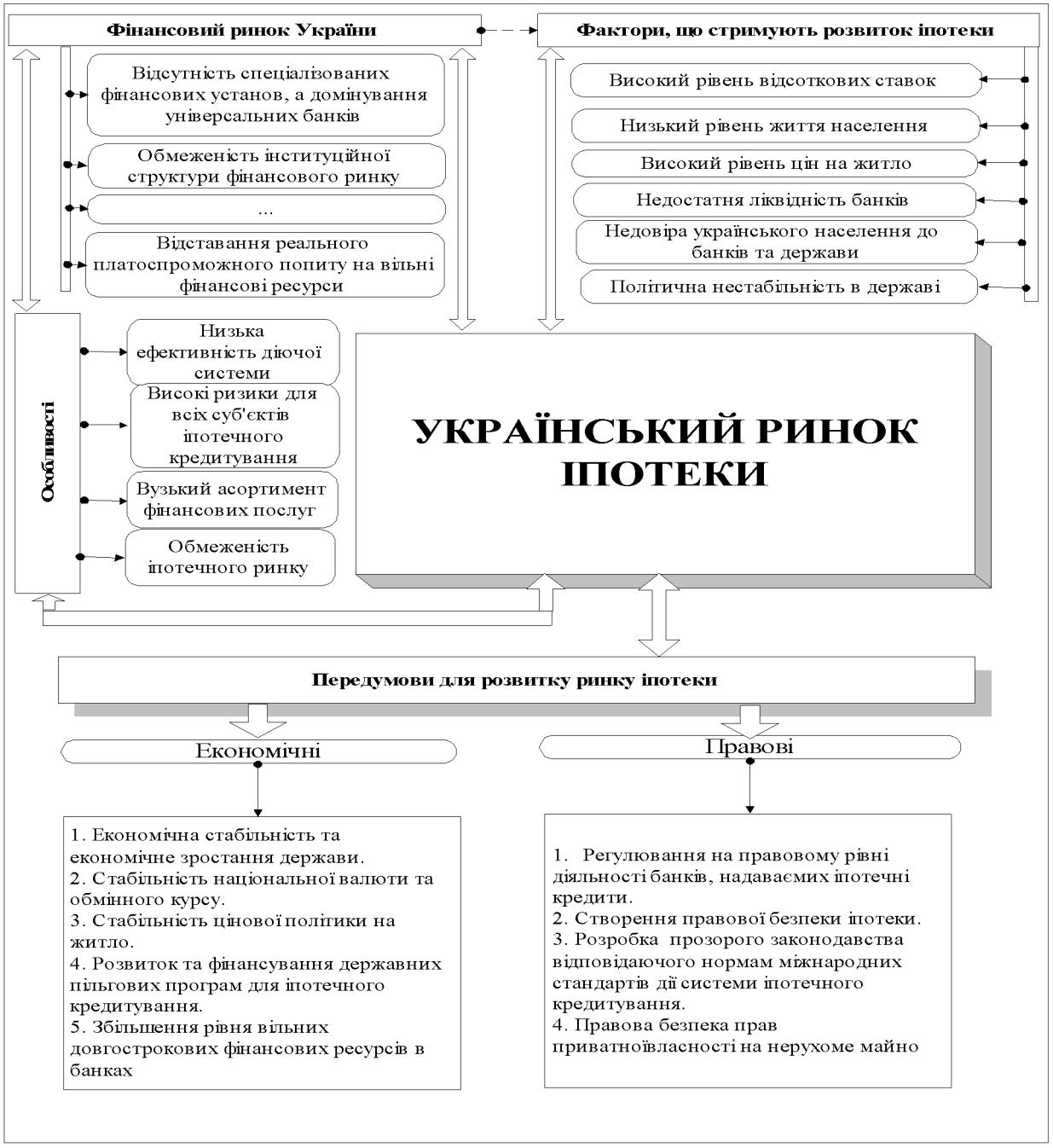


Рисунок 1 — Сучасна модель українського ринку іпотеки

Як бачимо, на даний час сучасний стан ринку іпотечного кредитування в Україні є достатньо несприятливим для подальшого розвитку. Є досить багато негативних факторів, які на нього впливають. Це і низький рівень доходу населення, яке взагалі не в змозі фінансово сплатити відсотки за кредитом, і умови, на яких надаються такі кредити; це обмеженість довгостроково вільних фінансових ресурсів у банків, які не спеціалізуються на іпотечному забезпеченні, маючи не завжди високу ліквідність, та багато ін. Все це, в тому числі і історичний вплив світового фінансового ринку (політика Радянського Союзу, світова фінансова криза в 2008 році, сучасна криза в Європі), диктують обмеженість ринку іпотечного кредитування в Україні.

Взагалі історичний огляд становлення іпотеки пояснює деякі сучасні особливості іпотечного кредитування різних країнах, він надає уявлення про причину величі, наприклад, німецького ринку іпотеки та обмеженість українського і російського.

Висновки. В результаті проведеного дослідження було виявлено головні моменти у виникненні сучасної системи іпотеки, досліджено економічні та правові передумови, що історично вплинули на особливості іпотечного кредитування в таких країнах, як: Великобританія, Німеччина, Росія та США. На основі вивченого матеріалу, виділено сучасні особливості ринку іпотечного кредитування кожної з обраної країни, на думку автора, надані сучасні фактори, які впливають на систему іпотеки, сформовано сучасну модель українського ринку іпотеки, яка на даний час знаходиться в сталій стадії і має досить багато негативних моментів. Взагалі ж, великий вплив на ринок іпотечного кредитування всього світу, на думку автора, мало декілька історичних моментів: формування системи іпотеки в Римській імперії, відкриття в багатьох країнах перших банківських установ в 18-19 ст., розвиток в 20 ст. житлового будівництва, та іпотечна криза в США, яка перетворилася в світову фінансову кризу 2008 року.

Серед подальших напрямків дослідження розвитку іпотечного кредитування може стати співставлення основних кризових моментів в іпотечному кредитування кожної епохи та виявлення причин, які до них призвели, з метою проектування цих ситуацій на сучасність та недопущення їх повторювання в майбутньому.

Список літератури

1. Майданик Р.А. Правова природа інституту іпотеки // Юридичний вісник, № 1 (10). - 2009. - С. 31-38.
2. Рибачок В.А. Становлення інституту іпотеки та механізму оформлення іпотечних договорів за часів Римського права // Часопис Київського університету права, № 3. - 2009. - С. 150-156.
3. Андріїшина Н.С., Майоров Є.Ю. Правові та економічні передумови розвитку іпотеки в Україні // Вісник КЕФ КНЕУ ім. В.Гетьмана, № 2. - 2011 — С. 5-19.
4. Грудзевич Я.В., Лабецька Л.М. Економічна природа та правові аспекти іпотеки // Науковий віник Волинського національного університету ім. Л. Українки , №7. - 2008. - С. 148-152.

Anastasia Marachevskaya
Kharkiv national university of economics

The historical aspect in the study of the essence of the mortgage

The purpose of the article are the study of economic and legal preconditions for the appearance of the modern mortgage system in the world as well as in Ukraine and the selection of the main stages and historical events in the development of world market of the mortgage.

The history of the mortgage in the ancient world (Ancient Greece and the Roman Empire) and its development in the 21st century have been considered in this article. Also, the main historical features of the development of the mortgage in Ukraine until today have been presented. The modern model of Ukrainian mortgage market with an indication of the main features, fluence's factors and the preconditions for further development has been designed by the author. As a result, according to the author's opinion, the main negative

factors for the development of the mortgage in Ukraine are: low income of the population, conditions of loans, the limitation of the long-term free financial resources of banks and others.

Based on the studied material, the author has been allocated modern characteristics of the mortgage market of each of the selected countries. Also, the authors has been defined the modern factors that affect on the mortgage system, has been formed modern model of Ukrainian mortgage market, which is in a constant stage and has quite a few negative points today.

mortgage, mortgage loans, mortgage market

УДК 339.138.001.76

Я.В. Почотова, асп.
Київський національний торговельно-економічний університет

Інноваційні маркетингові комунікативні технології

У статті розглянута роль сучасних інноваційних маркетингових комунікативних технологій у впливі на потенційного споживача. Визначено поняття та особливості інтерактивної реклами, розглянуто основні її види. Дана оцінка насиченості сучасного українського ринку новітніми комунікативними технологіями.

інновація, комунікативна технологія,інтерактивність, інтерактивна реклама, мобільний маркетинг

Я.В. Почётова
Киевский национальный торгово-экономический университет

Инновационные маркетинговые коммуникативные технологи

В статье рассмотрена рольсовременных инновационных маркетинговых коммуникационных технологий при воздействии на потенциального потребителя. Определено понятие и особенности интерактивной рекламы, рассмотрены основные ее виды. Дана оценка насыщенности современного украинского рынка новейшими коммуникативными технологиями.

инновация, коммуникативная технология, интерактивность, интерактивная реклама, мобильный маркетинг

Постановка проблеми. На розвиток маркетингу, як і на інші економічні дисципліни, мають вплив сучасні технології. Якщо на початку XX століття маркетинг розглядався лише як дистрибуція,згодом, як управління продажем продукції і в кінцевому рахунку, як управління торговими марками; то на сьогоднішній день, розвиток інформаційних технологій міняє характер маркетингової діяльності компанії. Для ефективного просування та утримання лідерських позицій товару в умовах глобального ринку, компанії долучаються до використання нових ідей, технологій у товарах, послугах та процесах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Іноземними вченими, які приділяли увагу у своїх працях інноваціям у маркетингових комунікаціях, є П. Сміт, К. Беррі, Дж. Маккензі, А.Пулфорд, серед вітчизняних науковців варто визначити: С.М. Ілляшенко, Т. І.Лук'янець, Р.Б. Кожухівська, Н.М.Понамарьова, Є.В. Ромат, С. Семенюк. Однак особливості використання інноваційних маркетингових комунікативних технологій недостатньо висвітленні у освітній та фаховій літературі.

© Я.В. Почотова, 2013

Метою статті є визначення та аналіз сучасних інноваційних маркетингових комунікативних технологій впливу на потенційного споживача.

Основні результати дослідження. Під терміном «нові технології», або інновації, розуміється кінцевий результат інноваційної діяльності, який постає у вигляді нового або вдосконаленого товару чи технологічного процесу, які впроваджені на ринок або використовуються в практичній діяльності. І. Шумпетер визначає термін «***інновація***», як виготовлений підприємством новий товар або послуга, або використання методів або засобів, які є для нього новими. Підприємство, що перший здійснює технічну зміну, є інноваційним, а його діяльність - інноваційною».[4, с.79]

«Нові технології» у маркетингових методах впливу на кінцевого споживача не стоять на місці - кожен день споживачі стикаються з якимись новими комунікативними технологіями, які або підстерігають в несподіваних місцях, або вступають у своєрідний діалог з потенційним клієнтом.

Все більшої популярності набуває новий винахід спеціалістів задля привернення уваги потенційних покупців - інтерактивна реклама, різновидів якої на сьогоднішній день існує велика кількість.

Інтерактивність (від англ. interaction — «взаємодія») - це здатність інформаційно-комунікативної системи, активно і різноманітно реагувати на дії користувача[6].***Інтерактивна реклама*** – це реклама, метою якої є взаємодія з ядром цільової аудиторії потенційного (або існуючого) бренду з метою залучення в активне споживання і пропаганду ідей бренду.[7, с. 223].Основним моментом, що відрізняє інтерактивну рекламу від «традиційних» комунікаційних каналів, є те, що вона акумулює їх особливості. Ця властивість - синкретичність - і робить інтерактивну рекламу унікальним засобом просування товарів і послуг або компанії-рекламодавця[2, с.46]. Вона не тисне на клієнта, а встановлює з ним дружні стосунки. Так само, інтерактивна реклама сильніше традиційної працює на підвищення лояльності клієнтів. Її перевага в широкому спектрі використання, що охоплює не тільки вітрини або манекени, але і підлога, стіни і навіть дзеркала.

На західних і європейських ринках вже давно зрозуміли переваги інтерактивної реклами, тому її стрімко освоюють не тільки передові бренди, але і цілком традиційні компанії.

До особливостей інтерактивної реклами відносять[1]:

1. Інтерактивна реклама може використовувати будь-які носії, будь-які канали комунікації, не лише Інтернет. SMS - технології - один з найбільш зручних каналів комунікації для цієї реклами.

2. Інтерактивна реклама не впливає на споживача, а взаємодіє з ним. Завдання інтерактивної реклами - спонукати споживача взаємодіяти з компанією або брендом не лише у момент трансляції і не лише у момент покупки або споживання товару.

3. Інтерактивна реклама – працює з ядром цільової аудиторії, а не з цільовою аудиторією в цілому. Ядро аудиторії - це найбільш лояльні майбутньому бренду споживачі. Ці люди не лише самі швидко заражаються ідеєю нового бренду, але і транслюють її решті всіх учасників цільової аудиторії.

4. Інтерактивна реклама не має універсальних методів і рекомендацій. Перед початком інтерактивної рекламної кампанії потрібно вивчити свого споживача. Потрібно скласти соціально-психологічний портрет типового споживача вашого продукту. Тільки на його основі можна спроектувати грамотно і тонко акції інтерактивної реклами.

Розглянемо основні види інтерактивної реклами, що представлені на світовому ринку [3].

Інтерактивні дзеркала - це рекламні носії, у яких існує два режими -

підсвічений плакат і дзеркало. Вбудовані сенсори руху визначають відстань між поверхнею і людиною і змінюють вигляд поверхні. Таким чином, перехожі, підходячи ближче, можуть побачити власне відображення замість рекламного звернення. Завдяки миттєвості зміни, котра відбувається, увага потенційних споживачів, як правило, залучається інтерактивними дзеркалами, і рекламодавець цілком може розраховувати на те, що його товар або послугу помітять хоча б з цікавості.

Наступним різновидом є *інтерактивна підлога* - це проекційна система, створена за допомогою сучасних цифрових і проекційних технологій. Інтерактивні підлоги змінюють положення графіки в залежності від руху людини. Вони змушують споживачів взаємодіяти з ними, оскільки рух під ногами одночасно приковує увагу, і в той же час може залучати до гри.

Інтерактивна вітрина – є однією з найбільш перспективних тенденцій в ритейлі, на думку журналу Forbes. Оскільки класичні вітрини, прикрашені манекенами – це вже пережиток минулого. Тепер в умовах конкуренції, що посилюється - рітейлерам доводиться боротися за покупця. Інтерактивні вітрини не тільки володіють перевагами зовнішніх відео кранів, але також дозволяють залучити перехожих до прямої взаємодії. Причому такі вітрини можуть нести як утилітарні функції, наприклад, даючи потенційним клієнтам можливість ознайомитися з представленим асортиментом, не входячи в магазин, так і іміджеві - інтерактивна гра, виконана з дотриманням фірмових стандартів і в рамках фірмового стилю здатна підвищити лояльність до бренду.

Інтерактивна зовнішня реклама також як і інші інтерактивні носії залучає споживачів до процесу взаємодії, і тому на сьогоднішній день вважається найефективнішою. Можна спокійно пройти повз статичного сіті-лайту, але пропустити інтерактивний плакат, що реагує на рух оживає при наближенні перехожого, досить складно. Тим більше, якщо потенційним споживачам пропонують пограти. Особливо ефективно поєднувати інтерактивну рекламу з акціями salespromotion.

В числі нових засобів на сьогоднішній день вже незручно називати Інтернет. Проте варто відмітити, що ще 10-15 років назад поняття «Інтернет-реклама» просто не існувало. Спеціалісти з маркетингу розробили таку рекламу, що обійшла традиційну за ступенем її ефективності. Головним чином вона базується на використанні спеціалізованого технічного забезпечення, новітніх комп'ютерних технологій та нестандартних способів подачі інформації. Зокрема різкий розвиток Інтернет-технологій в Україні, постійно зростаюча аудиторія його користувачів доводять високу комунікативну силу даного джерела інформування. Інтернет перевершує можливості інших маркетингових комунікативних засобів за рахунок інтерактивності, ефекту присутності, інформаційної насиченості, використання мережевої навігації.

Широкого поширення набувають нові розробки в області мобільного маркетингу – рішення *All-in-one* (все в одному), які об'єднують в собі всі популярні способи спілкування, так, що з'являється можливість доступу до всієї цільової аудиторії для дії і організації найбільш оптимального комплексного галузевого підходу. Мобільний маркетинг за допомогою масових розсилок СМС переживає бум вже сьогодні, а більш технологічний, багатоканальний маркетинг – наступний на черзі. Інтегрований підхід All-in-one виходить далеко за межі мобільного маркетингу, об'єднуючи зусилля високоефективних багатоканальних засобів – мобільні текстові повідомлення, електронна пошта, голосові, миттєві повідомлення, Facebook, Twitter і інші соціальні мережі.

Окрім насолоди 100%-вим охопленням аудиторії або вигостреними гранями упровадженої мультітач-стратегії, компанії можуть розраховувати отримати відгук в 10 разів більше, ніж від традиційної реклами, прямої поштової розсилки або

маркетингових відправок по електронній пошті. Сьогодні підприємства і організації, незалежно від масштабу, можуть досягти тих же показників приросту, що гіганти бізнесу з мільйонними рекламними бюджетами. Головною перевагою даної інновації є її відносна дешевизна.

Серед найбільш перспективних і вже зарекомендували себе видів інноваційної реклами в Україні і за кордоном є відеореклама в місцях масового скупчення людей з використанням технології *InDoor TV*. За оцінками фахівців вона привертає увагу більше 90% потенційних покупців. Однак і вона не стоїть на місці, за останні роки технологія *InDoor TV* значно удосконалилась. На її зміну прийшла нова технологія, яка була розроблена компанією *X3D Technologies Corporation* - X3D video. Суть якої полягає у використанні підприємствами відеореклами в місцях масового скупчення людей. Увагу споживача приваблює тривимірне зображення, що містить рекламну інформацію. Її основна відмінність від простих 3D технологій полягає в можливості сприйняття тривимірних зображень без використання додаткових засобів, таких як спеціальні шоломи або стереоокуляри.

Не може залишитись непоміченим ще один нестандартний підхід у інформуванні споживача - технологія інтерактивної взаємодії *JustTouch* - завдяки великому сенсорному табло та легкому дотику, споживач може керувати функціями меню, та сам знайти потрібну йому інформацію щодо асортименту товару, його наявності, ознайомитися з програмою закладу, при цьому в поле його зору постійно потрапляє логотип рекламованого бренду. За допомогою такої системи будь-яка вітрина може перетворитися в повнофункціональний канал продажів.[8]

Така технологія цілком може застосовуватися при «розкрутці» нового товару, при цьому вона надає рекламодавцю ряд переваг:

- по-перше, споживач обов'язково оцінить інноваційний підхід виробника,
- по-друге, буде вдячний за ненав'язливу подачу інформації та економію часу,
- по-третє, отримає масу позитивних емоцій .

Наступним відкриттям стала технологія *Ground FX,* розроблена компанією *GestureTek*, яка представляє собою надсучасну інтерактивну проекцію. Вона дозволяє споживачеві не просто спостерігати за рекламним сюжетом, але й брати в ньому участь. Це досягається шляхом проектування об'ємного зображення на плоску поверхню. На сьогоднішній день в Україні така комунікативна технологія не набула популярності, однак вона активно використовується виробниками і великими торговельними комплексами в Європі, Америці, Росії і деяких країнах СНД. *Ground FX* використовують переважно для BTL-акцій, для збільшення потоку споживачів і забезпечення більш частих відвідувань, а також на різних event-заходах, виставках, ярмарках, презентаціях продукції.

Ще однією «новинкою» стала японська технологія *Free Format Projection*. Вона створює відчуття присутності персонажів або інших об'єктів у натуральну величину за рахунок особливої обробки зображення, яке згодом проектується на поверхню. При використанні даної технології фантазія рекламодавця може бути безмежна: величезна пляшка, що танцює біля входу в розважальний центр, консервна банка, прогулюються між рядами в супермаркеті і т. д. [8]

Інноваційні комунікативні технології у друкованих виданнях також не стоїть на місці. У вересні 2009 року в роздрібний продаж надійшов перший у світі друкований журнал, на сторінках якого з'явилася відеореклама. Така технологія отримала назву «Video-in-Print». Першим виданням, який застосував дану інновацію, став журнал «Entertainment Weekly». Інноваційна рекламна була представлена 4 рекламними роликами телеканалу «CBS» і компанії «Pepsi», переглядати які можна, просто відкривши відповідну сторінку журналу. А вже у 2012 році творці вирішили зробити

журнали приємним не тільки оку, але і слуху. У корінець видання був вмонтований невеликий музичний плеєр, вставивши навушники в який читач зможе насолодитися захопливою голосом людини з обкладинки, яка рекламує відповідний товар. В Україні «Video-in-Print» ще не застосовувалась, на відміну від нашого близького сусіда – в Росію ця технологія впливу на кінцевого споживача прийшла у 2010 році.

Область застосування відео-технології є досить широкою - від вклейок у журнали до створення персональних корпоративних презентацій і навчальних матеріалів.

Мінусом описаних вище інновацій є їх висока вартість. На сьогоднішній день таку «розкіш» собі можуть дозволити великі компанії з США, Японії, Китаю та країн ЄС. В Україні дані технології зустрічаються вкрай рідко. Найбільш поширеними є інтерактивні дзеркала, які можна зустріти у місцях великого скупчення людей, зокрема у громадських убиральнях. Ще однією популярною новинкою, що набула широкого застосовування на нашому ринку, стала технологія Just Touch. Її можна зустріти в супермаркетах, магазинах комп'ютерної техніки та мобільного зв'язку.

Висновки. У реаліях стрімкого розвитку ринку стає дедалі важче дослідити попит, сформувати чітке уявлення про уподобання споживачів та здійснити ефективний маркетинговий вплив на них. Проте не достатньо лише розробити новий товар або послугу, необхідно створити нову цінність для споживачів та змусити переконати його в якості даного продукту і спроможності задовольняти існуючу потребу. Для досягнення цього на сьогоднішній день є інтерактивна реклама, різновидів якої є чимало. Головна її сила в тому, що вона грає з потенційними клієнтами, змушує їх брати участь у цих заходах, тим самим на підсвідомому рівні підкарбовуючи назву бренду у свідомості потенційних клієнтів.

Список літератури

1. Галушка В. І. Переваги інтерактивної реклами та її розвиток в Україні, 2009 р. – [Електронний ресурс] . - http://www.rusnauka.com
2. Жаворонкова Т. Н. «Традиційна» і Інтернет-реклама: особливості тенденції, шляхи розвитку // Інтернет-маркетинг. - №1, 2006. - З. 46-51.
3. Егина Е. Обзор интерактивных рекламных носителей. – [Электронный ресурс]. - http://www.advertiser-school.ru
4. Маркетинг. Большой толковый словарь/ [авт.-уклад. Панкрухина А.П.].-М: Омега-Л, 2009. – 261 с.
5. Ромат Є.В. Реклама в системе маркетинга / Євгеній Вікторович Ромат. – К.: Студцентр, 2008. – 608 с.
6. Смит П. Коммуникации стратегического маркетинга / Бэрри К., Пулфорд А.; пер. з англ. В.Н. Егорова. – М.: «Издательствоюнити-дана», 2001. – 415 с.
7. Шевченко Д.А. Реклама. Маркетинг. PR. Учебно-справочноепособие. – М: Издательство МГОУ, 2009. – 476 с.
8. Школа рекламіста. – [Електронний ресурс] - http://www.advertiser-school.ru/ від 10.04.2011р.

Y. Pochotova
Kiev national university of trade and economics

Innovative Marketing Communication Technologies

The definition and analysis of modern innovative marketing communication technologies impacton the end user is the aim of the article.

The paper deals with the role of modern innovative technologies of marketing communications in the impact on potential consumers. The concepts and features of online advertising and the main types thereofis defined. The saturation of current Ukrainian market with the latest communication technologies is evaluated.An example of major global developments in the field of online advertising and possibilities of their application in the Ukrainian market are given.

The main disadvantage of innovative communication technologies is their high cost. Because of this, in Ukraine these technologies are extremely rare.

innovation, communication technology, interactivity, interactive advertising, mobile marketing

Одержано 02.04.13

УДК 336.225.6 : 332.1 (477.75)

Е.Е. Сушкова, ст. препод.
Национальная академия природоохранного и курортного строительства, г. Симферополь

Оценка уровня налогового давления на экономику региона (на примере АР Крым)

В статье приведены результаты оценки уровня налогового давления на экономику АР Крым, учитывая законодательно закрепленные полномочия местных органов власти относительно изменения параметров системы налогообложения, а также региональные особенности структуры налоговых поступлений в государственный и местный бюджеты.
налоговое давление, параметры налогового регулирования, регион, экономическое развитие

О.Є.Сушкова
Національна академія природоохоронного і курортного будівництва, м. Сімферополь
Оцінка рівня податкового тиску на економіку регіону (на прикладі АР Крим)

У статті наведені результати оцінки рівня податкового тиску на економіку АР Крим, враховуючи законодавчо закріплені повноваження місцевих органів влади щодо зміни параметрів системи оподаткування, а також регіональні особливості структури податкових надходжень до державного та місцевого бюджетів.
податковий тиск, параметри податкового регулювання, регіон, економічний розвиток

Постановка проблемы в общем виде. В условиях рыночной системы хозяйствования государственное управление социально-экономическим развитием региона невозможно без целенаправленного и эффективного использования налоговых инструментов и методов регулирования. Однако с целью создания наиболее благоприятных условий для активизации предпринимательской и инвестиционно-инновационной деятельности налоговые инструменты должны учитывать региональные особенности организации экономической деятельности, уровень природно-ресурсного и экономического потенциалов, социально-демографические тенденции и приоритеты развития региона. В этом контексте особое значение имеет оценка воздействия налогового регулирования на уровень экономического развития региона, которая должна предполагать определение параметров системы налогообложения, оптимизация воздействия которых позволит создать наиболее благоприятные условия для активизации предпринимательской и инвестиционной деятельности в регионе и обеспечит повышение уровня финансовой обеспеченности местных бюджетов.

Анализ последних исследований и публикаций позволил сделать вывод, что оценка степени воздействия налогового регулирования на уровень экономического развития региона предусматривает, прежде всего, определение показателя уровня налоговой нагрузки, характеризующего степень воздействия системы налогообложения на развитие экономики региона, отдельных сфер экономической деятельности, территорий или групп экономических субъектов (юридические, физические лица, малый бизнес). По мнению большинства ученых (В.П. Вишневский, Р.П. Жарко, И.А. Лунина, В.Н. Мельник, Т. Мельник, А.М. Соколовская, А.В. Трошин, Л.Н. Шаблистая и др.), показатель налоговой нагрузки на региональном уровне следует

© Е.Е. Сушкова, 2013

рассчитывать как отношение налоговых поступлений в местный бюджет к валовому региональному продукту, учитывая при этом отраслевую специфику региона и территориальные особенности структуры валового регионального продукта. Согласно подходу С.Л. Лондара [3], показатель уровня налоговой нагрузки в регионе следует рассчитывать как долю налоговых поступлений в местный бюджет в расчете на одного жителя региона, что позволяет оценить степень финансовой обеспеченности местных бюджетов в отношении финансирования программ социально-экономического развития региона. Для оценки уровня налоговой нагрузки в разрезе сфер экономической деятельности, по мнению ученых О.В. Билостоцкой [1], Л.Л. Тарангул [5], целесообразно использовать показатель отношения налоговых поступлений в региональный бюджет к валовой добавленной стоимости, что позволяет определить оптимальный уровень налоговой нагрузки для каждой сферы экономической деятельности, учитывая ее специфику, региональные особенности организации экономической деятельности, а также приоритеты развития региона. Подход М.В. Игнатышина и В. Папп [2] предусматривает оценку уровня налогового давления на субъектов малого бизнеса посредством определения средневзвешенного налогового давления по основным налогам, формирующим доходную часть местного бюджета, и сопоставления данного показателя с удельным весом данных налогов в валовом региональном продукте. Данный подход позволяет определить параметры налогового регулирования, обеспечивающие стимулирующее воздействие на уровень предпринимательской активности в регионе. Однако представленные в научной литературе подходы к оценке уровня налогового давления на экономику региона не учитывают полномочия местных органов власти в сфере налогового регулирования, что предопределяет необходимость дальнейших исследований.

Целью статьи является оценить уровень налогового давления на экономику административно-территориальных образований (далее – АТО) региона, а также определить параметры налогового регулирования, характеризующиеся высокой степенью воздействия на экономические процессы в регионе.

Изложение основного материала исследования. Оценка воздействия налогового регулирования на уровень экономического развития региона состоит в определении характера и степени влияния параметров налогового регулирования на уровень экономического развития региона. Согласно разработанному автором подходу, основным этапом данного исследования является определение уровня налогового давления на экономику административно-территориальных образований (далее – АТО) региона [4]. При этом автор считает необходимым учитывать законодательно закрепленные полномочия местных органов власти относительно изменения параметров системы налогообложения, региональные особенности структуры налоговых поступлений в государственный и местный бюджеты, а также тенденции социально-экономического развития региона.

В данной связи оценка уровня налогового давления на экономику АТО региона предполагает последовательное реализацию нескольких этапов: 1) группировку налоговых поступлений в государственный и местный бюджеты по уровню управления (const и variable) и виду объекта налогообложения (налоги на потребление (НП), налоги на капитал или имущество (НК), налоги на прибыль или деятельность (НД), налоги на труд (НТ), налоги экологического и ресурсно-рентного характера (НР)); 2) расчет показателей уровня налогового давления на экономику АТО региона, выделяя группу налогов «const» (НП, НК, НД, НТ, НР) и группу налогов «variable» (НП, НК, НД, НТ, НР); 3) группировка АТО региона по уровню налогового давления.

Так, на первом этапе оценки уровня налогового давления на экономику 11 городов и 14 районов АР Крым выполнена группировка налоговых поступлений в

государственный и местный бюджеты, учитывая законодательно-правовые полномочия местных органов власти относительно возможности изменения параметров налогообложения на региональном уровне и особенности структуры налоговых поступлений в государственный и местный бюджет. Это позволило выделить 4 группы налогов «const», изменение параметров налогообложения которых не относится к компетенции региональной власти, и 4 группы налогов «variable» – параметры налогообложения которых можно изменить на региональном уровне.

С целью оценки уровня налогового давления на экономику АТО АР Крым рассчитаны коэффициенты $I_{НД}$ (const) и $I_{НД}$ (variable), отражающие соотношение объема налоговых поступлений в бюджеты и величины валового дохода предприятий АТО региона, учитывая полномочия местных органов власти в сфере налогового регулирования, а также региональные особенности структуры налоговых поступлений.

Полученные результаты позволили автору оценить степень воздействия параметров системы налогообложения на экономические процессы отдельного АТО АР Крым и выделить три группы АТО региона, для каждой из которых установлен интервал значений: первая группа – 0,000–0,075 (низкий уровень налогового давления), вторая группа – 0,075–0,150 (средний уровень налогового давления), третья группа – свыше 0,150 (высокий уровень налогового давления), (табл. 1).

Таблица 1 – Ранжирование АТО АР Крым по уровню налогового давления на экономику региона, 2007—2010 гг.

	2006 г.	**2007 г.**	**2008 г.**	**2009 г.**	**2010 г.**
Высокий уровень налогового давления, свыше 0,150	Кировский, Черноморский районы	Алушта, Джанкойский, Кировский, Черноморский районы	Джанкойский, Кировский, Черноморский районы	Алушта, Кировский, Черноморский районы	Алушта, Евпатория, Судак, Советский, Черноморский районы
Средний уровень налогового давления, 0,075—0,150	Симферополь, Алушта, Джанкой, Евпатория, Саки, Судак, Ялта, Бахчисарайский, Джанкойский, Ленинский, Нижнегорский, Первомайский, Раздольненский, Сакский, Советский районы	Джанкой, Евпатория, Саки, Судак, Ялта, Бахчисарайский, Ленинский, Нижнегорский, Первомайский, Раздольненский, Сакский, Советский районы	Алушта, Джанкой, Евпатория, Саки, Судак, Ялта, Бахчисарайский, Ленинский, Нижнегорский, Первомайский, Раздольненский, Сакский, Советский районы	Джанкой, Евпатория, Саки, Судак, Ялта, Джанкойский, Ленинский, Нижнегорский, Первомайский, Раздольненский, Сакский, Советский районы	Джанкой, Саки, Ялта, Джанкойский, Кировский, Красноперекопский, Ленинский, Нижнегорский, Первомайский, Раздольненский, Сакский районы
Низкий уровень налогового давления, 0,000—0,075	Армянск, Керчь, Красноперекопск, Феодосия, Белогорский, Красногвардейский, Красноперекопский, Симферопольский районы	Симферополь, Армянск, Керчь, Красноперекопск, Феодосия, Белогорский, Красногвардейский, Красноперекопский, Симферопольский районы	Симферополь, Армянск, Керчь, Красноперекопск, Феодосия, Белогорский, Красногвардейский, Красноперекопский, Симферопольский районы	Симферополь, Армянск, Керчь, Красноперекопск, Феодосия, Бахчисарайский, Белогорский, Красногвардейский, Красноперекопский, Симферопольский районы	Симферополь, Армянск, Керчь, Красноперекопск, Феодосия, Бахчисарайский, Белогорский, Красногвардейский, Симферопольский районы

Так, основываясь на результатах расчетов, определено, что для большинства АТО АР Крым (7 городов и 10 районов из 25 АТО) в период 2006–2010 гг. характерен средний уровень налогового давления на экономику, рис. 1. При этом следует отметить, что АТО АР Крым второй группы характеризуются увеличением уровня налогового давления, что подтверждает необходимость оптимизации воздействия параметров налогового регулирования на экономические процессы АТО региона.

Основываясь на значениях показателя уровня налогового давления по группе

налоговых поступлений «const» ($I_{НД}$ (const)), выявлен высокий уровень воздействия параметров налогового регулирования данной группы на экономику таких АТО АР Крым, как Черноморский (в среднем 0,1649 за 2006–2010 гг.) и Кировский (0,1347 за 2006–2010 гг.) районы. Следует отметить, что высокий уровень налогового давления не согласовывается с депрессивным характером экономических процессов Кировского района, а для Черноморского района является сдерживающим фактором развития предприятий рекреационной сферы, добычи нефти, газа и конденсата, а также ветроэнергетики (Тарханкутская и Донузлавская ВЭС).

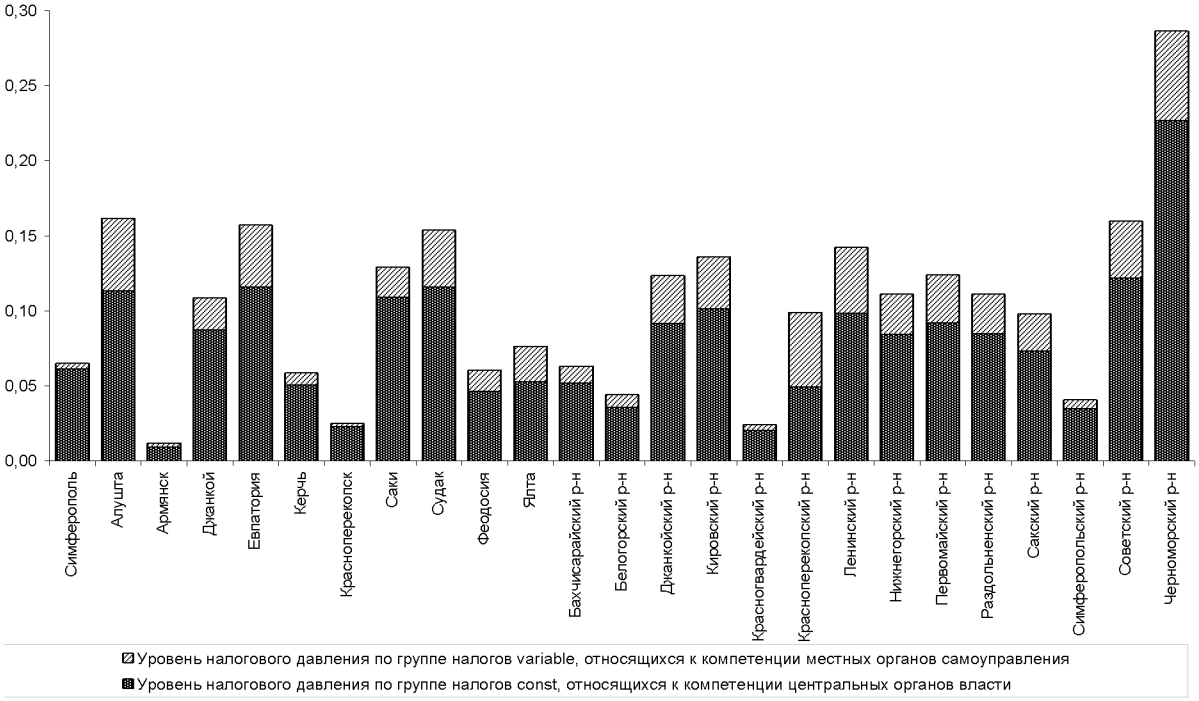


Рисунок 1 – Уровень налогового давления на экономику АТО АР Крым в 2010 г.

При этом низкий уровень налогового давления «const» соответствует г. Армянску (0,0132 за 2006–2010 гг.), г. Керчи (0,0436), г. Красноперекопску (0,0301), г. Феодосии (0,0403), г. Ялте (0,0645), Симферопольскому (0,0472), Белогорскому (0,0446), Красноперекопскому (0,0430) и Красногвардейскому (0,0184) районам. В данной связи достаточно сложно найти объективную аргументацию низких значений показателя уровня налогового давления, поскольку в г. Красноперекопске и г. Армянске функционируют градообразующие предприятия химической промышленности (ЗАО «Крымский ТИТАН», ОАО «Крымский содовый завод», ОАО «Бром»), объем налоговых платежей которых формируют свыше 53% бюджета АТО региона. В городах Керчь и Феодосия расположены крупнейшие предприятия морского транспорта (ОАО «Судостроительный завод «Залив», ОАО «ФСК «Море», ГП «Стеклопластик»), г. Ялта является центром санаторно-курортной и туристской деятельности, а в Красногвардейском, Симферопольском, Белогорском и Красноперекопском районах сосредоточены основные предприятия сельскохозяйственного производства, объем налоговых платежей которых в среднем формирует около 20% бюджета АТО региона.

Значения показателя уровня налогового давления по группе налоговых поступлений «variable» ($I_{НД}$ (variable)) не превышают 0,0679, что отражает низкий уровень воздействия на экономику АТО региона налогов, которые относятся к компетенции местных органов власти. Так, максимальный уровень налогового давления «variable»

соответствует Кировскому (в среднем 0,0519 за 2006–2010 гг.) и Черноморскому (0,0477) районам, г. Алуште (0,0428), а минимальный уровень – г. Армянску (0,0019), г. Красноперекопску (0,0032), г. Симферополю (0,0038), г. Керчи (0,0069), а также Симферопольскому (0,0094) и Красногвардейскому (0,0034) районам.

Учитывая значения показателя уровня налогового давления по группам налоговых поступлений «const» и «variable», определено, что основная налоговая нагрузка на экономику региона обусловлена группой налогов «const». При этом в г. Алуште, г. Евпатории, г. Судаке, г. Ялте, Джанкойском, Кировском, Ленинском, Красноперекопском и Первомайском районах более 25%, а в Красноперекопском районе – 40% от общей величины налоговой нагрузки соответствует группе налогов «variable».

С целью определения уровня налогового давления по группе налоговых поступлений «const», выделены группа налогов на труд (налог на доходы физических лиц) и группа налогов на потребление (НДС, акцизный сбор, импортные пошлины), оказывающие наибольшее воздействие на экономические процессы АТО региона. Так, значение показателя уровня налогового давления по группе налогов на труд «const» превышает 0,075 для таких АТО АР Крым, как Черноморский (в среднем 0,1287 за 2006–2010 гг.), Кировский (0,1083 за 2006–2010 гг.), Советский (0,0824 в 2007 г., 0,0899 в 2009 г., 0,1018 в 2010 г.) и Джанкойский (0,0939 за 2007–2008 гг.) районы. Значение показателя уровня налогового давления по группе налогов на потребление «const» превышает 0,0300 для г. Алушты (в среднем 0,0500 за 2006–2010 гг.), г. Симферополя (0,0326 за 2006–2010 гг.), г. Ялты (0,0319 за 2006–2010 гг.), а также г. Саки (0,0381 в 2006 г., 0,0430 в 2007 г., 0,0399 в 2009 г., 0,0443 в 2010 г.), г. Евпатории (0,0344 в 2006 г.), г. Керчи (0,0184 в 2008 г.), г. Феодосии (0,0159 в 2008 г.), Бахчисарайского (0,0329 за 2006–2008 гг.) и Симферопольского (0,0240 в 2006 г.) районов. При этом, учитывая значения показателя уровня налогового давления по группам налоговых поступлений «const», возможно выделить группу налогов на прибыль или деятельности (налог на прибыль предприятий, кроме коммунальной формы собственности), уровень налогового воздействия которых на экономику АТО региона превышает 0,0175 для г. Алушта (в среднем 0,0200 за 2006–2008 гг.), г. Джанкой (0,0198 за г. 2006–2008 гг.), г. Саки (0,0185 за 2006–2010 гг.), г. Красноперкопска (0,0177 за 2007–2009 гг.), г. Судак (0,0175 за 2007–2010 гг.), а также для г. Армянска (0,0081 за 2006–2008 гг.).

Таким образом, результаты оценки уровня налогового давления на экономику АТО АР Крым по группе налоговых поступлений «const» (НП, НД, НТ, НР), позволяют сделать вывод, что уровень налоговой нагрузки в большей степени определяется налогом с доходов физических лиц (84,51%) и налогом на добавленную стоимость (64,37%), а в меньшей – сборами за использование природных ресурсов общенационального назначения (2,64%). Однако, изменение параметров налогообложения по группе налогов «const» относится к компетенции центральных органов власти, что значительно ограничивает возможности местных органов управления в отношении осуществления регулирующего (стимулирующего или сдерживающего) воздействия на экономику АТО региона.

Основываясь на результатах оценки показателя уровня налогового давления по группам налоговых поступлений «variable» (НП, НД, НК, НР), выделены следующие группы налогов: группа налогов на прибыль или деятельность (единый налог, налог на прибыль предприятий коммунальной формы собственности, фиксированный сельскохозяйственный налог, сборы за осуществление некоторых видов деятельности) и группу налогов экологического и ресурсно-рентного характера (земельный налог, сборы за использование водных ресурсов, лесных ресурсов, добычу полезных ископаемых, сбор за загрязнение окружающей среды), оказывающих наибольшее

воздействие на экономику АТО региона, рис. 2. Так, группа налогов на прибыль или деятельность обуславливает более 50% общей величины налогового давления по группе «variable» для таких АТО АР Крым, как г. Симферополь (в среднем 57,26% за 2006–2010 гг.), г. Джанкой (60,17% за 2006–2008 гг.), г. Красноперекопск (56,58% за 2006–2009 гг.), г. Саки (51,93% за 2006–2008 гг.), Красногвардейский (56,44% за 2006–2008 гг.), Нижнегорский (60,24% за 2006–2009 гг.), Первомайского (57,50% за 2006–2008 гг.), Советский (56,97% за 2006–2010 гг.), а также Раздольненский (56,90% за 2006–2007 гг.), Бахчисарайский (54,32% за 2006–2007 гг.), Белогорский (54,03% за 2006–2007 гг.), Кировский (52,71% за 2006–2007 гг.) и Черноморский (55,44% за 2007–2008 гг.) районы.

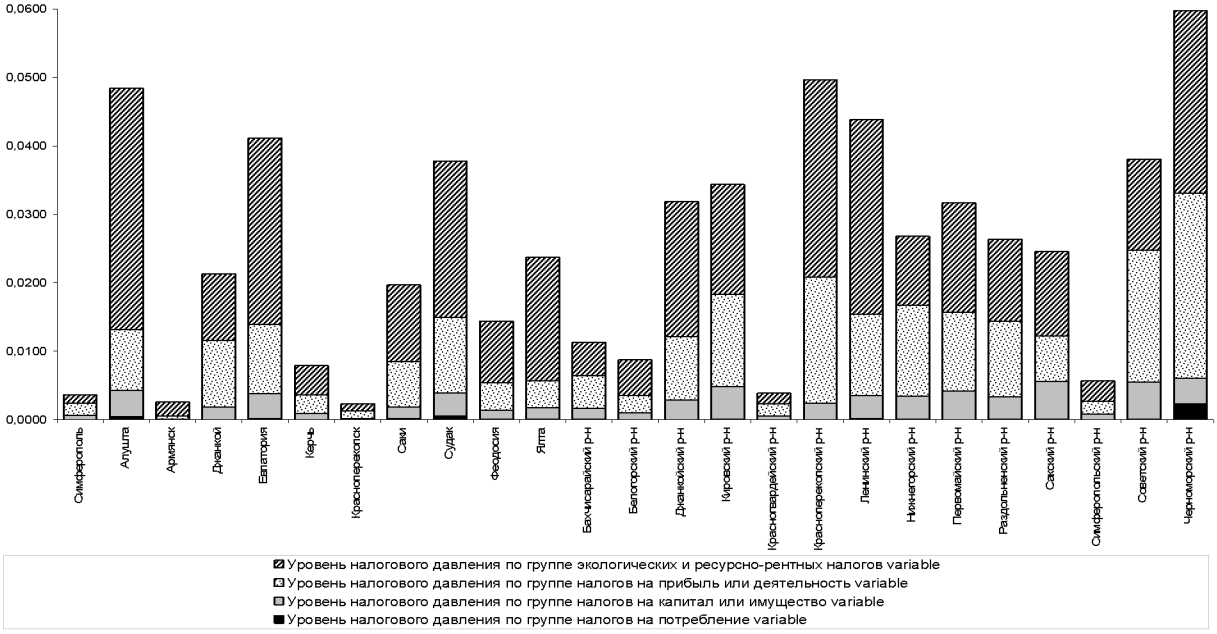


Рисунок 2 – Уровень налогового давления «variable» на экономику АТО АР Крым по группам налоговых поступлений (НП, НД, НК, НР) в 2010 г.

Учитывая значения показателя уровня налогового давления по группам налогов на прибыль или деятельность «const» и «variable», определено, что в АТО региона основная налоговая нагрузка обусловлена группой налоговых поступлений «variable» для 8 городов и 14 районов АР Крым, рис. 3. Так, в Красноперекопском, Нижнегорском, Первомайском, Раздольненском, Советском и Черноморском районах более 80% общей налоговой нагрузки обусловлено данной группой налогов «variable».

Группа экологических и ресурсно-рентных налогов обуславливает более 50% общей величины налогового давления по группе «variable» для таких АТО АР Крым, как г. Армянск (в среднем 68,81% за 2006–2010 гг.), г. Ялта (63,30% за 2006–2010 гг.), г. Алушта (62,31% за 2006–2010 гг.), г. Евпатория (58,80% за 2006–2010 гг.), Красноперекопский (62,75% за 2008–2010 гг.), Джанкойский (56,61% за 2008–2010 гг.), а также г. Феодосия (61,82% за 2009–2010 гг.), г. Саки (53,90% за 2009–2010 гг.), г. Судак (57,04% за 2009–2010 гг.), Белогорский (55,94% за 2009–2010 гг.), Ленинский (60,38% за 2009–2010 гг.), Сакский (51,10% за 2009–2010 гг.), Симферопольский (51,18% за 2009–2010 гг.) районы.

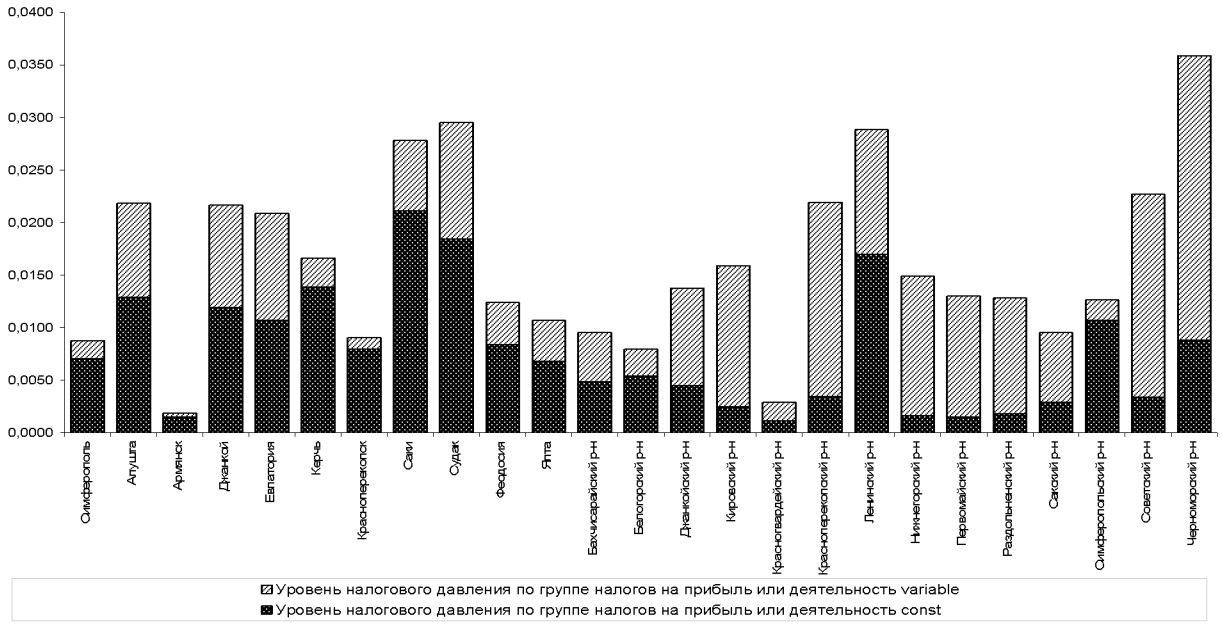


Рисунок 3 – Уровень налогового давления на экономику АТО АР Крым по группе налогов на прибыль или деятельность в 2010 г.

При этом, учитывая значения показателя уровня налогового давления по группам экологических и ресурсно-рентных налогов «const» и «variable», определено, что основная налоговая нагрузка обусловлена группой налоговых поступлений «variable» для всех 25 (11 городов и 14 районов) АТО АР Крым, рис. 4. Так, в г. Алуште, г. Джанкое, г. Евпатории, г. Керчи, г. Судаке, г. Феодосии, г. Ялте, Кировском, Красноперекопском, Раздольненском, Советском и Черноморском районах более 90% общей налоговой нагрузки предопределено группой налогов «variable».

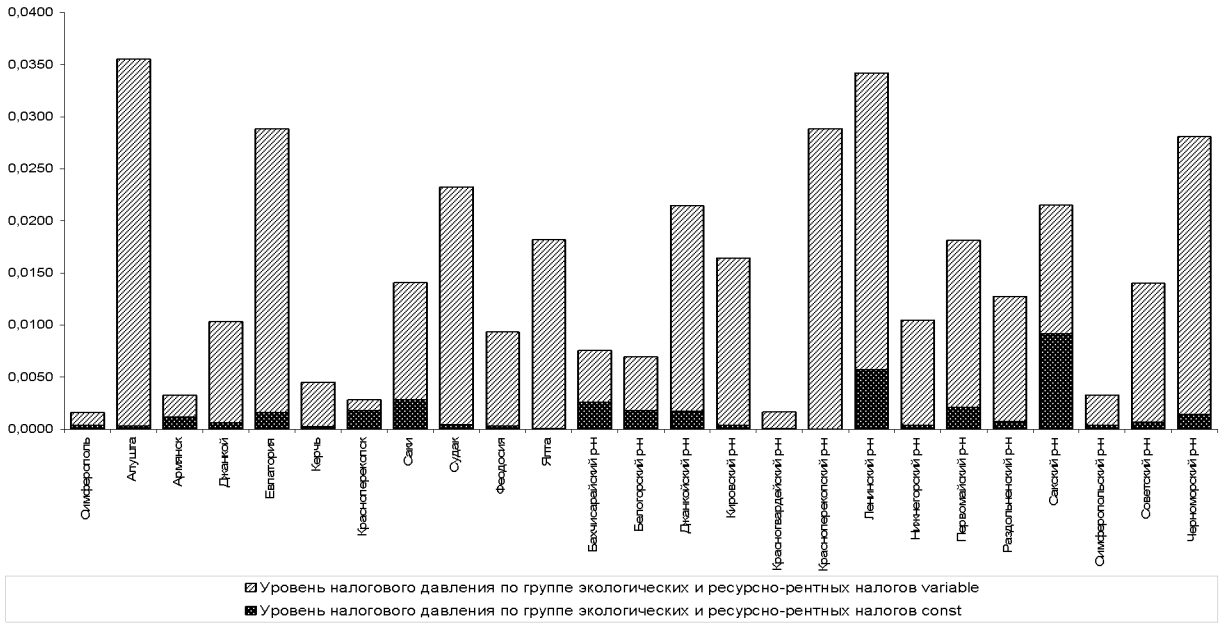


Рисунок 4 – Уровень налогового давления на экономику АТО АР Крым по группе налогов на прибыль или деятельность в 2010 г.

Таким образом, основываясь на результатах оценки уровня налогового давления на экономику АТО АР Крым по группам налогов «const» и «variable», возможно

сделать вывод о том, что региональные органы управления располагают существенными возможностями для повышения эффективности регулирующего воздействия системы налогообложения на процессы экономического и социального развития посредством изменения параметров системы налогообложения, учитывая характер и тенденции воспроизводственных процессов в АТО региона. Следует также учитывать, что уровень налогового воздействия по группе «variable» значительно дифференцируется в отношении АТО АР Крым – от низкого (диапазон 4,38–9,34%) для г. Симферополя, г. Армянска, г. Красноперекопска, г. Керчи, Красногвардейского и Симферопольского районов до высокого (диапазон 25,02–50,19%) для г. Алушты, г. Евпатории, г. Судака, Красноперекопского, Ленинского и Черноморского районов. Поэтому изменение параметров системы налогообложения следует осуществлять в соответствии с уровнем их налогового воздействия на экономические процессы, учитывая приоритетные виды экономической деятельности, уровень загрязнения окружающей природной среды, роль предприятий в создании рабочих мест и наполнении бюджета АТО региона.

Выводы. Результаты оценки степени воздействия параметров налогового регулирования на экономические процессы в АР Крым за 2006–2010 гг. позволяют в качестве наиболее эффективных параметров налогового регулирования определить: земельный налог, экологический налог, сборы за использование природных ресурсов (водных, лесных, полезных ископаемых) – для г. Алушты, г. Красноперекопска, г. Саки, Кировского, Красногвардейского, Симферопольского и Советского районов; единый налог, сборы за осуществление некоторых видов экономической деятельности (патенты, лицензии и пр.), фиксированный сельскохозяйственный налог – для г. Красноперекопска, г. Саки, Кировского, Первомайского, Раздольненского, Симферопольского, Советского районов; сбор за первую регистрацию транспортного средства – для г. Армянска, г. Джанкоя, г. Симферополя, Джанкойского, Черноморского, Ленинского районов. Таким образом, эффективное использование органами местного самоуправления данных параметров налогового регулирования в качестве инструментов стимулирования или сдерживания предпринимательской активности, рационального использования природно-ресурсного потенциала региона позволит создать условия для развития промышленного и сельскохозяйственного производства, повышения уровня инвестиционной привлекательности, модернизации основных средств и внедрения энерго- и ресурсосберегающих технологий в экономику региона.

Список литературы

1. Білостоцька В.О. Податкове навантаження в Україні / В.О. Білостоцька // Фінанси України. — 2002. — № 12. — С. 29 — 36.
2. Ігнатишин М. Особливості організації системи оподаткування та методи оптимізації податкового навантаження в малому підприємництві / М. Ігнатишин, В. Папп // Економіст. — 2003. — № 5. — С. 90 — 92.
3. Лондар С.Л. Тенденції податково-бюджетних процесів в Україні / С.Л. Лондар // Вісник Донецького державного фінансово-економічного інституту: Економічні науки. — 2003. — №1. — С. 109 — 114.
4. Сушкова О.Є. Методичний підхід до оцінки впливу податкового регулювання на рівень економічного розвитку регіону / О.Є. Сушкова // Вісник соціально-економічних досліджень: збірник наукових праць. — 2012. — Вип. 3 (46). — С. 195 — 203.
5. Тарангул Л.Л. Удосконалення податкової політики у контексті соціально-економічного розвитку регіонів / Л.Л. Тарангул // Фінанси України. — 2004. — № 6. — С. 8 — 16.

E.Sushkova
National Academy of Environmental Protection and Resort Development, Simferopol
Assessment of the level of tax burden on the economy of the region (for example Crimea)

The purpose of the article is to assess the level of tax burden on the economy of the administrative-territorial units (hereinafter – ATU) region and to determine the parameters of the tax regulations, which are characterized by a high degree of influence on economic processes in the region.

Assessment of the impact of tax regulation on the level of economic development is to determine the nature and impact of parameters of tax regulation on the level of region's economic development. According to the author's approach [4], the main phase of the study is to determine the level of the tax burden on the economy of ATU region. The author finds it necessary to take into account the legislatively fixed powers of local authorities for amend the parameters of the tax system, features of the regional structure of tax revenues to the state and local budgets, and trends of socio-economic development. In this regard, assessment of the level of the tax burden on the economy of the region ATU requires consistent realization of several steps: 1) grouping of tax revenues to the state and local budgets by the level of management (const and variable) and type of the object of taxation (taxes on consumption (TC), taxes on capital or property (TP), income taxes or taxes on activity (TI), taxes on labor (TL), environmental and resource-rent nature taxes (TR)), 2) the calculation of indicators of the tax burden level on the economy of the ATU region, highlighting a group of taxes «const» (TC, TP, TI, TL, TR) and group tax «variable» (TC, TP, TI, TL, TR), and 3) grouping ATU region in terms of tax burden.

Results of the study allowed to determine for each ATU of Crimea the most effective parameters of tax regulation, which effective use by local government will create conditions for the development of industrial and agricultural production, increase of investment attractiveness, the introduction of energy-saving technologies in the region's economy.
the tax burden, the parameters of the tax regulation, the region's economic development

Получено 21.03.13

УДК: 339.9

П.Ю. Ямко, асп.
Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі, м. Київ

Податки на майно та його приріст: міжнародний досвід та українські реалії

В даній статті за допомогою порівняння розкриті міжнародні та українські підходи до оподаткування майна та його приросту в розрізі як фізичних так і юридичних осіб з наданням відповідних рекомендацій та пропозицій. Окремо були розглянуті переваги та недоліки даного виду оподаткування, а також було оцінено перспективність запровадження реального оподаткування майна в Україні.
податки на майно, податковий механізм, оподаткування капіталу

П. Ю.Ямко
Украинский государственный университет финансов и международной торговли, г.Киев
Налоги на имущество и его прирост: международный опыт и украинские реалии

В данной статье с помощью сравнения были раскрыты международные и украинские подходы к налогообложению имущества в разрезе как физических, так и юридических лиц с соответствующими рекомендациями и предложениями.

© П.Ю. Ямко, 2013

Отдельно были рассмотрены преимущества и недостатки данного вида налогообложения, а также была оценена перспективность введения реального налогообложения имущества в Украине.
налоги на имущество, налоговый механизм, налогообложение капитала

Постановка проблеми. В умовах посилення міжнародної податкової конкуренції та зростання мобільності капіталу уряду нашої країни все важче фінансувати державні видатки, оскільки наявність згаданих тенденції веде до зниження податкових надходжень. Одним із стабільних джерел таких надходжень на сучасному етапі може стати використання оподаткування майна.

Основною перевагою цього виду оподаткування є практично повна неможливість його уникнення, що робить його одним з найкращих податків з точки зору держави, але в той же час це один з найгірших податків з точки зору платників податків. Нині ми можемо спостерігати обережні кроки нашого уряду з обмеженого використання податків на майно, тому що ці податки охоплюють переважну більшість населення країни і при неправильному застосуванні можуть викликати значне соціальне обурення.

Отже, проблема полягає в оподаткуванні майна та його приросту у спосіб який влаштує як державу, так і населення України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На даний момент існує багато досліджень та публікацій як вітчизняних, так і іноземних вчених, які присвячені оподаткуванню майна, серед цих вчених слід зазначити: А. Дубоносову, О. Мельник, Р. Карлсона, С. Коате, С. Комбса, Ф. Плімера, В. МакКлускей та С. Тайера.

Згадані вчені на високому науковому рівні розкривають ті, або інші аспекти оподаткування майна, проте наукова думка не стоїть на місці і постійно розвивається, саме тому в даній статті ми розглянемо сучасні досягнення та розробки щодо оподаткування майна та внесемо свої пропозиції щодо вдосконалення механізму такого оподаткування в Україні.

Мета статті. Метою цієї статті є аналіз міжнародного та українського досвіду оподаткування майна та його приросту з розробкою відповідних рекомендацій, а також оцінка перспективності впровадження реального оподаткування майна в Україні.

Виклад основного матеріалу. В даній статті з метою аналізу міжнародного та українського досвіду оподаткування майна та його приросту, а також для розробки відповідних рекомендацій та оцінки перспективності впровадження реального оподаткування майна в Україні, ми проведемо критичний аналіз механізмів такого оподаткування, що існують в Німеччині, Канаді, Японії, Бразилії, Новій Зеландії та Південній Африці.

Нижче більш детально ми зупинимось на основних складових механізму оподаткування майна, що відображені на рисунку 1, та на відповідних рекомендаціях.

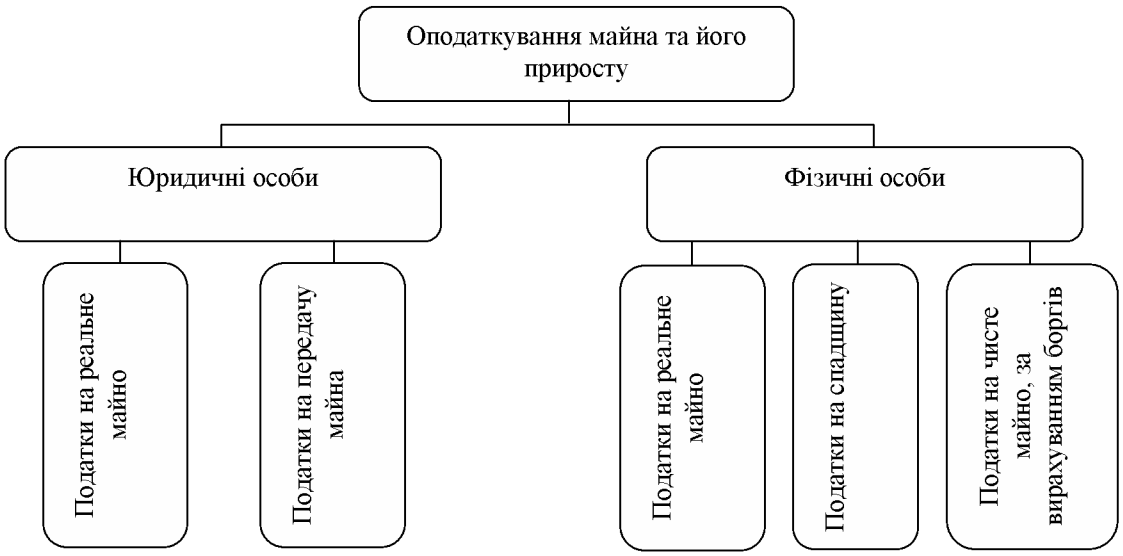


Рисунок 1 - Складові механізму оподаткування майна та його приросту

Спочатку ми зупинимось на податках на майно, що стягуються з юридичних осіб.

Податки на реальне майно. В Україні юридичні особи сплачують податок на реальне майно у вигляді земельного податку, що стягується в розмірі 1% з оціночної вартості земельної ділянки. У випадку коли така вартість не може бути достовірно визначена застосовується фіксована сума податку в розрахунку на один гектар земельної ділянки. Розмір земельного податку залежить від місця розташування відповідної земельної ділянки. Додатково в Україні починаючи з 1 січня 2013 року юридичні особи сплачують податки з жилої нерухомості. Такий податок буде стягуватись у вигляді ставки еквівалентній одній мінімальній заробітній платі станом на 1 січня відповідного звітного року в залежності від розміру такого майна.

Порівнюючи ставки податку на реально майно що діють в Україні з середньою ставкою податку, що застосовується в країнах які нами аналізуються (див. рис. 2), можна сказати що вони знаходяться практично на одному рівні. Але тут необхідно згадати про те, що окрім Нової Зеландії, яка зовсім не використовує податки на майно, всі інші країни більш розширено оподатковують майно та його відповідний приріст.

Так, наприклад, Японія оподатковує на щорічній основі основні засоби підприємств, що на нашу думку було б перспективним напрямом для запровадження в Україні, оскільки питання оподаткування майна фізичних осіб є доволі політизованим.

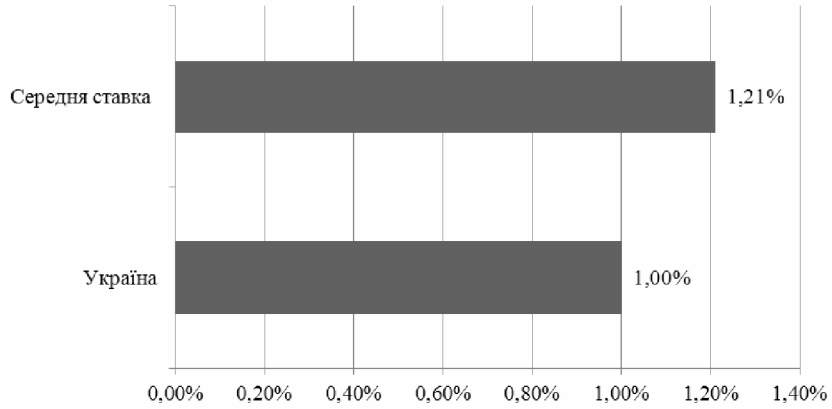


Рисунок 2 - Порівняння ставки податку в Україні та в середньому по проаналізованих нами країнах [3, 8]

Світовий досвід оподаткування майна показує, що існують два принципово різні підходи до такого оподаткування, це оподаткування власне майна та його приросту відповідно до оціночної вартості або ж оподаткування користування майном.

На нашу думку в Україні доцільно було б впровадити саме систему оподаткування користування майном за аналогією з Канадою та Південною Африкою, оскільки таке оподаткування має значно менші спотворюючи ефекти, а також передбачає оподаткування лише майна, що використовується в економічній діяльності.

Це у випадку України є вкрай важливим, оскільки переважна більшість населення та підприємств нашої країни володіє майном яке ними не використовується в економічній діяльності, і в разі активного впровадження податків на майно таке майно буде або просто розпродане за безцінь за умови наявності покупців або ж призведе до зниження рівня доходів та відповідно рівня життя населення України.

Загалом запровадження більш розширеного оподаткування майна та його приросту є перспективним напрямом. Але приймаючи до уваги певні особливості української економіки, особливо враховуючи процес набуття прав власності на майно у вигляді приватизації, ми вважаємо що у питанні оподаткування майна в Україні слід провести розподіл такого майна на "нове" та "старе" майно.

Також, на нашу думку, "старе" майно слід оподаткувати на єдино-разовій основі і більше його не оподатковувати.

В свою чергу "нове" майно ми пропонуємо оподатковувати за наступною схемою:

1. В разі використання такого майна в економічній діяльності, ми пропонуємо розглядати таке майно як капітал, а доходи від такого використання як відповідний приріст такого майна, і відповідно оподатковувати таке майно за загальною схемою оподаткування капіталу;

2. В разі не використання такого майна в економічній діяльності, ми пропонуємо розглядати таке майно як багатство з відповідним оподаткуванням такого майна податками на багатство.

Також слід зазначити, що світовий досвід показує, що стягувати податки на майно та його приріст ефективніше на місцевому рівні відповідно до місця розташування такого майна. По-перше це дозволяє ефективніше адмініструвати податок, а по-друге це ускладнює ухилення від сплати податків на майно, особливо податків на новостворене майно. Тому ми пропонуємо розглянути можливість використання податків на майно та його приріст в структурі місцевих податків.

Податки на передачу майна. Формально в Україні не застосовуються податки на передачу майна, але по суті така передача оподатковується за рахунок державних зборів, а також обов'язкових внесків до пенсійної системи, що стягуються при передачі нерухомості та машин.

Державні збори стягуються при передачі нерухомості за ставкою у розмірі 1% і 5% при передачі машин. Обов'язкові внески до пенсійної системи відповідно складають 1% у випадку земельних ділянок та будівель та 3% у випадку автомобілів.

В міжнародній практиці податки на передачу майна застосовуються за двома схемами, одна з них в принципі схожа на ту, що нині використовується в Україні, а інша полягає у використанні так званих реєстраційних зборів, що стягуються при реєстрації відповідної передачі майна.

Слід зазначити, що країни які використовуються податки на передачу майна оподатковують таку передачу за прогресивними ставками, максимальні з яких є більшими ніж ті, які використовуються в Україні, що в свою чергу говорить про те, що в Україні є можливість певного підвищення таких ставок.

Проте, на нашу думку, більш ефективним підходом є використання

реєстраційних зборів в порівнянні з податками на передачу майна, тому ми пропонуємо розглянути введення реєстраційних зборів на передачу майна в податкову систему України.

Говорячи про податки на майно, що стягуються з фізичних осіб в Україні слід згадати про наступні.

Податки на реальне майно. Згідно українського податкового законодавства доходи отримані при продажу будинку, квартири (чи її частини), кімнати чи дачі (включаючи земельну ділянку) не оподатковуються якщо такий продаж відбувається лише раз на рік та за умови що власник відповідного майна володів правами на таке майно не менше ніж 3 роки перед продажем такого майна.

Тут слід також зазначити що умова про термін володіння правами на майно не застосовується у випадку майна що було отримано у вигляді спадщини. За умови якщо платник податку здійснює більш ніж один продаж майна за рік, доходи отримані ним з усіх наступних продажів оподатковуються за ставкою 5%.

Додатково в Україні починаючи з 1 січня 2013 року фізичні особи, включаючи нерезидентів, сплачують податки з жилої нерухомості. Так само як і у випадку з юридичними особами, такий податок буде стягуватись у вигляді ставки еквівалентній одній мінімальній заробітній платі станом на 1 січня відповідного звітного року в залежності від розміру такого майна.

Податок на землю сплачується фізичними особами які володіють чи користуються земельними ділянками, за ставками що визначаються в залежності від місця розміщення відповідних земельних ділянок та цільового призначення таких ділянок.

Таким чином заселена територія з чітко визначеною оціненою вартістю оподатковується за ставкою у розмірі 1% від такої вартості. В інших випадках ставка податку починається від 0,24 грн. за квадратний метр земельної ділянки в містах з населенням менше ніж 3000 жителів та збільшується до 3,36 грн. За квадратний метр у містах з понад 1 мільйоном жителів.

При розрахунку ставки податку для регіональних центрів використовуються зональні коефіцієнти від 1,2 до 3. Земельні ділянки сільськогосподарського призначення оподатковуються за ставками що варіюються в діапазоні між 0,03% та 0,1%, такі ставки також застосовуються до оціночної вартості таких ділянок.

Міжнародний досвід показує, що країни в основному у питанні використання податків на реальне майно мають ті самі підходи, які ними використовуються по відношенню до юридичних осіб. Це на нашу думку спрощує адміністрування податку та є більш справедливим. Тому, зважаючи на наявність різних підходів в Україні щодо сплати податків з реального майна у відношенні до юридичних та фізичних осіб, ми пропонуємо розробити єдиний підхід до такого оподаткування.

Податки на спадщину. Податок на спадщину використовується в Україні за різними ставками в залежності від ступеня споріднення. Спадщина у вигляді рухомого та нерухомого майна, цінних паперів, корпоративних прав і т.д. оподатковується за наступними ставками:

- 15% або 17% якщо спадкоємець не є родичем спадкодавця або він є нерезидентом;
- 5% якщо спадкоємець є резидентом але не є близьким родичем;
- 0% якщо спадкоємець є резидентом та є близьким родичем (наприклад, батьки, чоловік/жінка, батьки чоловіка/жінки або діти).

Світова практика свідчить про те, що існують дві групи країн, це ті які застосовують високі ставки податку на спадщину, які сягають 50%, а також ті які оподатковують спадщину помірно. В Україні, як видно з рисунку 3 нижче податки на

спадщину збираються за помірними ставками.

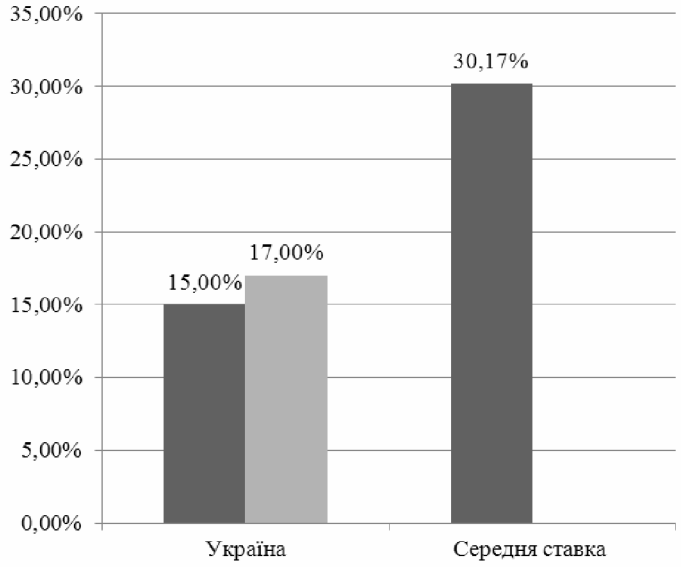


Рисунок 3 - Порівняння ставки податку що застосовується в Україні та в середньому по проаналізованих нами країнах

Говорячи про можливості удосконалення механізму оподаткування спадщини, як однієї із складових оподаткування майна та відповідно його приросту при отримані спадщини спадкоємцем, можна згадати досвід Канади, що принципово відрізняється від інших країн, а також підхід Південної Африки.

Досвід Канади цікавий тим, що дана країна не використовує податки на спадщину в загальному розумінні. За аналогією з підходом цієї країни в Україні так само можна відійти від оподаткування спадщини і вважати все майно, що належало померлій особі, як умовно-продане в момент смерті такої особи. Відповідно вважатиметься що спадкоємець отримує дохід на суму такого умовно-проданого майна, а власне оподаткування такого доходу вже буде відбуватись на загальних підставах.

Використання такого підходу дозволить не стягувати податки на спадщину, що в свою чергу спростить податкову систему України, та дозволить застосовувати більш диференційований підхід до оподаткування майна отримуваного у спадщину. Наприклад таке оподаткування можна буде диференціювати за розміром такого доходу, а не лише за ступенем споріднення, як це відбувається зараз.

Як у випадку при переході на вищезгадану систему, так і в рамках поточної системи оподаткування спадщини, доцільним буде використання досвіду Південної Африки. В цій країні при оподаткуванні спадщини використовується стандартне відрахування у розмірі приблизно 3,5 млн. грн., тобто в цій країні не оподатковується будь-яка спадщина менша цієї суми.

На нашу думку в Україні було б також доцільно використовувати такий інструмент, попередньо розрахувавши рівень можливого відрахування виходячи з економічної ситуації в Україні. Це в свою чергу могло б перетворити оподаткування спадщини в інструмент досягання соціальної справедливості в Україні, за допомогою звільнення від оподаткування спадщини бідних верств населення та збільшеного оподаткування заможних громадян.

Податки на чисте майно, за вирахуванням боргів. В Україні відсутня практика використання податків на чисте майно, так само їх не використовує жодна країна з тих, податкові системи яких ми аналізували в другому розділі. Тому, зважаючи на

вищенаведене, ми пропонуємо не змінювати українську політику щодо використання таких податків.

Всі вищенаведені ідеї, пропозиції та міркування стосуються змін поточної системи оподаткування майна та його приросту, що використовується в Україні. Якщо ж говорити про реальне запровадження податків на майно та його приріст та перетворення цього податку в один з основних та стабільних джерел фінансування як місцевих так і державного бюджету слід зупинитись на перевагах та недоліках такого оподаткування.

Серед основних переваг оподаткування майна є те, що таке оподаткування дійсно може стати надійним джерелом фінансування бюджетних витрат. Даний податок також можна використовувати по відношенню до майна нерезидентів. Цей податок можна використовувати для фінансування послуг пов'язаних з обслуговуванням майна та розвитку й оновлення інфраструктури. До переваг цього податку відноситься практично повна неможливість його уникнення та розбудова ефективної влади на місцях за рахунок більшої автономії фінансування власних видатків.

Головні недоліки введення реального податку на майно та його приріст в основному поділяються на наступні чотири групи:

1. Податок на майно та його приріст оподатковує нереалізований дохід з капіталу, тобто такий податок стягується незалежно від того чи використовувалось майно в економічній діяльності і стало джерелом прибутку;

2. Податок на майно та його приріст сплачується за звичай раз на рік та складає значну суму і в разі його використання буде сплачуватись переважною більшістю населення, що може викликати значне соціальне обурення;

3. Використання податку на майно та його приріст вимагатиме проведення щорічних переоцінок вартості майна, що також негативно сприйматиметься громадянами;

4. Завжди будуть виникати спори щодо адекватності проведеної оцінки вартості майна і відповідно розміру нарахованого податку.

Світова практика використання податку на майно та його приріст показує що це один з найгірших податків з точки зору платників податків, але один з найкращих з точки зору держави. Тому ефективність запровадження податків на майно та його приріст залежить від досягнення певного консенсусу між бажанням держави збирати додаткові податки та готовністю населення сплачувати такі податки.

З глобальної точки зору використання податків на майно реально може збільшити дохідну частину бюджету будь-якої країни, оскільки всі інші податки враховуючи міжнародну мобільність факторів виробництва та міжнародну податкову конкуренцію постійно або знижуються або ж залишаються на тому самому рівні, в той час як податки на майно реально можуть генерувати більше доходу.

За розрахунками вітчизняних та іноземних вчених теоретичний максимум податку на майно складає 12%, по суті це і є той збалансований рівень оподаткування цим податком. Як в Україні, так і в багатьох інших країнах є можливість збільшення дохідності бюджетів країн за рахунок податку на майно, оскільки в більшості країн податки на майно якщо і використовуються взагалі, то за значно меншими ставками.

Враховуючи той факт, що податок на майно дуже широко використовується країнами світу ми можемо говорити про те, що при наявності політичної волі до введення такого податку немає жодних технічних чи адміністративних перепон для такого виду оподаткування.

Податок на майно, як і будь-який інший податок, потребує політичної волі та суспільного сприйняття. На нашу думку саме наявність політичної волі є ключовим

моментом при використанні податку на майно та його приріст. Використання такого податку охопить майже все населення країни, його неможливо буде ввести приховано. Тому, якщо існують будь-які політичні вагання щодо введення податку на прибуток, в жодному разі таке введення не має стояти серед пріоритетів розвитку податкової системи України.

В разі наявності політичної волі до введення податку на майно та його приріст ми пропонуємо створити в структурі Міністерства доходів і зборів України відокремлений Департамент адміністрування податку на майно, а на кожному з місцевих рівнів влади створити відповідні структурні підрозділи для введення такого оподаткування.

В Департаменті адміністрування податку на майно на нашу думку мають бути наступні три підрозділи: оціночний підрозділ, підрозділ по роботі з крупними платниками податків, а також підрозділ по роботі з неплатниками податків на майно.

Головними задачами роботи такого департаменту мають бути наступні:

- Контроль за дотриманням податкового законодавства при нарахування та сплаті податку на майно на місцевих рівнях;
- Розробка критеріїв оцінки та моніторинг ефективності оподаткування податком на майно по кожному з місцевих рівнів, включаючи простеження ефективності до кожного податкового інспектора;
- Оцінка та перегляд оцінок вартості майна для розрахунку бази оподаткування на місцевих рівнях;
- Робота з крупними платниками податків та їх відповідне оподаткування на державному рівні;
- Робота з проблемними платниками податку, збір заборгованостей, штрафів, процентів, а також додаткових витрат щодо такої роботи використовуючи відповідний інструментарій.

Додатково задачі такого департаменту мають передбачити контроль за дотриманням принципів оподаткування та необхідність проведення відповідного навчання та сертифікації оцінювачів, податкових інспекторів та всіх інших осіб що будуть пов'язані з адміністрування податку на майно.

Відповідно до наведених вище задач оціночний підрозділ має відповідати за проведення оцінок майна, а також координувати навчання та сертифікацію відповідних спеціалістів. Підрозділ по роботі з крупними платниками податків буде займатись оподаткуванням найбільш платників податку. А підрозділ по роботі з неплатниками податків на майно в свою чергу візьме на себе всю роботу пов'язану зі збором прострочених податкових платежів, а також роботу по пов'язану із судовим оскарженням нарахування та сплати податків на майно.

Висновки та пропозиції. Серед основних пропозицій щодо удосконалення механізму оподаткування майна та його приросту, розроблених нами на основі аналізу проведеному вище, ми можемо виокремити наступні:

- у питанні оподаткування майна в Україні слід провести розподіл такого майна на "нове" та "старе" майно враховуючи процес набуття прав власності на майно у вигляді приватизації;
- стягувати податки на майно та його приріст на місцевому рівні відповідно до місця розташування такого майна;
- використовувати реєстраційні збори замість податків на передачу майна;
- розробити єдиний підхід до оподаткування майна фізичних та юридичних осіб;
- відійти від оподаткування спадщини і вважати все майно, що належало померлій особі, як умовно-продане в момент смерті такої особи з відповідних оподаткуванням доходу на суму такого умовно-проданого майна на загальних підставах.

Додатково слід зазначити, що запровадження податків на майно та його приріст в податковій системі України є перспективним напрямом, оскільки такі податки можуть стати одним з основних та стабільних джерел фінансування як місцевого так і державного бюджету, проте існує ряд переваг та недоліків такого виду оподаткування, які необхідно враховувати при його впровадженні.

Список літератури

1. Дубоносова А.С. Майно як об'єкт оподаткування / А.С. Дубоносова // Форум права. – 2008. - № 3. – С. 146-151.
2. Мельник О.Я. Особливості оподаткування майна у країнах Європейського Союзу: досвід для України / О.Я. Мельник // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2010. – № 6. – С. 99-102.
3. Податковий Кодекс України із змінами та доповненнями від 15.08.2012 р. Режим доступу – http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17. – Заголовок з екрану.
4. A Legislative Guide to Washington State Property Taxes // Senate Ways and Means Committee. – Washington, USA, 2011. – 26 p.
5. Carlson R. A Brief History of Property Tax / R. Carlson // IAAO Conference on Assessment Administration. – Boston, 2004. – 8 p.
6. Coate S. Property Taxation, Zoning, and Efficieancy: A Dynamic Analysis / S. Coate // CIRPEE Workshop. – New York, USA, 2010. – 57 p.
7. Combs S. Property Tax Basics / S. Combs // Texas Comptroller of Public Accounts. – USA, 2012. – Publication No. 96-1425. – 36 p.
8. International Tax Highlights 2012 (Germany, Canada, Japan, Brazil, New Zealand, South Africa) // Deloitte Global Services Limited. – 2012.
9. OECD to Northern Europe: Raise Your Property Taxes! [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ibtimes.com/oecd-northern-europe-raise-your-property-taxes-412038 – Заголовок з екрану.
10. Plimer F., McCluskey W. The Basis and Administration of the Property Tax: What can be learned from International Practice? / F. Plimer, W. McCluskey // FIG Congress 2010. – Australia, 2010. – 13 p.
11. Tyer C. The Property Tax - Why It Persists [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ipspr.sc.edu/grs/SCCEP/Articles/Proptax.htm – Заголовок з екрану.

P. Iamko
Ukrainian state university of finance and international trade, Kiev

Taxes on property and its gains: international practices and Ukrainian realities

The present article contains comparative analysis of international and Ukrainian approaches to taxation of property and its gains in terms of natural persons and legal entities with relevant recommendations and suggestions. In more details we have considered real property taxes, taxes on property transfer and taxes on net property, excluding debts.

The main recommendations and suggestions, developed on the basis of performed analysis, are as follows: to divide property into two categories of "new" and "old" property considering acquisition of property rights in the form of privatization; to levy taxes on property and its gains at the local level taking into account location of such property; to use registration fees instead of taxes on property transfer; to develop unified approach as for taxation of property of natural persons and legal entities; to change approach as for taxation of inheritance and to consider property owned by the deceased person as conditionally sold at the moment of death with relevant taxation of income for amount of such conditionally sold property on the general basis.

Additionally, we reviewed advantages and disadvantages of property taxation and assessed prospects of implementation of real property taxes in Ukraine. Upon results of such review we concluded that implementation of taxation of property and its gains in the taxation system of Ukraine is potentially productive, since such taxation may become one of the main and stable source of financing of both local and national state budgets, however, there are certain advantages and disadvantages of such type of taxation.

One of the key advantages of property taxation is the fact, that such taxation can become a reliable source of budget expenditures financing. This tax can also be used for taxation of non-residents' property, as well as financing services related to property maintenance and development of infrastructure. Additionally, it is almost impossible to avoid and evade such taxes and they can contribute to development of effective local authorities through greater autonomy in financing of their expenditures.

The main disadvantages of implementation of real taxation of property and its gains are as follows:

taxation of property and its gains taxes unrealized income from capital, i.e. such tax is levied regardless of whether the property was used in the economic activity and has become a source of income; taxes on property and its gains are usually paid once per year and may reach significant amount, thus, if they shall be implemented they will be paid by the overwhelming majority of the population and may lead to significant social disturbances; use of taxes on property and its gains will require execution of annual revaluation of property, which shall be also negatively perceived by citizens, since there will be always disputes regarding adequacy of the revaluation and therefore the amount of accrued tax.
property taxes, tax mechanism, taxation of capital

Одержано 17.02.13

УДК 656.338.12

В.В. Аулін, проф., канд. фіз.-мат. наук, О.М. Замота, здобувач
Кіровоградський національний технічний університет

Залежність рентабельності вантажних перевезень від системи технічного обслуговування і ремонту автомобілів

В статті розглянуто залежність показників собівартості вантажних перевезень від системи технічного обслуговування і ремонту автомобілів. З точки зору собівартості вантажних перевезень є необхідність впровадження більш прогресивних систем технічного обслуговування і ремонту замість існуючої планово-попереджувальної. Сучасні дослідники надають перевагу адаптивній системі технічного обслуговування і ремонту. Планово-попереджувальна система ТО і Р не забезпечує зменшення витрат на підтримання техніки тому, що не враховує дійсний стан машини і динаміку його зміни. Крім цього потребують уточнення та удосконалення існуючі методи розрахунку витрат на ТО і Р.
система технічного обслуговування і ремонту, планово-попереджувальна система, адаптивна система, технічний стан, собівартість перевезень

В.В. Аулин, О.Н. Замота
Кировоградский национальный технический університет
Зависимость рентабельности грузовых перевозок от системы технического обслуживания и ремонта автомобилей

В статье рассмотрена зависимость показателей себестоимости грузовых перевозок от системы технического обслуживания и ремонта автомобилей. С точки зрения себестоимости грузовых перевозок есть необходимость внедрения более прогрессивных систем технического обслуживания и ремонта вместе существующей планово-предупредительной. Современные исследователи отдают предпочтение адаптивной системе технического обслуживания и ремонта. Планово-предупредительная система ТО и Р не обеспечивает уменьшение затрат на поддержание техники потому, что не учитывает действительное состояние машины и динамику его изменения. Кроме этого требуют уточнения и усовершенствования существующие методы расчета затрат на ТО и Р.
система технического обслуживания и ремонта, планово-предупредительная система, адаптивная система, техническое состояние, себестоимость перевозок

Постановка проблеми. Економічне обґрунтування технічного обслуговування і ремонту (ТО і Р) машин при планово-попереджувальній системі (ППС) базується на періодичності виконання робіт через певний пробіг автомобіля, напрацювання його

© В.В. Аулін, О.М. Замота, 2013

систем та агрегатів в тис. км або мото-годин [1-3]. При використанні ППС і адаптивної системи (АС) передусім необхідно визначитись з вартісною оцінкою робіт, які проводяться. Калькуляція витрат відіграє важливу роль в управлінні транспортними компаніями. Вона дає інформацію для прийняття рішення за витратами і поліпшенню витратою коштів. Традиційні методи розрахунку собівартості не враховують повну інформацію по транспортним витратам за життєвий цикл. Це призводить до значних спотворень розрахунків собівартості транспортних послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У світі проводяться значні дослідження щодо поліпшення методики розрахунку калькуляції витрат на транспортні послуги з урахуванням сформованих недоліків [4-7]. Створюються узагальнені вартісні моделі, що дозволяють враховувати вартість транспортних послуг під час життєвого циклу машини. Традиційні методи розрахунку собівартості перевезень значно спрощені і часто включають лінійні залежності витрат на перевезення в залежності від пробігу. Це призводить до спотворення інформації про вартість транспортних послуг або оцінки залишкової вартості машин. Крім цього, складати кошториси на основі експертних оцінок, а не на точних показниках діяльності транспорту стає неприпустимо в сучасних умовах [4]. Нововведення в традиційні методи розрахунку калькуляції витрат на практиці ще недостатньо розроблені. Існує тільки кілька спроб в літературі, спрямованих на подолання проблеми необ'єктивної оцінки підрахунку витрат транспортних послуг [5, 6] і зв'язують ці витрати з сучасними системами контролю та обліку автотранспорту [7, 8]. Тим не менш, принципи нової транспортної системи розрахунку вартості вже розробляються і застосовуються в різних пілотних проектах [9, 10]. Подальший аналіз системи калькуляції транспортних послуг дозволить створити точні математичні моделі, що скоротить перевитрати коштів на підтримку автомобілів в працездатному стані.

Метою даної роботи є дослідження впливу системи ТО і Р автомобілів на собівартість та підвищення рентабельності вантажних перевезень.

Виклад основного матеріалу. Відомо, що собівартість перевезень є грошовим відображенням витрат на виконання одиниці транспортної роботи:

$$S_i = \frac{C_{заг.i}}{P_i}, \tag{1}$$

де S_i – собівартість одиниці і-того виду транспортної роботи, грн;

$C_{заг.i}$ – загальні витрати підприємства на виконання і–го виду транспортної роботи, грн;

P_i – об'єм виконаної транспортної роботи і-го виду (т.км).

Всі витрати, пов'язані з виробництвом транспортної продукції, класифікують за економічною ознакою на елементи,і по виробничому – на статті.

Основними статтями калькуляції собівартості автомобільних перевезень є:

– основна $ЗП_{осн}$ і додаткова $ЗП_{дод}$ заробітна плата водіїв з нарахуваннями $К_{нар}$:

$$ЗП_{вод}=ЗП_{осн}+ЗП_{дод}+(ЗП_{осн}+ЗП_{дод})\cdot К_{нар}. \tag{2}$$

Таким чином, загальні витрати на перевезення складають:

$$С_{заг}= ЗП_{вод}+ С_{А.П}+С_{ЕМ}+С_{АШ}+С_{ТО,\,ПР}+С_{А}+С_{НВ}, \tag{3}$$

де $С_{А.П}$ – витрати на автомобільне паливо;

$С_{ЕМ}$ – витрати на змащувальні та інші експлуатаційні матеріали;

$C_{АШ}$ – витрати на відновлення і ремонт автомобільних шин;

$C_{ТО,\ ПР}$ – витрати на технічне обслуговування і поточний ремонт;

$C_{А}$ – амортизаційні відрахування;

$C_{НВ}$ – накладні витрати по підприємству.

У статтю «Витрати на технічне обслуговування і ремонт рухомого складу» включають основну і додаткову заробітну плату робочих, що здійснюють ТО і Р, з нарахуваннями, вартість матеріалів і запасних частин. Для розрахунку цих витрат використовують загальний пробіг автомобілів і норми витрат, що діють, по кожному виду ТО і ПР на 1000 км пробігу з розбиттям по елементах витрат (заробітна плата, запасні частини, матеріали), грн:

$$C_{ТО,ПР} = \sum\left(H_{ЗПрpi} \cdot \frac{L_{заг}}{1000} + H_{ЗЧi} \cdot \frac{L_{заг}}{1000} + H_{Mi} \cdot \frac{L_{заг}}{1000} \right), \quad (4)$$

де $H_{ЗПрpi}$, $H_{ЗЧi}$, H_{Mi} – норма витрат відповідно по заробітній платі робочих, що здійснюють ТО і Р, запасним частинам і матеріалам по і-му виду технічних дій, грн.

У США велику увагу приділяють економічній ефективності і рентабельності, але їх система фінансування транспортної галузі кардинально відрізняється від нашої вітчизняної. Із збільшенням пробігу автомобіля росте і сума витрат на підтримку транспортного засобу в працездатному стані. Це пояснюється детальною діагностикою, для виявлення всіх дрібних неполадок і їх усунення на початковому етапі. Більш відповідає дійсності нелінійне зростання суми витрат. Більшість американських підприємств списує легкові автомобілі, пробіг яких перевищує 80000 миль. Вони вважають, що подальша експлуатація такої техніки економічно не вигідна [8].

На Україні затрати на експлуатацію автомобілів залежать від його пробігу. Кошти виділяють на кожні 1000 км пробігу, тобто використовується лінійна залежність. Це не відповідає дійсності, оскільки техніка потребує більше капіталовкладень з ростом пробігу, а також знижується ефективність транспортного засобу у зв'язку із спрацюванням його деталей і вузлів [9].

Для визначення розміру амортизаційних відрахувань використовують балансову вартість автомобілів і норми амортизаційних відрахувань, що діють. Ці норми базуються на застарілій ППС ТО і Р автомобілів і тому потребують уточнення.

Стан та рівень розвитку виробничо-технічної бази підприємства істотно впливають на затрати, пов'язані з ТО і Р автомобілів, продуктивність праці робітників, що проводять ТО і Р, коефіцієнт технічної готовності РС та інші показники ефективності технічної експлуатації і транспортного процесу в цілому. В умовах дефіциту матеріальних та енергетичних ресурсів подальший розвиток і ефективне використання виробничо-технічної бази підприємств автомобільного транспорту можливі на підставі вдосконалення структури виробничих потужностей, на ТО і Р автомобілів, приведення їхніх техніко-економічних характеристик у відповідність до вимог ринкової економіки.

Як показує досвід, додатковий обсяг робіт через низьку якість обслуговування і ремонту становить до 30% на ПР, до 5…10% на ТО-1 і до 10…15% на ТО-2. Додаткові роботи на ТО пов'язані з понаднормовими затратами ресурсів [12]. Виконання більшого обсягу ремонтних робіт свідчить про те, що при ППС допускається експлуатація транспортних засобів в період катастрофічного зношування, що істотно зменшує ресурс машини.

Для того, щоб зрозуміти чому при ППС ТО і Р допускаються додаткові роботи, не забезпечується високий рівень експлуатаційної надійності машин треба розглянути

заходи підтримання працездатності при цій системі. Вона характеризується однаковим обсягом робіт для однотипної техніки, регламентованою періодичністю робіт, які не враховують умови експлуатації та вік техніки.

При використанні АС ТО і Р всі роботи проводяться за результатами діагностування. Це дозволяє економити значні кошти за рахунок оптимізації обслуговуючих робіт, більш повно використовувати ресурс вузлів, агрегатів і машини в цілому.

Рухомий склад підприємства передбачає наявність вантажного автомобіля, МАЗ 53366 2001 року випуску. Стан виробничо-технічної бази АТП на досить низькому рівні. Підприємство не має достатньо споруд, для здійснення діагностичних, ремонтних робіт РС, ремонтних майстерень, цехів, канав для монтажу та демонтажу вузлів та деталей, є місця розташування рухомого складу підприємства, адміністративна будівля. Не в достатній кількості вимірювальні прилади, та обладнання постів діагностування, лабораторне обладнання, електровимірювальні прилади загального і спеціального призначення також в обмеженій кількості. Об'єми транспортної роботи досить великі, про що свідчать показники пробігу (фактичний пробіг за спідометром). Затрати на обслуговування автомобіля МАЗ-53366 згідно з ППС представлені в табл.1.

Ремонтні послуги, такі як, ремонт паливної апаратури, капітальний ремонт ДВС, коробки передач, а також специфічні роботи: налагодження брезентового покриття каркасу кузова, або якщо автомобіль не може дістатися місця надання ремонту - виконують працівники інших СТО, але на території АТП. Працівники, що виконують ТО і Р, фактично відсутні. Нескладний поточний ремонт виконують водії. ТО проводиться за ППС згідно пробігу автомобілів.

Виникає гостра необхідність будівництва і розширення виробничо-технічної бази, яка передбачає підвищення рівня механізації та автоматизації виробничих процесів, удосконалення форм організації і методів управління, планування і прогнозування головних напрямів розвитку. В сучасних умовах ринку транспортних послуг форма організації та управління, методи розвитку і використання виробничих потужностей на підприємстві не забезпечують в повному обсязі необхідних провізних і пропускних можливостей РС [8].

Таблиця 1 – Затрати на обслуговування автомобіля МАЗ-53366 згідно з ППС

Види обслуговування та ремонту	Норма витрат на одне обслуговування			Норма витрат на ТО та ПР на 1000 км пробігу			
	всього	у тому числі		всього	у тому числі		
		зарплата	матеріали		зарплата	запасні частини	матеріали
ЩО	2,37	0,98	1,39	10,77	4,75	_	6,01
ТО-1	18,1	12,48	5,70	7,27	4,98	_	2,28
ТО-2	68,96	51,99	16,97	6,91	5,20	_	1,70
ПР	_	_	_	73,99	34,88	22,53	16,56
Разом	_	_	_	98,95	49,83	22,53	26,58

Значним резервом у справі підвищення продуктивності автомобілів і зниження собівартості перевезень є поліпшення організації обслуговування і ремонту РС автомобільного парку. На рис.1 можна бачити, що витрати на ТО і Р є вагомими і істотно впливають на собівартість перевезень.

У зв'язку з цим при ТО і Р автомобілів все більш широке застосування знаходить безперервне діагностування їх технічного стану, що дозволяє отримувати не

тільки інформацію про несправності механізмів і систем автомобіля, але й прогнозувати їх працездатність та своєчасно проводити ремонт і підтримувати техніку у працездатному стані. Основним джерелом підвищення продуктивності праці при ТО і Р автомобілів і агрегатів є механізація і автоматизація виробничих процесів. Якщо система ТО РС є ППС, то всі роботи, передбачені для кожного обслуговування, є обов'язковими до виконання в повному обсязі [11].

При ППС діагностичні, кріпильні, мастильні, заправні, регулювальні, електротехнічні, збирально-мийні роботи проводяться в необхідному обсязі і терміни, передбачені ТО, дозволяють забезпечити нормальні умови праці для роботи всіх систем і механізмів автомобіля. ТО є профілактичним заходом, що проходить примусово в плановому порядку через певні пробіги або час роботи рухомого складу. ТО-1 і ТО-2 включають в себе мастильні, кріпильні та регулювальні роботи і виконуються через певні пробіги, встановлені в залежності від умов експлуатації рухомого складу автопарку [12, 13].

Аналіз стану АТП свідчить про наявність низки негативних тенденцій, які впливають на темпи відтворення основних фондів та рівень працездатності рухомого складу. Ці тенденції пояснюються такими причинами:

По-перше, у сфері транспортного процесу використовується РС, який тривалий час не оновлюється, внаслідок чого на його утримання витрачаються величезні ресурси, а ефективність роботи автомобільного транспорту залишається невисокою. На рис. 1 показано витрати на обслуговування та утримання автомобіля МАЗ 53366 2001 року випуску.

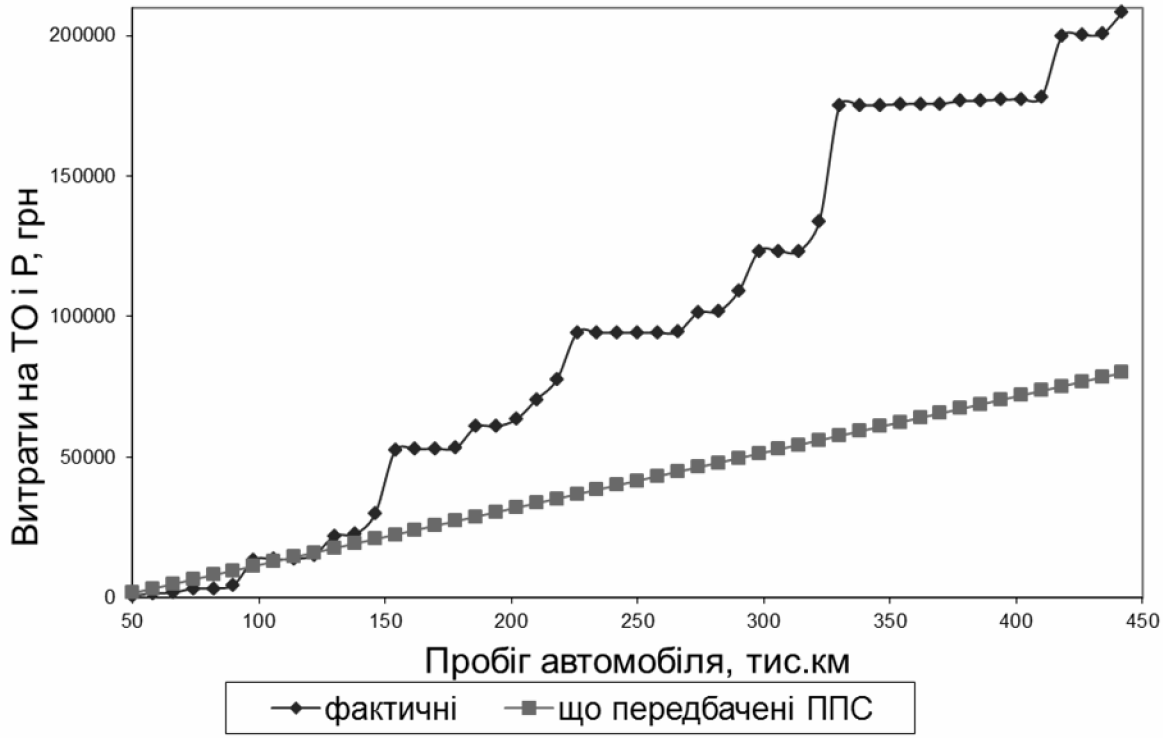


Рисунок 1 – Витрати АТП на утримання та обслуговування автомобіля МАЗ 53366 у період з 01.01.2009 по 30.08.2012

На ремонт АТП витрачає до 45% від усіх витрат на утримання цього автомобіля. Різниця наявна і дуже велика, тобто оновлення РС є однією з

найголовніших цілей підприємства на шляху його розвитку.

По-друге, у сфері ТО і Р автомобілів функціонує значна частина фізично і морально застарілого технологічного устаткування, недостатні масштаби якісного і кількісного оновлення засобів праці, боксів тощо.

По-третє, діючі форми організації виробництва і праці, а також методи управління виробничо-технічною базою не відповідають вимогам існуючого господарського механізму і не забезпечують фінансової самостійності та ефективного розвитку виробництва при ТО і Р автомобілів [10].

В умовах підвищення безпеки руху, виключення відмов у роботі, забезпечення довговічності на заданому рівні і скорочення витрат на технічне утримання РС, автотранспортні підприємства можуть коригувати нормативи ТО з урахуванням умов експлуатації РС, зміни режимів ТО (тобто переліки операцій, періодичність і трудомісткість), зміни співвідношення між обсягами робіт ТО і Р в результаті включення в ТО характерних часто повторюваних операцій ПР. Коригування нормативів спрямовано на забезпечення високої експлуатаційної надійності, збільшення ролі і значення профілактичних робіт за рахунок скорочення обсягу поточного ремонту.

Висновки. Отримані результати оцінки фінансових показників утримання, ТО і Р автомобілів АТП свідчать про необхідність вдосконалення системи ТО і Р. Потребує поліпшення використання виробничої бази підприємств по ТО і Р. Слід скоротити трудомісткість і витрати на ТО і Р шляхом підвищення ролі профілактичних дій в комплексі робіт по підтримці автомобілів в технічно справному стані. При цьому необхідно застосувати раціональну технологію і наукову організацію праці і виробництва, підвищення якості ТО і ПР РС, впровадження сучасних засобів діагностики й методів діагностичного моніторингу технічного стану автомобілів.

Планово-попереджувальна система ТО і Р не забезпечує зменшення витрат на підтримання техніки тому, що не враховує дійсний стан машини і динаміку його зміни. Крім цього потребують уточнення та удосконалення існуючі методи розрахунку витрат на ТО і Р, які не відповідають вимогам переходу на адаптивну систему обслуговування машин.

Список літератури

1. Аулін В.В. Рівні отримання інформації про технічний стан двигунів в системі діагностичного трибомоніторингу / В.В. Аулін, О.Ю. Жулай, А.Ф. Крисенко, С.В. Лисенко // Збірник наукових праць Луганського національного аграрного університету. Серія Технічні науки. – Луганськ: ЛНАУ, 2006. – №65(88). – С. 21-28.
2. Аулін В.В. Обгрунтування вибору методів діагностичного моніторингу дизелів у системі ТО і Р засобів транспорту / В.В. Аулін, О.Ю. Жулай // Вісник національного транспортного університету. – В двох частинах, частина 2. – Київ: НТУ, 2007. – С. 263-268.
3. Кравченко О.П. Наукові основи управління ефективністю експлуатації автомобільних поїздів // Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора техн. наук.- Харків 2007. – 38 с.
4. Elaborating Cost and Performance Management Methods in Transport, Promet – Traffic & Transportation 21 (2009), no. 3, 217-224.
5. Askarany D, Yazdifar H, Askary S, Supply chain management, activity-based costing and organisational factors, International Journal of Production Economics 127 (2010), no. 2, 238–248, DOI 10.1016/j.ijpe.2009.08.004.
6. Baykasoglu A, Kaplanoglu V, Application of activity-based costing to a land transportation company: a case study, International Journal of Produc-tion Economics 116 (2008), no. 2, 308-324, DOI 10.1016/j.ijpe.2008.08.049.
7. Cai J, Liu X, Xiao Z, Liu J, Improving supply chain performance management: A systematic approach to analyzing iterative KPI accom-plishment, Decision Support Systems 46 (2009), no. 2, 512-521, DOI 10.1016/j.dss.2008.09.004.

8. Fawcett S E, Cooper M B, Logistics Performance Measurement and Cus-tomer Success, Industrial Marketing Management 27 (1998), no. 4, 341-357, DOI 10.1016/S0019-8501(97)00078-3.
9. Bokor Z, Cost Drivers in Transport and Logistics, Periodica Polytechnica ser. Transportation Engineering 38 (2010), no. 1, 13-17, DOI 10.3311/pp.tr.2010-1.03.
10. Implementation of Activity-based Costing in Logistics, Acta Technica Jaurinensis ser. Logistica 2 (2009), no. 3, 337-343.
11. Техническое обслуживание, ремонт и хранение автотранспортных средств: В 3 кн. / В.Е.Канарчук, А.А.Лудченко, И.П.Курников, И.А.Луйк. – К.: Вища шк., 1991. – Кн 1. – 359 с., Кн. 2. – 406 с.
12. Карпенко О.А. Життєвий цикл як попереджуючий фактор негативних наслідків циклічності // Системні методи керування, технологія та організація виробництва, ремонту та експлуатації автомобілів: Зб. наук. пр. /Редкол.: М. Ф. Дмитриченко (голов. ред.) – К.: НТУ, ТАУ. – 2003. Вип. 16. – 324с. – С.274 – 279.

V. Aulin, O. Zamota
Kirovograd National Technical University
The dependence of the profitability of freight traffic from system maintenance and repair of vehicles.

In the article influence of the system of technical service and repair of cars is considered on the prime price of transportations.

It is rotined that from point of prime price of freight transportations there is a necessity to inculcate more progressive system of technical service and repair on the technical state (adaptive system) as compared to the preventive-maintenance system.

Preventive maintenance system PM & R does not provide reduced costs to maintain trucks because they do not take into account the actual state of the machine and the dynamics of its changing. Other than that required clarification and improvement of existing methods of calculating the cost of PM & R.
system of technical service and repair, planned preventive system, adaptive system, technical state, cost of transportations

Одержано 19.03.13

УДК 657.6 : 502

О.В. Артюх-Пасюта, канд. екон. наук
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
І.Ю. Кравченко, доц., канд. екон. наук
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

Екологічний аудит: теоретичні аспекти і наукові підходи

У статті розглянуто теоретичні підходи до визначення сутності поняття «екологічний аудит», а також наведені мета, завдання та функції екологічного аудиту.
екологічний аудит, навколишнє природне середовище, екологічне управління

Е.В. Артюх-Пасюта
ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»
И.Ю. Кравченко
ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»
Екологический аудит: теоретические основы и научные подходы

© О.В. Артюх-Пасюта, І.Ю. Кравченко, 2013

В статье рассмотрены теоретические подходы к определению сущности понятия «экологический аудит», а также приведены цель, задания и функции экологического аудита.
экологический аудит, окружающая природная среда, экологическое управление

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси, що відбуваються в Україні на шляху до ринкової економіки, ускладнюються загальною екологічною кризою, яка за деякими ознаками набула форми екологічної катастрофи, що спонукає до подальшого розвитку національної економіки з урахуванням вимог охорони довкілля та формування нових підходів у екологічній політиці держави. В цьому контексті екологічний аудит є ефективним сучасним інструментом системи управління, який повинен забезпечувати еколого-гармонійний розвиток підприємств сучасних форм господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження і розробки з формування теоретико-методологічних, організаційно-економічних та правових основ екологічного аудиту набувають істотного значення. Проблемам наукових розробок щодо екологічного аудиту та його практичного застосування присвячені праці І.В. Басанцова [2], Т.П. Галушкіної [5], Н.В. Гончаренко [6], Б.М. Данилишина [7], Л.І. Максимова [11], Л.Г. Мельника, М.К. Шапочки [15], С.В. Неженцева [13], В.Я. Шевчука, Ю.М. Саталкіна, В.М. Навроцького [20], С.Є. Шутки [21] та ін. Незважаючи на вагомі результати наукових пошуків вчених дискусійним залишається питання уточнення понятійного апарату, мети, завдань та функцій екологічного аудиту.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження системних характеристик теоретичних основ екологічного аудиту. Завданням статті є визначення мети, завдань та функцій екологічного аудиту в еколого-економічній політиці підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання необхідності проведення екологічного аудиту в Україні почало порушуватися вітчизняними науковцями наприкінці 90-х років минулого сторіччя. Так, основні правові та організаційні принципи здійснення екологічного аудиту в Україні визначено у Концепції сталого розвитку України, прийнятих на національному рівні міжнародних стандартів [9, с. 44] та Законі України «Про екологічний аудит» [17].

На сьогоднішній день серед правознавців, екологів та економістів існують різні визначення поняття екологічного аудиту (табл. 1). Враховуючи принципові розбіжності у визначенні поняття «екологічний аудит», всі підходи пропонуємо розглянути у правовому, еколого-економічному аспектах.

Таблиця 1 – Підходи щодо визначення поняття «екологічний аудит»

Автор, джерело	Екологічний аудит – це:
Правовий аспект	
Закон України «Про екологічний аудит» [17]	документально оформлений, системний, незалежний процес оцінювання об'єкта екологічного аудиту, що включає збирання і об'єктивне оцінювання доказів для встановлення відповідності визначених видів діяльності, заходів, умов, системи екологічного управління та інформації з цих питань вимогам законодавства України про охорону навколишнього природного середовища та іншим критеріям екологічного аудиту
Заява про політику в області екологічного аудиту (Всесвітній та Європейський банки) [6]	систематична, документована, періодична і об'єктивна оцінка об'єктів, що перебувають у власності або користуванні суб'єктів господарювання, щодо відповідності екологічним вимогам
Міжнародна організація зі стандартизації (ІСО) [22].	математичний і документований процес перевірки, що полягає в об'єктивному одержанні і оцінці інформації і спрямований на те, щоб встановити, чи відповідають критеріям контролю конкретні екологічні заходи, явища і у повідомленні результатів цієї перевірки споживачу

Автор, джерело	Екологічний аудит – це:
ICC Position Paper on Environmental Auditing (Міжнародна торгова палата) [7]	засіб, інструмент управління, що охоплює систематичну, документовану, періодичну і об'єктивну оцінку того, наскільки організаційна система, управління довкіллям, функціональне обладнання відповідають екологічним цілям, що передбачає посилення контролю за практичною діяльністю у сфері охорони навколишнього середовища
Наказ Державного комітету екології Росії «Про систему екологічного аудіювання» [14]	независимая, объективная, вневедомственная оценка соответствия деятельности хозяйствующих субъектов и состояния окружающей среды требованиям действующего природоохранного законодательства, нормативных и правовых актов, методических и регламентирующих документов в области охраны окружающей среды и природопользования»
Еколого-економічний аспект	
Бартельс Дж. [1, с. 109]	спосіб оцінки відхилень реального стану навколишнього середовища від попередньо заданих внутрішніх і зовнішніх екологічних стандартів, який проводиться з метою з'ясування для компанії існуючих екологічних ризиків
Басанцов І.В. [2, с. 39]	самостійний професійний недержавний вид екологічної діяльності, взаємопов'язаний з державним і виробничим екологічним контролем
Борисова В.А. [3]	підприємницька діяльність екологічних аудиторів чи екологічних аудиторських організацій зі здійснення незалежного кваліфікованого аналізу й оцінки господарської діяльності, яка впливає на навколишнє середовище
Бройде З.С. Макаров Е.А. Рождов І.І. Бройде Г.З.[19]	систематизований і документований процес аналізу, в якому цілеспрямовано отримують чи уточнюють інформацію, що свідчить або підтверджує відповідність екологічно спрямованої діяльності, результатів, умов, систем управління, а також інформації критеріям аудиту і екологічної безпеки
Галушкіна Т.П. [5]	з одного боку, вид підприємницької діяльності, а з іншого – елемент екологічного менеджменту
Дайман С.Ю. [18]	невід'ємний інструмент системи управління навколишнім середовищем і природокористуванням
Данилишин Б.М. [7]	підприємницька діяльність зі здійснення незалежних позавідомчих заходів, що полягають у зборі та оцінці інформації про стан технологічного і природоохоронного устаткування на підприємстві, виконання ним вимог природоохоронного законодавства, реалізацію планів природоохоронної діяльності та забезпечення екологічної безпеки
Дяченко Л.І. [8, с.188]	самостійний вид незалежного контролю
Кантаєва О.В. [10, с. 56]	підприємницька діяльність фізичних та юридичних осіб, які мають відповідну ліцензію на її проведення і спрямована в першу чергу на підвищення ефективності екоменеджменту
Макаров С.В. Агарова Л.Б. [4]	вневедомственная, независимая, квалифицированная оценка, анализ, разработка соответствующих рекомендаций и предложений по фактическим результатам любой экологически значимой деятельности
Мельник Л.Г. Шапочка М.К. [15]	інструмент для систематичної перевірки внутрішньо-фірмового екологічного потенціалу, екологічних ризиків
Максимів Л.І. [11]	форма екологічного контролю, інструмент оцінки впливу на стан навколишнього середовища, спрямованого на посилення екологічної складової господарської діяльності
Мех Я., Кулик Р. [12, с. 35]	різновид аудиторської діяльності, що включає систематизований, документований процес одержання, вивчення й об'єктивного оцінювання екологічної інформації про об'єкт аудиту, для встановлення відповідності визначених видів діяльності, заходів, умов, подій, системи управління навколишнім природнім середовищем вимогам законодавства України про охорону навколишнього природного середовища та іншим екологічним критеріям, а також, достовірності фінансової) звітності в частині відображення в ній інформації про природоохоронну діяльність суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора

Автор, джерело	Екологічний аудит – це:
Нєженцев С.В. [13]	невід'ємна складова частина механізму управління охороною навколишнього середовища і природокористування, що враховує забезпечення прав власності, надзвичайно важливий для економіки, тому що дозволяє зменшити екологічний, інформаційний і комерційний ризик
Петрик О.А. [16]	контроль аудитором правильності відображення господарюючим суб'єктом екологічних аспектів у фінансовій звітності. Екологічний аудит повинен стати обов'язковою складовою аудиторської діяльності в Україні
Шевчук В.Я. Саталків Ю.М. Навроцький В.М. [20]	інструмент управління, який грунтується на системному підході, за допомогою якого оцінюється екологічна ефективність управління підприємством для збереження навколишнього природного середовища й підтримки конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства
Шестаков А.С. [6, с. 171]	дослідження екологічного стану і статусу об'єкта власності (нерухомості) або діяльності з метою виявлення минулих або діючих проблем і потенційних екологічних ризиків і невідповідності діяльності вимогам екологічного законодавства, що регламентує цей вид діяльності

Правовий аспект**.** Проаналізувавши визначення поняття «екологічний аудит», прийнятого у нормативно-правових актах України та в міжнародній практиці, можна зазначити, що екологічний аудит є систематичним, об'єктивним процесом оцінювання діяльності об'єкта екологічного аудиту, що впливає на стан навколишнього середовища, включаючи аналіз ефективності природоохоронних заходів, перевірку на відповідність природоохоронним вимогам. Тобто, у визначеннях поняття екологічного аудиту чітко прослідковується ототожнення екологічного аудиту з екологічною оцінкою. Але, слід виділити відмінність зазначених понять, яка полягає в тому, що здійснення екологічного аудиту являє собою оцінку впливу на навколишнє середовище в даний момент, а також екологічні наслідки господарської діяльності в попередній період. В той же час екологічна оцінка спрямована на майбутнє, вона описує потенційний вплив передбачуваного проекту у випадку його реалізації.

Розглянуті визначення поняття екологічного аудиту є звуженими і розкривають його сутність лише як засобу реалізації державної політики у сфері забезпечення екологічної безпеки і раціонального природокористування.

Враховуючи правові підходи щодо визначення поняття екологічного аудиту, автори статті зазначають, що найбільш доцільним з правової точки зору розглядати екологічний аудит – як вид підприємницької діяльності, що здійснюється сертифікованими екологічними аудиторами з метою перевірки відповідності екологічної діяльності суб'єктів господарювання вимогам природоохоронного законодавства.

Еколого-економічний аспект. Екологи та економісти вважають, що екологічний аудит являє собою самостійний напрямок діяльності, що дозволяє в умовах ринкової економіки знаходити компроміс між економічними інтересами конкретних суб'єктів господарювання і екологічними інтересами суспільства.

Поширеним серед вчених і управлінців є визначення екологічного аудиту як інструменту управління. Так, група вчених, серед яких Галушкіна Т.П. [5], Дайман С.Ю. [18], Нєженцев С.В. [13], Шевчук В.Я., Саталкова Ю.М., Навроцький В.М. [20] розглядають екологічний аудит як невід'ємний інструмент управління станом навколишнього середовища.

Крім того, науковці в визначеннях екологічного аудиту виділяють його функції. Так, Бартельс Дж. [1], Мех Я., Кулик Р. [12] підкреслюють оціночну функцію; Бройде З.С., Макаров Е.А., Рождов І.І. та Бройде Г.З. [19] – аналітичну функцію екологічного аудиту. Лише Борисова В.А. [3], Макаров С.В. і Агарова Л.Б. [4] характеризуючи екологічний аудит, розширюють його функції додаючи до оцінки аналіз.

Але, на наш погляд, крім аналітичної та оціночної функції до функції екологічного аудиту необхідно віднести наступні:

– контролююча функція – полягає у контролі екологічної діяльності, дотриманні вимог чинного законодавства про охорону навколишнього середовища;

– соціальна функція – забезпечення еколого-орієнтованого управління підприємством та підвищення екологічної освіченості управлінського персоналу;

– інформаційна функція – надання інформації керівництву підприємства для прийняття своєчасних та відповідних рішень у сфері охорони навколишнього середовища та ресурсозбереження, інформування усіх працівників про результати екологічного аудиту підприємства з метою затвердження майбутніх екологічних програм;

– превентивна функція – своєчасне визначення керівництвом підприємства можливих екологічних ризиків внаслідок виробничої діяльності та затвердження заходів щодо їх уникнення;

– мотиваційна функція – мотивація керівництва підприємства до підвищення рівня екологічної безпеки, екологічного іміджу підприємства, його конкурентоспроможності, а також виходу на світові ринки та залучення додаткових інвестицій.

Басанцов І.В. [2], Дяченко Л.І. [8], Максимів Л.І. [11] пов'язують екологічний аудит з екологічним контролем. На нашу думку, слід розмежувати поняття екологічний аудит і екологічний контроль. Відмінність екологічного аудиту від екологічного контролю полягає в тому, що екологічний аудит є видом професійної підприємницької діяльності. Якщо правовим наслідком здійснення екологічного контролю є прийняття управлінських та інших рішень, то екологічний аудит відіграє допоміжну роль при прийнятті рішень, причому не лише органами виконавчої влади чи місцевого самоврядування, а й юридичними чи фізичними особами, в першу чергу - суб'єктами господарювання, які замовляють екологічний аудит. Якщо результати екологічного контролю переважно мають бути відкритими для громадськості, то висновки екологічного аудиту є власністю його замовника (за загальним правилом вона є конфіденційною).

Мех Я., Кулик Р. [12], Петрик О.А. [16] у наукових публікаціях присвячених сутності і проблемам методики та організації екологічного аудиту в Україні розглядають екологічний аудит як різновид аудиторської діяльності і обґрунтовують доцільність поєднання екологічного аудиту з аудитом фінансової звітності. При цьому автори наголошують на необхідності перевірки і засвідчення достовірності показників фінансової звітності, що є об'єктом дослідження фінансового аудиту, контролі аудитором правильності відображення господарюючим суб'єктом екологічних аспектів у фінансовій звітності. В цілому, ми погоджуємось з тим, що екологічний аудит є різновидом аудиторської діяльності. Проте, дискусійним питанням залишається поєднання екологічного аудиту з аудитом фінансової звітності, оскільки вони значно відрізняються в частині об'єкту і критеріїв аудиту, мети використання отриманих результатів.

Для усунення суперечностей щодо мети екологічного аудиту і аудиту фінансової звітності, автори статті вважають ввести додаткову форму фінансової звітності, в якій будуть відображатися фінансові показники, що характеризують діяльність суб'єктів господарювання в екологічній сфері

У процесі становлення і розвитку екологічного аудиту як самостійного виду консультаційних послуг все частіше вчені і аудитори наголошують на доцільності визначення його, насамперед, як підприємницької діяльності. Такої думки дотримуються Борисова В.А. [3], Вешкурцева Є.А. [4], Галушкіна Т.П. [5], Данилишин

Б.М. [7], Кантаєва О.В. [10]

Мельник Л.Г., Шапочка М.К. [15], Шестаков А.С. [6, с. 171] виділяють у визначенні екологічного аудиту його мету, яка полягає в систематичній перевірці екологічного потенціалу підприємства, минулих або діючих проблем і потенційних екологічних ризиків і невідповідності діяльності вимогам екологічного законодавства.

Автори статті вважають, що екологічний аудит здійснюється з метою забезпечення контролю за використанням природних ресурсів, забруднення екосистем та перевірки дотримання нормативно-правових вимог щодо охорони навколишнього природного середовища в процесі здійснення господарської діяльності підприємства.

Дослідження теоретичних підходів до розкриття сутності поняття екологічного аудиту дозволило сформувати власне визначення екологічного аудиту. Екологічний аудит – це незалежний екологічно спрямований організаційно-правовий вид аудиторської діяльності, який включає перевірку господарюючих суб'єктів у їх власних інтересах, пов'язаних із забезпеченням екологічної безпеки, раціональним використанням та відтворенням природних ресурсів, захистом і конкурентоспроможністю об'єкта аудиту та його інвестиційної привабливості.

Висновки з проведеного дослідження. Визначаємо, що в нормативно-правових актах і серед науковців відсутнє єдине, загальноприйняте визначення поняття, мети, завдань та функцій екологічного аудиту. Монографічний аналіз наукових розробок вчених надало можливість авторам статті визначити поняття, мету, завдання та функції екологічного аудиту. Але екологічний аудит потребує подальшого розроблення концептуальних основ, методичних й організаційних форм, цілісної системи науково-методологічних підходів до його проведення, що повинно стати предметом наукових досліджень у майбутньому.

Список літератури

1. Бартельс Дж. Практика экологического аудирования / Дж. Бартельс // Экологический учет и аудит: сб. статей. – М.: ФБК-ПРЕСС, 1997. – С. 109-123.
2. Басанцов І.В. Екологічний аудит в Україні: актуальність, проблемні питання та напрями удосконалення / І.В. Басанцов, О.С. Пантелейчук // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 1. – С. 38–46.
3. Борисова В.А. Екологічний аудит як механізм регулювання впливу на довкілля / Борисова В.А. //Держава та регіони. – 2002. - № 4. – С. 44-49.
4. Вешкурцева Е.А. Экологический аудит: проблемы становления и развития в России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.viems.-ru/asnti/ntb/ntb501/ecoupr2.
5. Галушкіна Т.П. Економіка природокористування: навч. посібник / Т.П. Галушкіна. – Харків: Бурун Книга, 2009. – 321 с.
6. Гончаренко Н.В. Сутність екологічного аудиту: теоретичні засади і наукові підходи / Н.В. Гончаренко // Облік і фінанси АПК. - 2011. - № 3. - С. 168-171.
7. Данилишин Б.М. Економіка природокористування: підручник / Б.М. Данилишин, М.А. Хвесик, В.А. Голян. – К.: Кондор, 2010. – 465 с.
8. Дяченко Л.І. Проблеми методики та організації екологічного аудиту в Україні / Л.І. Дяченко // Науковий вісник. – 2004. - Вип. 14.4. - С. 188-191.
9. Заєць О.М. Екологічний аудит в Україні / О.М. Заєць // Управління розвитком. – 2011. – № 2 (99). – С. 44–45.
10. Кантаєва О.В. Аудит екологічної діяльності суб'єктів господарювання / О.В. Кантаєва, О.В. Кузнєцова, Ю.В. Кулій // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 3 (57) – С. 56–575.
11. Максимів Л.І. Формування концепції екологічного аудиту в Україні у контексті європейської інтеграції / Л.І. Максимів, І.С. Буйна // Науковий вісник. – 2005. - Вип. 15.7. – С. 215-220.
12. Кулик Р.Р. Екологічний аудит: сутність і проблеми становлення / Р.Р. Кулик, Я.В. Мех // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 2. – С. 34-38.

13. Нєженцев С.В. Запровадження екологічного аудиту як механізм поліпшення екологічного стану природного середовища [Електронний ресурс] / С.В. Нєженцев, Й.Д. Маяков // Портал «Екоаудит». – Режим доступу: http://ecoaudit.com.ua/index.php?go=Pages&in=view&id=8
14. О системе экологического аудирования, Приказ Госкомэкологии России от 16.10.1997 г. № 453 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.
15. Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням: підручник / за ред. Л.Г. Мельника, М.К. Шапочки. - Суми: ВТД «Універсальна книга», 2007. – 759 с.
16. Петрик О. Екологічний аудит в Україні: проблеми методики та організації / Петрик О. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 4. – С. 51-56.
17. Про екологічний аудит [Електронний ресурс]: Закон України: [прийнято постановою ВР від 24.06.2004 № 1862-IV] // Відомості Верховної Ради. – 2004. – № 45. – Режим доступу: http://rada.gov.ua.
18. Системы экологического менеджмента для практиков / [С.Ю. Дайман, Т.В. Островкова, Е.А. Заика, Т.В. Сокорнова]; под ред. С.Ю. Даймана. – М.: РХТУ им. Д.И. Менделеева, 2004. – 248 с.
19. Унификация терминов в сфере обращения с отходами [З.С. Бройде, Е.А. Макаров, И.И. Рождов, Г.З. Бройде] / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ecologylife.ru/utilizatsiya-2000/unifikatsiya-terminov.-html.
20. Шевчук В.Я. Екологічний аудит: посібник з екологічного менеджменту і екологічного аудиту / Шевчук В.Я., Саталкін Ю.М., Навроцький В.М. – К. : Вища шк., 2000. – 344 с
21. Шутка С.Є. Особливості впровадження екологічного аудиту в період реформування економіки України / С.Є. Шутка // Науковий вісник НЛТУ України. – Вип. 18.9. – 2008. - С. 99-104.
22. Busines, Industry and Environment Opportunities for East West Cooperation on Environment Management Sistems. UN/ ECE. – CEP/WG.1/R/11/ Rev/1/Add/1/- 27 Guly 1995/- Geneva.

E. Artyukh-Pasyuta, I. Kravchenko
Poltava University of Economics and Trade

Ecological audit: theory and research approaches

The aim of the article is to study the system characteristics of the theoretical foundations of environmental auditing. Aim of the paper is to define the goals, objectives and functions of an environmental audit of environmental and economic policies of enterprises.

Today, among lawyers, environmentalists and economists have different definition of environmental auditing. Given the fundamental differences in the definition of "environmental audit" all approaches propose to consider in the legal, environmental and economic aspects. The theoretical approaches to reveal the essence of the concept of environmental auditing allowed to form their own definitions of environmental auditing.

Environmental audit requires further development of the conceptual framework, methodological and organizational forms, an integrated system of scientific and methodological approaches to its implementation, which should be the subject of research in the future.

environmental audits, environmental, ecological management

Одержано 11.04.13

УДК 658.589

В.Г. Дюжев, проф., канд.экон. наук
Национальный технический университет «ХПИ», Харьков
Н.А. Попов, асп.
Национальный технический университет «ХПИ», Украинский научно-исследовательский институт масел и жиров НААН, Харьков

Комплексный подход к повышению инновационной восприимчивости энергосберегающих мероприятий

В статье рассматривается комплексный подход как одно из направлений повышения инновационной восприимчивости к энергосберегающим мероприятиям. Выявлены типовые эффекты от энергосбережения на примере масложировой отрасли
энергосбережение, инновационная восприимчивость, комплексный подход, типовые эффекты, масложировая отрасль

В.Г. Дюжев, проф., канд. екон. наук
Національний технічний університет «ХПІ», Харків
М.О. Попов, асп.
Національний технічний університет «ХПІ», Український науково-дослідний інститут олій та жирів НААН, Харків
Комплексний підхід до підвищення інноваційної сприйнятливості енергозберігаючих заходів

У статті розглядається комплексний підхід як один з напрямків підвищення інноваційної сприйнятливості до енергозберігаючих заходів. Виявлені типові ефекти від енергозбереження на прикладі олійно-жирової галузі
енергозбереження, інноваційна сприйнятливість, комплексний підхід, типові ефекти, олійно-жирова галузь

Постановка проблемы. Энергосбережение (ЭС) является одним из ключевых и приоритетных вопросов экономической безопасности Украины. Это обусловлено высокой энергоемкостью валового внутреннего продукта, которая в 2-3 раза выше чем в промышленно развитых странах, ростом цен на традиционные топливно-энергетические ресурсы, увеличением импорта энергоносителей [1 - 4].

Исходя из вышесказанного, следует, что реализация ЭС мероприятий является актуальным стратегическим направлением. Однако, как показывает практика, одним из факторов, сдерживающих эффективность использования ЭС технологий, является слабая их инновационная восприимчивость (ИВ). Поэтому встает проблема разработки подходов и методов к повышению ИВ предприятий к ЭС мероприятиям.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические и методические проблемы ИВ, в частности оценки экономической эффективности внедрений инноваций, освещены в работах отечественных и зарубежных ученных: Б. Санто, Р.Солоу, Б. Твисса, А.И. Амоши, Ю.Н. Бажала, О.Н. Владимировой, А.В. Гринева, С.Д. Ильенковой, Н.В. Краснокутской, П.Г. Перервы, Н.П. Масленниковой, О.В. Мозенкова, Е.А. Уткина, Р.А. Фатхутдинова, Г.Г. Фетисова и др.

Однако, проблема повышения ИВ, в частности, применительно к ЭС технологиям является многогранной и специфической в условиях конкретных отраслей, поэтому имеется ряд недостаточно исследованных вопросов.

© В.Г. Дюжев, Н.А. Попов, 2013

Целью данного исследования является разработка комплексного подхода к анализу возможности ЭС мероприятий на примере масложировой промышленности и соответствующему повышению их ИВ.

Результаты исследования. Повышение ИВ к технологиям ЭС предполагает разработку методов повышения восприятия комплексных социально-экономических, экологически-техногенных возможностей их применения в конкретных условиях.

Однако, как показывает проведенное исследование, ЭС в большинстве случаев рассматривается преимущественно как экономия топлива, тепловой и электрический энергии, в то время как комплексный подход подразумевает отражения дополнительных эффектов (косвенных, ситуативных, опосредованных) во всех сферах, связанных с процессом производства: технической, социальной, экологической, техногенной и др. Не исключением являются и предприятия масложировой отрасли.

На основании проведенного анализа, было выявлено, что масложировые предприятия имеют достаточно низкую восприимчивость к разнообразным эффектам ЭС, о чем свидетельствует количество мероприятий внедренных за пять лет. Пример по некоторым предприятиям приведен в табл.1. Как видно из данных таблицы большинство эффектов слабовосприимчивы.

В таблице нами представлены разнообразные потенциальные эффекты, проявляющиеся в результате использования ЭС мероприятий в масложировой промышленности. Однако, чтобы потенциальные эффекты перешли в разряд фактических, необходимо их отражение, восприятие и учет в процессе производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Рассмотрим возможности ЭС мероприятий более подробно.

1. Эффект от экономии энергоресурсов ($E_т$; $E_{тэ}$; $E_{ээ}$)**.** Основной типовой эффект характеризуется снижением потребления топливно-энергетических ресурсов, в частности на предприятиях масложировой отрасли данный эффект проявляется в снижении затрат применяемого вида топлива (газ, лузга), тепловой энергии (конденсат, горячая вода, пар) и электроэнергии.

2. Эффект от снижения потерь растворителя ($E_р$)**.** При оптимизации энергетических потоков, наряду со снижением затрат тепловой энергии за счет совершенствования параметров технологического процесса, происходит снижение расхода растворителя, одного из определяющих показателей эффективности маслоэкстракционных заводов.

3. Эффект от повышения качества продукции ($E_{кпр}$)**.** ЭС технологии за счет более совершенствования оборудования (автоматизация, механизация), повышают непрерывность технологического процесса, что создает условия не только экономии топливно-энергетических ресурсов, но и выпуска продукции более высокого качества. Данный эффект важен для масложировых заводов, так как от стабильности процесса зависит уровень качественных показателей продукции.

4. Эффект от увеличения объема выхода продукции ($E_{впр}$)**.** Наряду с повышением качества обеспечение непрерывности производства дает возможность увеличить выход выпускаемой продукции, что снижает ее себестоимость.

5. Эффект от непредвиденного отключения электроэнергии ($E_{оэ}$)**.** По внутренним причинам отключение электроэнергии на масложировых предприятиях наносит существенный материальный и финансовый ущерб, снижая качественные и количественные показатели продукции, а также происходит снижение срока службы оборудования и другие негативные последствия. Внедренное современное ЭС оборудование позволяет снизить вероятность аварийных остановок.

Таблица 1 – Оценка фактического состояния инновационной восприимчивости возможности энергосберегающих мероприятий на масложировых предприятиях

Наименование предприятия	№ ЭС м-я	Потенциально возможные эффекты																
		$E_т$	$E_{тэ}$	$E_{ээ}$	$E_{кпр}$	$E_{впр}$	$E_{оэ}$	$E_{зт}$	$E_в$	$E_р$	$E_{фрв}$	$E_{тор}$	$E_{срсл}$	$E_{утр}$	$E_{ввв}$	$E_{дп}$	$E_{скп}$	$E_{тб}$
ЧАО с ИИ «Днепропетровский МЭЗ»	1	0,35	0,45	0	0	0	0	0	0	0	0	0,2	0,1	0	0	0	0	0
	2	0,3	0,4	0	0	0	0	0	0	0	0	0,1	0,1	0	0	0	0,1	0
	3	0,2	0,8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	4	0,1	0,8	0	0	0	0	0	0	0	0	0,1	0	0	0	0	0	0
	5	0	0	1,0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	6	0	0	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	7	0,1	0,6	0	0	0	0	0	0	0	0,1	0,2	0	0	0	0	0	0
	8	0	0	0,8	0	0	0	0	0	0,1	0,1	0	0	0	0	0	0	0
ПАО «ПМЭЗ-Кернел Груп»	1	0,1	0,7	0	0	0	0	0	0	0	0,1	0,1	0	0	0	0	0	0
	2	0,5	0,5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	3	0,2	0,3	0,1	0	0,2	0	0	0	0	0,1	0,1	0	0	0	0	0	0
	4	0	0	1,0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	5	0	0	0,3	0	0,2	0,1	0	0	0	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0	0	0
	6	0	0	1,0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	7	0	0	1,0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	8	0,5	0,3	0	0	0	0	0	0	0	0,1	0	0,1	0	0	0	0	0
	9	0,2	0,8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ООО «Приколотнянский МЭЗ»	1	0	0	0,8	0	0	0	0	0	0	0,1	0	0,1	0	0	0	0	0
	2	0,3	0,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0,1	0,1	0	0	0	0,1	0,1
	3	0,5	0,2	0	0	0	0	0	0	0	0,2	0	0,1	0	0	0	0	0
«Кировоградолия»	1	0	0	0,2	0	0	0	0	0,8	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	2	0,6	0,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,3
	3	0,2	0,3	0,1	0	0	0,1	0,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

6. Эффект от продажи электроэнергии по «зеленому» тарифу ($E_{зт}$)**.** Применение нетрадиционных возобновляемых источников энергии на предприятиях обеспечит частичную независимость от традиционных источников энергии, а также возможность получить дополнительную прибыль от продажи электроэнергии по «зеленому» тарифу. На масложировых предприятиях уже имеется опыт использования в качестве топлива отходов производства растительного происхождения (биотоплива) – подсолнечную лузгу.

7. Эффект от снижения затрат на технический ремонт и обслуживание оборудования ($E_{тор}$). Внедрение ряда ЭС технологий и оптимизация технологических процессов снижает пиковые технологические нагрузки, сокращая тем самым степень износа и соответствующие затраты на техническое обслуживание и ремонт оборудования.

8. Эффект от увеличения срока службы оборудования ($E_{срсл}$). Наряду со снижением затрат на технический ремонт и техническое обслуживание, снижение износа будет иметь дополнительный эффект в виде увеличения срока службы оборудования.

9. Эффект от повышения условий труда и сокращения численности рабочего персонала ($E_{утр}$; $E_{дп}$)**.** Применение некоторых ЭС технологий дает возможность повысить условия труда персонала на производстве. Данный социальный эффект, в свою очередь позволяет сэкономить фонд оплаты труда и соответственно повысить прибыль предприятия.

10. Эффект от снижения выбросов вредных веществ ($E_{ввв}$). Проблема выбросов вредных веществ в окружающую среду на масложировых предприятиях является одной из приоритетных. Во-первых, это выбросы, которые образуются при сжигании подсолнечной лузги в котельной; во-вторых, выбросы растворителя из маслоэкстракционного отделения. Решение данной проблемы возможно при применении мощных фильтрующих устройств, однако это требует значительных капиталовложений, поэтому руководители зачастую не готовы инвестировать в данные проекты. Внедрение ряда ЭС мероприятий позволяет наряду с вышеперечисленными эффектами обеспечить и снижение выбросов вредных веществ, что в свою очередь экономит капитальные вложения на природоохранные мероприятия и снижает реальные затраты по нормативным платам и штрафам за выбросы.

12. Эффект от снижения потребности в складских помещениях ($E_{скп}$)**.** Большинство масложировых предприятий в качестве топлива применяют подсолнечную лузгу. Для ее хранения требуются большие складские площади, так как насыпной вес составляет около 85 - 150 кг/м^3 [5], а также исходя из химических свойств, имеет способность к возгоранию. В настоящее время, частично данная проблема решается с помощью технологий брикетирование и гранулирования лузги, при этом насыпной вес составляет не менее 500 кг/м^3 [6]. Применяя различные ЭС мероприятия можно обеспечить сокращение объема хранящихся энергоресурсов и получить при этом дополнительный эффект в коммерческом использовании высвобождаемых площадей.

13. Эффект от повышения техногенной безопасности ($E_{тб}$)**.** Данный вид эффекта проявляется в снижении количества аварийных ситуаций на предприятиях. Особенно следует учесть тот факт, что согласно [7] маслоэкстракционное отделение относится по взрывопожароопасности к категории А, а это требует от персонала особого систематического контроля параметров технологического процесса. Использование ряда ЭС мероприятий снижает аварийность и повышает техногенную безопасность производства, что соответственно снижает потенциальные убытки от последствий аварийных ситуаций.

Данный перечень эффектов не является исчерпывающим и при более детальном исследовании может быть расширен.

Выводы. По результатам данного исследования следует сделать следующие выводы:

- имеет место фактическая низкая ИВ мероприятий по ЭС в масложировой промышленности;
- одной из причин этого является слабое представление о комплексных возможностях ЭС мероприятий;
- необходимо разработать в качестве нормативной базы типовые перечни полезных эффектов от ЭС мероприятий в масложировой отрасли;
- целесообразно использовать данные перечни при обосновании ЭС мероприятий, что позволит повысить ИВ к ЭС мероприятиям в целом в рамках масложировой отрасли.

Перспективность данного комплексного подхода позволяет более детально и обосновано проводить техническую политику, в том числе в отрасли данный подход может повысить эффективность разработки отраслевой нормативной базы ЭС.

Список литературы

1. Иванова, В.В. Киотский протокол как механизм управления энергосбережением / В.В. Иванова // Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки. – 2009. - №3. Т2. – С. 136 – 143.
2. Караєва, Н.В. Аналіз методів та класифікація заходів управління енергозбереженням в системі забезпечення сталого розвитку України / Н.В. Караєва // Механізм регулювання економіки. – 2010. - №3, Т.2. – С. 117 – 126.
3. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article.
4. Бевз, В.В Енергозбереження – ефективний шлях до зниження витрат виробництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1295/1/energozberejenia.pdf
5. Лушпиння соняшнику. Технічні умови: ДСТУ 7123: 2009. - [Чинний від 2012-01-01]. – К.: Держспоживстандарт України, 2011. - 8 с. - (Національний стандарт України).
6. Лушпиння соняшникове пресоване гранульоване. Технічні умови: ДСТУ 7124: 2009. - [Чинний від 2012-01-01]. – К.: Держспоживстандарт України, 2011. - 10 с. - (Національний стандарт України).
7. Перелік приміщень і будівель підприємств олійно-жирової промисловості з визначенням їх категорій і класів вибухопожежонебезпечних зон: ВБН В.1.1 – 37 – 200 – 2004. – Офіц. вид. – К.: М-во аграрної політики України, 2004. – 35 с. – (Відомчі будівельні норми України).

V. Dyujev, ***National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"***

N. Popov, *National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"*

An integrated approach to improving the energy efficiency measures of innovation receptivity

The purpose of this paper is to develop a comprehensive approach to the analysis of possible energy saving measures and thereby strengthen their innovation susceptibility.

As part of the study assessed the actual state of receptivity to innovative energy-saving measures in enterprises fat industry. On the basis of an integrated approach a list of typical beneficial effects of energy conservation measures.

Thus, an integrated approach can increase susceptibility to an innovative energy-saving measures in the oil industry.

energy saving, innovation receptivity, integrated approach, typical effects, oil and fat industry

Получено 02.04.13

УДК 657.442

Н.Ю. Головченко, доц., канд. екон. наук, О.О. Головченко, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Організаційно-методичні аспекти обліку непередбачених активів на підприємствах водопостачання та водовідведення

У статті розкрито наявну проблему щодо відображення в інформаційній системі обліку підприємств водопостачання та водовідведення сум непередбачених активів. Встановлено найпоширеніший вид непередбачених активів для досліджуваної підгалузі, а також узагальнені основні причини виникнення таких активів. Сформульовані негативні інформаційні наслідки, які виникають у результаті неправильного відображення даних про непередбачені активи в системі обліку підприємства водопостачання та водовідведення. В результаті запропоновані реальні організаційно-методичні рекомендації щодо адекватного відображення сум непередбачених активів в інформаційних системах підприємств водопостачання та водовідведення.
облік непередбачених активів, водопостачання, водовідведення, штрафні санкції, ліцензіат, звітність з ліцензованої діяльності

Н.Ю. Головченко, А.А. Головченко
Кировоградский национальный технический университет
Организационно-методические аспекты учета непредусмотренных активов на предприятиях водоснабжения и водоотведения

В статье раскрыта существующая проблема отражения в информационной системе учета предприятий водоснабжения и водоотведения сумм непредвиденных активов. Установлен самый распространенный вид непредвиденных активов для исследуемой подотрасли, а также обобщены основные причины возникновения таких активов. Сформулированы негативные информационные последствия, которые возникают в результате неправильного отражения данных о непредвиденных активах в системе учета предприятия водоснабжения и водоотведения. В результате предложены реальные организационно-методические рекомендации относительно адекватного отражения сумм непредвиденных активов в информационных системах предприятий водоснабжения и водоотведения.
учет непредвиденных активов, водоснабжение, водоотведение, штрафные санкции, лицензиат, отчетность по лицензионной деятельности

Організаційно-методичне забезпечення обліку активів на підприємствах водопровідно-каналізаційного господарства України багато в чому залежить від галузевих особливостей системи управління виробництвом та реалізацією зазначених житлово-комунальних послуг. На сьогодні система управління підприємством водопостачання та водовідведення чітко регламентована вимогами діючого законодавства, що регулює діяльність суб'єктів природних монополій [1, 3]. Крім цього, більшість підприємств водопостачання та водовідведення підпадають під регулювання Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері комунальних послуг [12-14].

У результаті будь-які активи, що створюються у процесі діяльності підприємств водопостачання та водовідведення, розглядаються менеджментом цих виробників у площині належності або неналежності до ліцензованої діяльності (ліцензована та інша діяльність). Відповідно й інформаційна система обліку повинна класифікувати та

© Н.Ю. Головченко, О.О. Головченко, 2013

нагромаджувати дані про активи та зобов'язання у розрізі зазначених видів діяльності.

Але в господарській практиці підприємств водопостачання та водовідведення іноді створюються активи, які:

– при формуванні планів ліцензійної діяльності не передбачались;

– по своїй економічній сутності не відносяться до іншої діяльності (тобто безпосередньо пов'язані з водопостачанням та водовідведенням);

– можуть бути визнані активами лише за дотримання ряду певних умов.

Метою цієї статті є вирішення проблеми адекватного відображення в інформаційній системі обліку підприємств водопостачання та водовідведення сум непередбачених активів на підставі детального розгляду їх найпоширенішого виду – штрафних санкцій за порушення правил користування системами водопостачання та водовідведення, а також визначення негативних інформаційних наслідків, які виникають у результаті неправильного відображення даних про непередбачені активи в системі обліку досліджуваних підприємств.

Необхідність відокремленого обліку об'єктів, пов'язаних з ліцензованою діяльністю, на підприємствах водопровідно-каналізаційного господарства прямо витікає з положень ст. ст. 13, 14 Закону України "Про житлово-комунальні послуги" [2]. Крім цього, доходи та витрати, пов'язані з водопостачанням та водовідведенням, приймають участь у формуванні тарифів на відповідні комунальні послуги, таким чином, підпадаючи під регулювання Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері комунальних послуг [1, 14].

З іншої сторони, досліджувані підприємства можуть здійснювати й інші види діяльності, які не відносяться до ліцензованої, а отже доходи, витрати та фінансові результати за неліцензованими видами діяльності повинні формувати окрему групу об'єктів обліку. До найбільш розповсюджених інших (неліцензованих) видів діяльності на водопровідно-каналізаційних підприємствах можна віднести:

– транспортні послуги, у тому числі перевезення спеціалізованим транспортом;

– аварійні та ремонтні роботи на мережах, що не перебувають у власності виробника;

– продаж непитної (сирої) води;

– проектування, реконструкція та будівництво мереж водопостачання, водовідведення та інших інженерних об'єктів;

– технічний нагляд за будівництвом та реконструкцією інженерних мереж та інших об'єктів будівництва;

– реалізація матеріальних запасів, у тому числі тих, що були у вжитку;

– інші види діяльності, що не відносяться до водопостачання та водовідведення.

З наведеного переліку видно, що всі без виключення інші види діяльності підприємств водопостачання та водовідведення спрямовані на отримання доходів, які у розумінні Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" [10], передбачають збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань.

Отже природно, що кінцевою метою більшості видів іншої діяльності для підприємства водопровідно-каналізаційного господарства буде саме надходження активів, як ресурсів контрольованих підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується призведе до отримання економічних вигод у майбутньому [10]. У будь-якому випадку, реалізація інших (не пов'язаних з централізованим водопостачанням та водовідведенням) видів товарів, робіт та послуг формуватиме виникнення дебіторської заборгованості, яка згідно п. 5 Положення

(стандарту) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість", визнається активом, лише якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума [11].

Детальне розкриття інших видів діяльності підприємств водопровідно-каналізаційного господарства зроблене нами з метою визначення ще одного потенційного напрямку виникнення активів (до речі, досить розповсюдженого у досліджуваній підгалузі). Мова йде про нарахування штрафних санкцій за порушення правил користування системами водопостачання та водовідведення.

Правовою основною для нарахування штрафних санкцій за порушення правил користування системами водопостачання та водовідведення є Наказ Міністерства ЖКГ від 27.06.2008 р. № 190 "Про затвердження Правил користування системами централізованого комунального водопостачання та водовідведення в населених пунктах України" (надалі – Правила) [8].

Так, згідно п. 3.2 Правил, якщо споживач самовільно приєднався до систем централізованого комунального водопостачання та водовідведення або самовільно користується ними, таке водокористування вважається безобліковим [8].

Розмір штрафної санкції за безоблікове водокористування визначається згідно пп. 3.3, 3.4 Правил наступним чином:

– виробник виконує розрахунок витрат води за пропускною спроможністю труби вводу при швидкості руху води в ній 2,0 м/сек та дією її повним перерізом протягом 24 годин за добу;

– розрахунковий період встановлюється з дня початку такого користування. Якщо термін початку безоблікового водокористування виявити неможливо, розрахунковий період становить один місяць [8].

Слід зазначити, що в Правилах передбачений досить широкий спектр випадків, коли водокористування може вважатись безобліковим, а до споживача можуть бути застосовані санкції, зокрема це:

– у випадку тривалості повірки засобу обліку понад 1 місяць (п. 5.14 Правил);

– порушення цілісності пломб та засобів обліку (п. 5. 18 Правил);

– використання води з протипожежних систем на господарські цілі (п. 7.6 Правил);

– витоки з мереж, які не обчислені встановленими засобами обліку (п. 10.1 Правил).

Необхідно звернути увагу на те, що порядок розрахунку штрафної санкції за безоблікове водокористування передбачає її обчислення спочатку у кубічних метрах, а потім, застосувавши діючий тариф, – у вартісному вимірнику. У результаті формується додатковий обсяг реалізації послуг з водопостачання та водовідведення, який має збільшувати загальні обсяги реалізації з ліцензованого виду діяльності.

Паралельно, зазначені обсяги реалізації самовільно спожитих абонентами послуг мають відображатись в звітності ліцензіата (ф. 2-НКРЕ-водопостачання/ водовідведення, 5-НКРЕ-водопостачання, 5-НКРЕ-водовідведення, 6-НКРЕ-ЖКК), яка подається Нацкомісії згідно діючих інструктивних документів [4-7].

З іншої сторони, суми штрафних санкцій за безоблікове водокористування не відповідають визначенню активів, яке наведене в Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" [10]. Так, активи – це ресурси, контрольовані підприємством/установою в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому.

Щодо штрафних санкцій за самовільне водокористування існує ймовірність:

– добровільної сплати абонентом виставлених санкцій;

– примусової сплати (через рішення суду);
– списання нарахованих санкцій (через рішення суду).

Таким чином, такий критерій визнання активом як отримання економічних вигод у майбутньому до штрафних санкцій за самовільне водокористування не може застосовуватись у повній мірі.

На сьогодні, інформаційні системи обліку підприємств водопровідно-каналізаційного господарства передбачають, що вже при виявленні самовільного водокористування, штрафні санкції нараховані абоненту визнаються активами, у результаті чого:

– штучно збільшується дебіторська заборгованість юридичних осіб;
– несуться додаткові видатки на сплату податків (ПДВ, податок на прибуток);
– викривляється статистична, фінансова та управлінська звітність підприємств.

Отже, варіативність визнання (або невизнання) сум штрафних санкцій за безоблікове водоспоживання як активів, призводить до погіршення інформаційних ресурсів системи управління наданням послуг з водопостачання та водовідведення (у тому числі у частині інформаційного забезпечення Нацкомісії).

Проведений нами аналіз обсягів реалізації послуг водопостачання та водовідведення в м. Кіровограді за 2010-2012 роки засвідчив достатньо велику питому вагу штрафних санкцій за безоблікове водокористування у загальних обсягах реалізації ліцензованих послуг (таблиця 1). При цьому, нами розглядались тільки обсяги реалізації послуг юридичним особам, адже згідно Правил штрафні санкції можуть застосовуватись лише до цієї категорії абонентів.

Таблиця 1 – Аналіз обсягів реалізації послуг з централізованого водопостачання та водовідведення в м. Кіровограді за 2010-2012 роки

№ / п	Показник	За даними 2010 року		За даними 2011 року		За даними 2012 року	
		тис. $м^3$	тис. грн.	тис. $м^3$	тис. грн.	тис. $м^3$	тис. грн.
1.	Реалізовано послуг водопостачання та водовідведення (юридичним особам)	в/п – 3154,1 в/в – 2975,8	26584,3	в/п – 3119,4 в/в – 3247,7	28323,6	в/п – 3089,7 в/в – 3124,9	24919,2
2.	в т. ч. штрафні санкції за безоблікове водоспоживання	в/п – 18,9 в/в – 15,4	152,7	в/п – 19,6 в/в – 16,2	159,3	в/п – 56,4 в/в – 20,1	322,1
3.	Питома вага нарахованих санкцій в загальному обсязі ліцензованих послуг, %	–	0,6	–	0,6	–	1,3

Для вирішення виявлених негативних наслідків, які виникають у процесі відображення в інформаційних системах підприємств водопостачання та водовідведення сум штрафних санкцій за безоблікове водоспоживання, нами пропонується вищезазначені штрафні санкцій розглядати, як непередбачені активи.

Згідно Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій, затвердженої наказом Мінфіну України від 30.09.1999 р. № 291, для обліку непередбачених активів призначений позабалансовий рахунок 041 "Непередбачені активи", який використовується для накопичення інформації про наявність непередбачених (потенційних) активів [9].

Ці активи виникли при узгодженні минулих господарських операцій та стануть реальними, якщо відбудеться або не відбудеться в майбутньому одна чи кілька

невизначених подій. Це визначення включає три основних характеристики непередбачених активів: 1) наявна обставина; 2) невизначеність кінцевого результату цієї обставини; 3) вирішення невизначеності на основі однієї або кількох майбутніх подій.

У результаті модель обліку непередбачених активів (на прикладі штрафних санкцій за самовільне водокористування) виглядатиме наступним чином (рисунок 1).

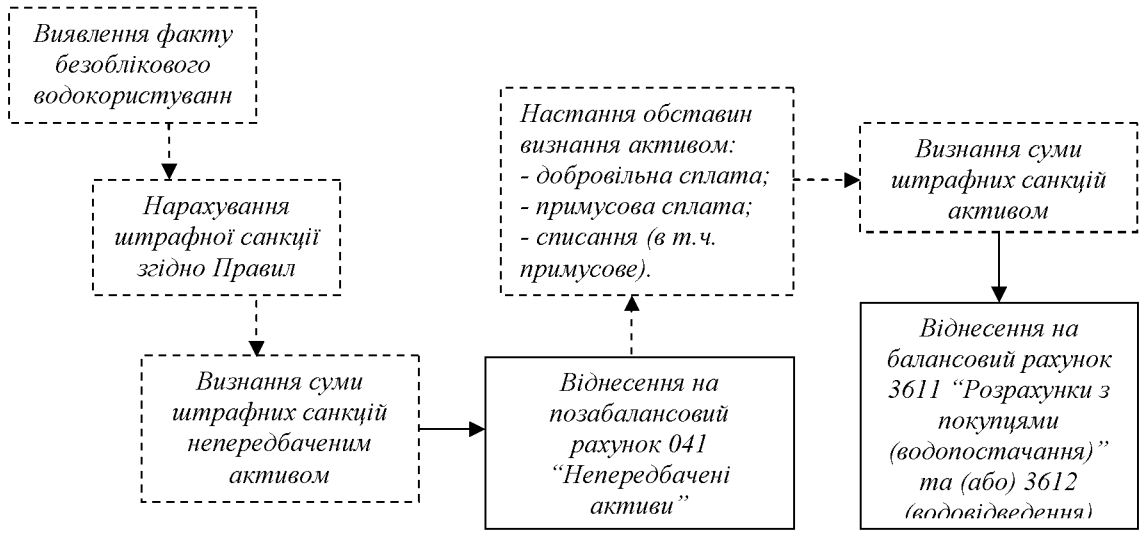


Рисунок 1 – Модель обліку непередбачених активів (на прикладі штрафних санкцій за самовільне водокористування)

Застосування запропонованої моделі обліку непередбачених активів вимагатиме від підприємств водопровідно-каналізаційного господарства внесення змін до діючих наказів про облікову політику, якими доцільно обумовити:

– визнання штрафних санкцій за безоблікове водокористування, як непередбачених активів з подальшим відображенням на позабалансовому рахунку 041 "Непередбачені активи";

– визначення як обставин визнання активом (або списання з позабалансового обліку): 1) добровільну сплату абонентом виставлених санкцій; 2) примусову сплату (через рішення суду); 3) списання нарахованих санкцій (в т.ч. через рішення суду);

– можливість коригування (віднесення поза баланс) сум раніше нарахованих та несплачених на дату балансу штрафних санкцій.

У результаті реформування діючих інформаційних систем обліку з урахуванням наведених пропозицій, виникає реальна можливість:

– уникнути штучного завищення сум дебіторської заборгованості юридичних осіб за спожиту воду та стоки;

– отримати в системі обліку дані про реальні втрати води та стоків в мережах (без спотворення на обсяги нереалізованих штрафних санкцій);

– запобігти виникненню додаткових видатків на сплату податків (ПДВ, податок на прибуток) в частині оподаткування сум нарахованих та несплачених штрафних санкцій;

– забезпечити належну якість (достовірність, повноту) статистичної, фінансової та управлінської звітності підприємств-ліцензіатів.

Список літератури

1. Закон України "Про державне регулювання у сфері комунальних послуг" від 09.07.2010р. № 2479-

VI [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://rada.gov.ua.
2. Закон України "Про житлово-комунальні послуги" від 24.06.2004р. № 1875-IV [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://rada.gov.ua.
3. Закон України "Про природні монополії" від 20.04.2000р. № 1682-III [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://rada.gov.ua.
4. Інструкція щодо заповнення форми звітності 2-НКРЕ-водопостачання/водовідведення "Звіт про обсяги натуральних показників ліцензіатів з централізованого водопостачання та (або) водовідведення", затв. Постановою НКРЕ від 14.04.2011р. № 606 [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://nkp.gov.ua.
5. Інструкція щодо заповнення форми звітності 5-НКРЕ-водопостачання "Звіт про розрахунки за централізоване водопостачання", затв. Постановою НКРЕ від 14.04.2011р. № 606 [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://nkp.gov.ua.
6. Інструкція щодо заповнення форми звітності 5-НКРЕ-водовідведення "Звіт про розрахунки за централізоване водовідведення", затв. Постановою НКРЕ від 14.04.2011р. № 606 [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://nkp.gov.ua.
7. Інструкція щодо заповнення форми звітності 6-НКРЕ-ЖКК "Звіт про фінансові результати та виконання кошторису витрат з ліцензованих видів діяльності", затв. Постановою НКРЕ від 14.04.2011р. № 606 [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://nkp.gov.ua.
8. Наказ Міністерства ЖКГ України "Про затвердження Правил користування системами централізованого комунального водопостачання та водовідведення в населених пунктах України" від 27.06.2008р. № 190 [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://rada.gov.ua.
9. Наказ Мінфіну України "Про затвердження плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його застосування" від 30.09.1999р. № 291 [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://rada.gov.ua.
10. Наказ Мінфіну України "Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" від 31.03.1999р. № 87 [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://rada.gov.ua.
11. Наказ Мінфіну України "Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість" від 08.10.1999р. № 237 [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://rada.gov.ua.
12. Порядок формування тарифів на централізоване водопостачання та водовідведення, затв. Постановою НКРЕ від 17.02.2011р. № 243 [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://nkp.gov.ua.
13. Процедура встановлення тарифів на послуги централізованого водопостачання та водовідведення, затв. Постановою НКРЕ від 17.02.2011р. № 245 [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://nkp.gov.ua.
14. Указ Президента України "Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері комунальних послуг" від 23.11.2011р. № 1073/2011 [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://rada.gov.ua.

N.Golovchenko, A.Golovchenko
Kirovograd national technical university

Organizational and methodical aspects of the accounting of unforeseen assets at the water supply and water disposal enterprises

In article the existing problem of reflection in information system of the accounting of the enterprises of water supply and water disposal of the sums of unforeseen assets is opened. In this regard different types of assets which arise at the enterprise as a result of licensed and other activity are considered.

As a result, the most widespread type of unforeseen assets for studied subsector – penalties for violation of the rules of using is established by water supply and water disposal systems. Besides in article the main legal preconditions and economic consequences of emergence of such assets are generalized.

Negative information consequences which result from the wrong reflection of data on unforeseen assets in system of the accounting of the enterprise of water supply and water disposal are separately formulated. As a result real organizational and methodical recommendations (model) of adequate reflection of the sums of unforeseen assets in information systems of the enterprises of water supply and water disposal are offered. Changes in the order on accounting policies which provide use of the offered model of the account are offered. Positive consequences of reforming of system of the account with use of the offered model are also defined.

the accounting of unforeseen assets, water supply, water disposal, penalties, the licensee, the reporting on licensed activity

Одержано 12.04.13
УДК 657.37:006.034

Н.В. Прохар, доц., канд. екон. наук
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

Особливості та дискусійні аспекти фінансової звітності відповідно до Національного Положення (стандарту) бухгалтерського обліку

У статті розглянуто особливості структури й змісту Балансу (Звіту про фінансовий стан), Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід), Звіту про рух грошових коштів та Звіту про власний капітал, визначено дискусійні аспекти їх складання та обґрунтовано напрями вдосконалення.
фінансова звітність, стаття, баланс, доходи, витрати, фінансові результати, сукупний дохід, грошові кошти

Н.В. Прохар, доц., канд. экон. наук
ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»
Особенности и дискуссионные аспекты финансовой отчетности в соответствии с Национальным Положением (стандартом) бухгалтерского учета

В статье рассмотрены особенности структуры и содержания Баланса (Отчета о финансовом состоянии), Отчета о финансовых результатах (Отчета о совокупном доходе), Отчета о движении денежных средств и Отчета о собственном капитале, определены дискуссионные аспекты их составления и обоснованы направления совершенствования.
финансовая отчетность, статья, баланс, доходы, расходы, финансовые результаты, совокупный доход, денежные средства

Постановка проблеми. Основним призначенням фінансової звітності є використання для прийняття управлінських рішень, оскільки саме звітність надає повну, правдиву та неупереджену інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства. В умовах реформування вітчизняної системи бухгалтерського обліку з метою її орієнтації на Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності й прийняття Податкового кодексу України значно звужується управлінська орієнтація фінансової звітності, однак розширюється її фіскальна спрямованість.

Аналіз досліджень і публікацій. Окремі питання теорії та методики складання фінансової звітності знайшли відображення у працях вітчизняних науковців, таких як М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, А.М. Герасимович, Й.Я. Даньків, В.І. Єфіменко, Г.Г. Кірейцев, М.Д. Корінько, Я.Д. Крупка, М.В. Кужельний, А.М. Кузьмінський, В.Г. Лінник, М.Р. Лучко, Н.М. Малюга, Є.В. Мних, Л.В. Нападовська, О.А. Петрик, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко, В.Г. Швець, В.О. Шевчук та інших. Дослідження окремих аспектів складання та подання фінансової звітності обґрунтовано у дисертаціях таких вітчизняних вчених, як В.П. Бондар, О.В. Будько, І.В. Буфатіна, О.В. Гаращенко, О.М. Головащенко, Т.В. Калайтан, О.М. Коробко, В.А. Кулик, Г.М. Курило, Я.В. Лебедзевич, Т.М. Ліхтер, Л.П. Нішенко, Л.В. Чижевська, В.А. Юденко та інших. Однак ряд проблем, пов'язаних із формуванням та відображенням у фінансовій звітності інформації про активи, власний капітал, зобов'язання, доходи, витрати і фінансові результати у контексті

© Н.В. Прохар, 2013
орієнтації на Міжнародні стандарти фінансової звітності залишаються дискусійними та вимагають вирішення з урахуванням національних особливостей бухгалтерського обліку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз структури та змісту фінансової звітності у складі Балансу (Звіту про фінансовий стан), Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід), Звіту про рух грошових коштів та Звіту про власний капітал й обґрунтування напрямів їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу. З прийняттям Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затвердженого наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. [1], відмінено дію П(С)БО 1-5, що регламентували порядок складання Балансу, Звіту про фінансові результати, Звіту про рух грошових коштів та Звіту про власний капітал.

Особливостями нових форм фінансової звітності, що повинні складатися підприємствами, починаючи з І кварталу 2013 року і в наступних звітних періодах, є наступні:

– скорочення кількості розділів (актив балансу – з чотирьох до трьох, пасив балансу – з п'яти до чотирьох);

– вилучення розділів Звіту про фінансові результати, що місять інформацію про податкові різниці та узгодження облікового й податкового прибутку (збитку);

– включення до Звіту про фінансові результати розділу «Сукупний дохід»;

– введення альтернативи вибору щодо складання Звіт про рух грошових коштів за прямим або непрямим методом;

– заповнення окремих статей звітності на нетто-основі (інвестиційна нерухомість; довгострокові біологічні активи; дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги тощо);

– включення витрат майбутніх періодів до складу оборотних активів, доходів майбутніх періодів – до поточних зобов'язань, цільового фінансування – до довгострокових зобов'язань;

– розподіл забезпечень на довгострокові й поточні;

– скорочення окремих статей фінансової звітності з метою їх укрупнення (запаси, інші оборотні активи, інші поточні зобов'язання тощо);

– деталізація розрахунків з бюджетом та виокремлення заборгованості з податку на прибуток підприємства;

– вилучення статей доходів і витрат від надзвичайних подій

– наведення переліку додаткових статей фінансової звітності.

На думку автора, схвальної оцінки потребує можливість вибору підприємством методу складання Звіту про рух грошових коштів та включення додаткових статей до звітності, що запозичене з міжнародної практики ведення обліку. Однак, нові форми фінансової звітності все ж не відрізняються мінімальним набором статей, як передбачено Міжнародними стандартами фінансової звітності.

Загалом, формати фінансових звітів для підприємств України видозмінені не суттєво, але підходи до заповнення окремих статей звітності містять принципові відмінності та потребують уточнення.

Спрощенню читання та розуміння фінансової звітності сприятиме наведення у Балансі (Звіті про фінансовий стан) інформації про інвестиційну нерухомість та довгострокові біологічні активи лише за справедливою (залишковою) вартістю, оскільки ці статті не є типовими для більшості підприємств, а наведення детальної інформації про такі активи призводить до перенасичення балансу надлишковою

інформацією. Вилучення зі складу статей балансу гудвілу з цих позицій також є правомірним, однак суперечить Міжнародним стандартам фінансової звітності.

Не достатньо коректним, на думку автора, є укрупнення статті «Запаси» та включення до її складу виробничих запасів, МШП, незавершеного виробництва, готової продукції та товарів, оскільки склад запасів визначається особливостями діяльності виробничого, торговельного підприємства або підприємства, що надає послуги. Тому розрахунок коефіцієнтів оборотності та забезпеченості конкретних видів запасів з метою проведення економічного аналізу буде можливим тільки при використанні додаткових аналітичних даних.

Вилучення статей балансу «векселі одержані», «дебіторська заборгованість за розрахунками: із нарахований доходів; із внутрішніх розрахунків», «векселі видані», «поточні зобов'язання за розрахунками: з позабюджетних платежів; з учасниками; із внутрішніх розрахунків» є цілком обґрунтованим через недостатню розвиненість фондового ринку та незначну кількість підприємств, що повинні складати консолідовану фінансову звітність. Однак, внутрішні розрахунки підприємств споживчої кооперації або материнського й дочірніх підприємств доцільно наводити окремими рядками.

Наведення у активі балансу статті «дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги» тільки за чистою реалізаційною вартістю сприймається неоднозначно у зв'язку з тим, що розрахунок резерву сумнівних боргів запозичений із зарубіжної облікової практики. Крім того, до витрат у податковому обліку включаються витрати на створення резерву сумнівної заборгованості, але в сумі безнадійної дебіторської заборгованості. Тому нарахування резерву сумнівних боргів з прийняттям Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [3] також є обов'язковим.

Назва статті активу балансу «гроші та їх еквіваленти», на думку автора є некоректною, оскільки слово «гроші» є розмовним, а законодавча база України розкриває тільки сутність терміну «грошові кошти».

Деталізація дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом по податку на прибуток диктується вимогами Податкового кодексу, однак тоді логічно в активі балансу також деталізувати заборгованість держави по податку на додану вартість з метою контролю його відшкодування.

Витрати майбутніх періодів, що включають, переважно, передоплату періодичних видань, в практиці господарювання підприємств є оборотними активами, але для сільськогосподарських формувань витрати на будівництво літніх таборів і загонів для тварин, траншей для силосування, витрати на поліпшення земель є необоротними активами, що в новій формі Балансу, ймовірно, повинні відображатися у складі інших необоротних активів.

Об'єднання інформації про статутний та пайовий капітал підприємства та відображення у статті «зареєстрований капітал» є обґрунтованою, оскільки підприємства залежно від форми власності формують тільки один вид зареєстрованого капіталу (статутний або пайовий), що відображається в установчих документах (статуті чи установчому договорі).

Розподіл забезпечень підприємства на довгострокові й поточні, на думку автора, спростить процедуру аналізу фінансового стану підприємства, що передбачає розподіл забезпечень на вказані групи задля розрахунку фінансових коефіцієнтів.

Вилучення з пасиву балансу статті «поточні зобов'язання за розрахунками з одержаних авансів» з позицій податкового законодавства є недоцільним, оскільки ПДВ відображається в обліку та звітності за правилом «першої події» та потребує окремого відстежування передоплати, що отримана на поточний рахунок підприємства. Однак,

сутність доходів майбутніх періодів визначається в більшості випадків отриманням авансів (передоплати), тому наявність цієї статті є недоцільною та потребує перейменування.

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за аналогією до Міжнародних стандартів фінансової звітності починається зі статті «чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)», що є цілком обґрунтованим з позицій спрощення читання фінансової звітності та її неперобтяження «податковою інформацією». Однак, в контексті такої зміни взаємоузгодження доходів відповідно до Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) та Податкової декларації з податку на прибуток підприємства буде проблемним.

Вилучення зі звіту доходів і витрат від первісного визнання біологічних активів та сільськогосподарської продукції, що визначаються лише сільськогосподарськими підприємствами також є обґрунтованим у зв'язку з умовністю визначення вартості продукції сільського господарства.

Відсутність у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) та переліку додаткових статей фінансової звітності доходів і витрат підприємства від надзвичайних подій, але наявність рахунків з однойменною назвою у Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30.11.1999 р. № 291 [2] взагалі унеможливлює відображення такої інформації у звітності.

Стаття «податок на прибуток від звичайної діяльності» у новій формі Звіту про фінансові результати перейменована на «витрати (дохід) з податку на прибуток», що, ймовірно, передбачає розрахунок податку на прибуток тільки за даними фінансового обліку. Інформація про тимчасові і постійні податкові різниці за рекомендацією Міністерства фінансів України повинна накопичуватися в регістрах бухгалтерського обліку, зокрема шляхом виділення окремих граф для їх відображення (за відповідною класифікацією - тимчасова або постійна) або в інший спосіб, на вибір підприємства [4]. Тому, ймовірно, у Звіті про фінансові результати податкові різниці не знайдуть належного відображення, а будуть розшифровуватися у Примітках до річної фінансової звітності.

Розділ ІІ «Сукупний дохід» Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) містить інформацію тільки про окремі види доходів підприємства, що не відповідає його назві.

У Звіті про власний капітал підприємства інформація про інший сукупний дохід за звітний період повинна наводитися окремим рядком та передбачає коригування залишків власного капіталу на початок року. Тому не зрозуміло, як будуть пов'язані суми сукупних доходів із форми № 2 Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід), що є доходами та форми № 4 Звіт про власний капітал, що є зміною додаткового капіталу підприємства.

Дослідження форматів Звіту про фінансові результати за прямим і непрямим методами свідчить про скорочення кількості статей звітності, що спростить методику його заповнення. Однак, вилучення інформації про рух коштів від надзвичайних подій призведе до необхідності включення сум за такими операціями до існуючих статей звітності, що буде некоректним.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Критична оцінка структури й змісту фінансової звітності відповідно до П(С)БО на НП(С)БО свідчить про зміну методики її складання через укрупнення та перегрупування окремих статей звітності, включення до її складу додаткових розділів тощо. Головною перевагою реформування є альтернативність вибору підприємством методу складання звітності (прямий чи непрямий – для Звіту про рух грошових коштів), методу відображення статей (тільки за

залишковою вартістю або за залишковою та первісною вартістю), вибір та включення до звітності окремих статей із загального переліку, що запропонований законодавцями. Однак, відсутність інструкції чи методичних рекомендацій відносно постатейного заповнення звітності, особливо її нових розділів за результатами діяльності у І кварталі 2013 р. призведе до викривлення інформації, що використовується для аналізу й прийняття управлінських рішень, а тому потребує термінового роз'яснення.

Список літератури

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 // [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.nau.kiev.ua.
2. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 // [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.nau.kiev.ua.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.nau.kiev.ua.
4. Про затвердження положення бухгалтерського обліку «Податкові різниці»: наказ Міністерстві фінансів України від 25.01.2011 р. № 27 // [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.nau.kiev.ua.

N. Prohar
Poltava University of Economics and Trade

Features and controversial aspects of the financial statements in accordance with National accounting Standard

The aim of the article is to examine the characteristics of financial reporting in the Balance sheet (Statement of financial position), Iincome Statement (Statement of comprehensive income), Statement of cash flows and Statement of shareholders' equity, and study areas of improvement.

The article discusses the features of the structure and content of the Balance Sheet (Statement of Financial position), Income Statement (Statement of comprehensive income), Statement of cash flows and Statement of shareholders' equity, defined debatable aspects of preparation and reasonable directions of improvement.

Critical evaluation of the structure and content of the financial statements indicates a change in method of its preparation. No guidance regarding itemized statements will fill curvature information is used for analysis and decision making, and therefore needs urgent clarification.

financial statements, article, balance, income, expenses, financial results, comprehensive income, cash

Одержано 08.04.13

УДК 657

О.Б. Пугаченко, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Пропозиції щодо формування, розподілу та відображення в обліку витрат сфери матеріального забезпечення хлібопекарних підприємств

У статті наведено авторські пропозиції з удосконалення порядку формування, розподілу та відображення в обліку витрат сфери матеріального забезпечення хлібопекарних підприємств. Нами представлено приклад розподілу сукупних витрат сфери матеріального забезпечення за напрямками витрат на підприємствах, що застосовують окремий рахунок «Витрати на матеріальне забезпечення виробництва» та на цій основі – варіанти формування первісної вартості запасів.
запаси, матеріальне забезпечення, витрати, хлібопекарні підприємства, облік, витрати сфери матеріального забезпечення, первісна вартість

О.Б. Пугаченко
Кировоградский национальный технический университет
Предложения по формированию, распределению и отражению в учете расходов сферы материального обеспечения хлебопекарных предприятий

В статье приведены авторские предложения по совершенствованию порядка формирования, распределения и отражения в учете расходов сферы материального обеспечения хлебопекарных предприятий. Нами представлено пример распределения совокупных издержек сферы материального обеспечения по направлениям расходов на предприятиях, применяющих отдельный счет «Расходы на материальное обеспечение производства» и на этой основе - варианты формирования первоначальной стоимости запасов
запасы, материальное обеспечение, расходы, хлебопекарные предприятия, учет, расходы сферы материального обеспечения, первоначальная стоимость

Практика визначення сукупних витрат сфери постачання на хлібопекарних підприємствах доводить, що витрати, які виникають у процесі придбання, транспортування, зберігання та відпуску матеріалів загальною сумою не нагромаджують і не обліковують. Це суттєво ускладнює планування, контроль, економічний аналіз і регулювання витрат сфери постачання, відповідно, зменшує можливості виявлення та використання резервів підвищення ефективності.

У наших попередніх роботах [1, 2, 3, 4], обґрунтовано необхідність формування сукупних витрат сфери матеріального забезпечення; ми запропонували механізм їх нагромадження, навели номенклатуру статей витрат на матеріальне забезпечення виробництва хлібопекарних підприємств. Тому абсолютно логічним є наступний крок – пропозиція механізму розподілу нагромаджених витрат та розроблення моделей відображення їх в обліку.

Метою даної статті є розробка пропозицій з удосконалення порядку формування, розподілу та відображення в обліку витрат сфери матеріального забезпечення хлібопекарних підприємств.

До витрат матеріальної сфери на хлібопекарних підприємствах, ми назвали їх витратами на матеріальне забезпечення виробництва, належать:

© О.Б. Пугаченко, 2013

- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, що не відшкодовують підприємству;
- транспортно-заготівельні витрати, витрати на лабораторні, навантажувально-розвантажувальні та складувальні роботи;
- націнки, що сплачують постачальницьким організаціям;
- витрати на утримання спеціальних заготівельних контор, складів, комор, агентів, організованих на місцях заготівлі;
- витрати на оплату праці водіїв та експедиторів, які транспортують запаси з місця придбання до місця зберігання;
- витрати на відрядження, пов'язані з безпосередньою заготівлею матеріалів і доставкою їх на склади з місць заготівлі;
- витрати на переговори з пошуку контрагентів-постачальників;
- витрати на охорону вантажів;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні до використання для запланованих потреб (зокрема, прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати підприємства на доопрацювання та підвищення якості технічних характеристик запасів).

Але згадані витрати не завжди можна чітко ідентифікувати зі запасами у зв'язку з придбанням яких вони зазнані. Тому виникає необхідність розподіляти такі витрати за певним механізмом.

Також важливим є дослідження діючої системи списання додаткових витрат на матеріальне забезпечення виробництва, тобто, його здійснюють постійно (надійшли запаси, й того самого дня до їх первісної вартості додали суму додаткових витрат, пов'язаних із їх надходженням) чи періодично (раз наприкінці звітного періоду, коли додаткові витрати нагромаджують протягом звітного періоду, а потім згідно з розподілом списують).

При цьому застосування постійної системи обліку запасів не дає змоги повністю уникнути необхідності застосування механізму розподілу, оскільки якщо навіть і відомо, які саме витрати були при придбанні певного виду запасів, можуть виникати ситуації, коли ці самі витрати припадають на кілька видів запасів одночасно (один автомобіль транспортував із місця придбання до місця використання кілька видів запасів – у цьому випадку витрати транспортування слід якимось чином розподілити між усіма видами запасів, що підлягали перевезенню, також слід додати суми, що будуть сплачені працівникам, які здійснювали розвантаження і складування кожного виду запасів, інші витрати, крім коштів, сплачених постачальникам, за вирахуванням ПДВ, які були витрачені при надходженні цих запасів на підприємство).

В. Хліпальська запропонувала назву рахунку 93 «Витрати на збут» змінити на «Витрати за операціями з рухом запасів» і ввести відповідні субрахунки: 931 «Витрати на придбання запасів» і 932 «Витрати на збут запасів». Вона радить наприкінці місяця списувати витрати на придбання і збут запасів товарно-матеріальних цінностей закриттям субрахунків 931 і 932 й визначенням фінансових результатів [5, с.26].

Ю.В. Бакун вважає, що підприємствам, які здійснюють кількісно-сумарний облік товарів, доцільно самостійно визначати базу для розрахунку ТЗВ залежно від умов господарської діяльності: вартість або кількість товарів (одиниць), оскільки вартість ТЗВ не завжди адекватна тільки вартості придбаного товару [6, с.91].

О.М. Кундеус пропонує наприкінці місяця витрати, пов'язані з придбанням

предметів праці, розподіляти між виробничими запасами, використаними на виробництво, і тими, що залишилися на залишку. База розподілу пропорційно до вартості виробничих запасів може бути використана, на його думку, лише для заготівельно-складських витрат. Для розподілу транспортних витрат за базу радить брати вагу виробничих запасів. Це він пояснює тим, що сировинні й основні матеріали оприбутковують за їх масою, а не в штуках, метрах тощо [7, с. 70].

Ми погоджуємося з їх логікою, проте вважаємо, що різні бази для розподілу витрат на матеріальне забезпечення виробництва можуть призвести до нагромадження обліку і його плутанини. До того ж, суми розбіжностей не є настільки значними у хлібопеченні між цими базами розподілу, тому в своїй пропозиції ми радимо використовувати аналог методики розрахунку середнього відсотка транспортно-заготівельних витрат, але застосовувати її для всієї сукупності витрат сфери матеріального забезпечення.

План рахунків бухгалтерського обліку, наприклад, Російської Федерації передбачає застосування одного з двох варіантів обліку виробничих запасів: перший – їх відображають на рахунку 10 «Матеріали» за обліковими цінами з одночасним використанням рахунків 15 «Заготівля і придбання матеріалів» та 16 «Відхилення у вартості матеріалів»; другий – безпосередньо на рахунку 10 «Матеріали» визначають фактичну собівартість матеріальних цінностей (без використання рахунків 15, 16).

Але в обох варіантах транспортно-заготівельні витрати у частині витрачених на виробництво матеріалів підлягають щомісячному списанню на рахунки виробничих затрат.

На думку професора І.А. Белобжецького, з якою ми не можемо не погодитися, в умовах ринкової економіки необхідно надавати перевагу першому варіантові, оскільки він дає змогу розмежувати вартість матеріалів за обліковими цінами та відхилення фактичної собівартості матеріалів від облікових цін. При цьому в умовах лібералізації цін базою для розроблення системи облікових цін на матеріали можуть бути або середньозважені ціни закупівель, або планово-розрахункові ціни [8, с. 43].

У п. 9 П(С)БО 9 «Запаси» передбачено, що суму транспортно-заготівельних витрат, які узагальнюються на окремому субрахунку рахунків обліку запасів, щомісяця розподіляють між сумою залишку запасів на кінець звітного місяця і сумою запасів, що вибули (використані, реалізовані, безоплатно передані тощо) за звітний місяць. Суму транспортно-заготівельних витрат, яку відносять до запасів, що вибули, визначають як добуток середнього відсотка транспортно-заготівельних витрат і вартості запасів, що вибули, з відображенням її на тих самих рахунках обліку в кореспонденції з якими зафіксовано вибуття цих запасів. Середній відсоток транспортно-заготівельних витрат визначають діленням суми залишків транспортно-заготівельних витрат на початок звітного місяця і транспортно-заготівельних витрат за звітний місяць на суму залишку запасів на початок місяця й запасів, що надійшли за звітний місяць [9].

По-перше, ми радимо замінити термін «щомісяця» на «щоперіоду», оскільки може виникати ситуація, коли фактичну вартість запасів необхідно буде визначити на якусь певну дату періоду, а не лише на кінець місяця.

По-друге, на наш погляд, необхідно замінити словосполучення «транспортно-заготівельні витрати» визначенням «витрати на матеріальне забезпечення виробництва», тим самим розширивши перелік і склад витрат, що можуть бути включені до всіх інших витрат, які становлять розмір сукупних витрат сфери матеріального забезпечення, крім коштів, сплачених постачальникам за вирахуванням непрямих податків.

Отже, пропонуємо цю частину п. 9 П(С)БО 9 «Запаси» викласти у наступній редакції: «Суму *витрат на матеріальне забезпечення виробництва*, що узагальнюють

на окремому *рахунку обліку*, *щоперіоду* розподіляють між сумою залишку запасів на кінець звітного місяця і сумою запасів, які вибули (використані, реалізовані, безоплатно передані тощо) за звітний *період*. Суму *витрат на матеріальне забезпечення виробництва*, яка належить до запасів, що вибули, визначають як добуток середнього відсотка *витрат на матеріальне забезпечення виробництва* і вартості запасів, що вибули, з відображенням її на тих самих рахунках обліку в кореспонденції, з якими зафіксовано вибуття цих запасів. Середній відсоток *витрат на матеріальне забезпечення виробництва* встановлюють діленням суми залишків *витрат на матеріальне забезпечення виробництва* на початок звітного *періоду* і *витрат на матеріальне забезпечення виробництва* за звітний *період* на суму залишку запасів на початок *періоду* і запасів, що надійшли за звітний *період*».

У цьому випадку приклад розподілу витрат на матеріальне забезпечення виробництва матиме вигляд, наведений у таблиці 1.

Таблиця 1 – Розподіл сукупних витрат сфери матеріального забезпечення на підприємствах, що застосовують окремий рахунок «Витрати на матеріальне забезпечення виробництва»

№	Зміст	Вартість виробничих запасів, тис.грн.	Витрати на матеріальне забезпечення виробництва, тис.грн.
1	2	3	4
1	Залишок на початок періоду	150,0	30,0
2	Надійшло за період	300,0	55,0
3	Вибуло за період	400,0	75,6 *
4	Залишок на кінець періоду (ряд. 1 + ряд. 2 – ряд. 3)	50,0	9,4

* Сума витрат на матеріальне забезпечення виробництва, що за розподілом припадає на виробничі запаси, які вибули у звітному періоді, становить: ((30,0 тис.грн. + 55,0 тис.грн.) / (150,0тис.грн. + 300,0 тис.грн.)) × 400,0 тис.грн. = 75,5555... ≈ 75,6 тис.грн.

Вибуття виробничих запасів з однойменного рахунку 20 найчастіше може здійснюватись у кореспонденції з дебетом наступних рахунків:

- 15 «Капітальні інвестиції» – видано виробничі запаси на доведення основних засобів до прийнятного для використання стану;
- 23 «Виробництво» – відпущено зі складу виробничі запаси на виготовлення продукції;
- 24 «Брак у виробництві» – списано виробничі запаси на витрати, пов'язані з виправленням браку;
- 28 «Товари» – віднесено до товарів виробничі запаси, що були раніше придбані з метою продажу;
- 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» – відвантажено виробничі запаси в обмін на подібні активи;
- 91 «Загальновиробничі витрати» – списано запаси для загальновиробничих потреб;
- 92 «Адміністративні витрати» – використано запаси для адміністративних потреб;
- 93 «Витрати на збут» – списано запаси на витрати, пов'язані зі забезпеченням збуту продукції;
- 94 «Інші витрати операційної діяльності» у частині субрахунків: 943 «Собівартість реалізованих виробничих запасів» – списано облікову вартість реалізованих виробничих запасів; 946 «Втрати від знецінення запасів» – списано

різницю між балансовою та справедливою вартістю виробничих запасів, які обміняли на подібні активи; 947 «Нестачі та втрати від псування цінностей» – відображено суму нестачі виробничих запасів у витратах звітного періоду; 949 «Інші витрати операційної діяльності» – безоплатно передано виробничі запаси за балансовою вартістю іншому підприємству.

Згідно з п. 11 П(С)БО 16 «Витрати» до виробничої собівартості продукції включаються: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати – які відображають на рахунку 23 «Виробництво», і змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати з рахунку 91 «Загальновиробничі витрати». Тому для розроблення моделей розподілу витрат на матеріальне забезпечення виробництва за рахунками обліку, необхідно скласти розрахункову таблицю за рахунками витрат, що безпосередньо відносять на виробництво, з якими можна кореспондувати рахунок 20 «Виробничі запаси» (таблиця 2).

Таблиця 2 – Розрахункова таблиця розподілу сукупних витрат сфери матеріального забезпечення за напрямками витрат на підприємствах, що застосовують окремий рахунок «Витрати на матеріальне забезпечення виробництва»

	Зміст	Рахунок 23 «Виробництво»		Рахунок 91 «Загальновиробничі витрати»		Разом	
		Вартість виробничих запасів, тис.грн.	Витрати на матеріальне забезпечення виробництва, тис.грн.	Вартість виробничих запасів, тис.грн.	Витрати на матеріальне забезпечення виробництва, тис.грн.	Вартість виробничих запасів, тис.грн.	Витрати на матеріальне забезпечення виробництва, тис.грн.
	2	3	4	5	6	7	8
	Залишок на початок періоду	125,0	28,0	25,0	2,0	150,0	30,0
	Надійшло за період	275,0	53,0	25,0	2,0	300,0	55,0
	Вибуло за період	370,0	75,0 *	30,0	0,6 **	400,0	75,6 ***
	Залишок на кінець періоду (ряд. 1 + ряд. 2 – ряд. 3)	30,0	6,0	20,0	3,4	50,0	9,4

Сума витрат на матеріальне забезпечення виробництва, що за розподілом припадає на виробничі запаси, які вибули у звітному періоді, становить:

* ((28,0 тис.грн. + 53,0 тис.грн.) / (125,0 тис.грн. + 275,0 тис.грн.)) × 370,0 тис.грн. ≈ 75,0 тис.грн.;

** ((2,0 тис.грн. + 2,0 тис.грн.) / (25,0 тис.грн. + 25,0 тис.грн.)) × 30,0 тис.грн. ≈ 0,6 тис.грн.;

*** ((30,0 тис.грн. + 55,0 тис.грн.) / (150,0 тис.грн. + 300,0 тис.грн.)) × 400,0 тис.грн. ≈ 75,6тис.грн., або 75,0 тис.грн. + 0,6 тис.грн. = 75,6 тис.грн.

Згідно з розрахунком розподілу витрат на матеріальне забезпечення виробництва за механізмом середнього відсотка видно, що на 370,0 тис.грн. виробничих запасів, які потрапляють із рахунку 20 «Виробничі запаси» на рахунок 23 «Виробництво» припадає 75,0 тис.грн. витрат на матеріальне забезпечення виробництва, а на 30,0 тис.грн. запасів із рахунку 91 «Загальновиробничі витрати» – 0,6 тис.грн. сукупних витрат сфери матеріального забезпечення.

Списання сукупних витрат сфери матеріального забезпечення прямо залежить від механізму списання запасів, на доведення яких до придатного для використання стану були витрачені кошти, нагромаджені на рахунку «Витрати на матеріальне

забезпечення виробництва».

При формуванні первісної вартості запасів можна використовувати два варіанти.

Перший передбачає нагромадження всіх витрат, пов'язаних із надходженням запасів на підприємства, в т.ч. сум, сплачених постачальникам запасів, за вирахуванням непрямих податків. Тобто, всі витрати нагромаджують на рахунку «Витрати на матеріальне забезпечення виробництва», а потім згідно з розподілом за середнім відсотком списують на рахунок «Виробничі запаси». У цьому випадку методика формування записів за рахунком «Витрати на матеріальне забезпечення виробництва» аналогічна методиці з нагромадження і відображення за збірно-розподільчим рахунком «Капітальні інвестиції», на якому формують первісну вартість необоротних активів.

Другий варіант пов'язаний із одночасним використанням рахунку «Виробничі запаси», на якому відображають лише суми, сплачені постачальникам запасів, за вирахуванням непрямих податків і рахунку «Витрати на матеріальне забезпечення виробництва», на якому обліковують усі безпосередньо зазнані витрати, пов'язані з надходженням, перебуванням та вибуттям запасів, окрім сум, сплачених постачальникам, за вирахуванням непрямих податків.

Схематично це може мати вигляд, наведений на рисунку 1.

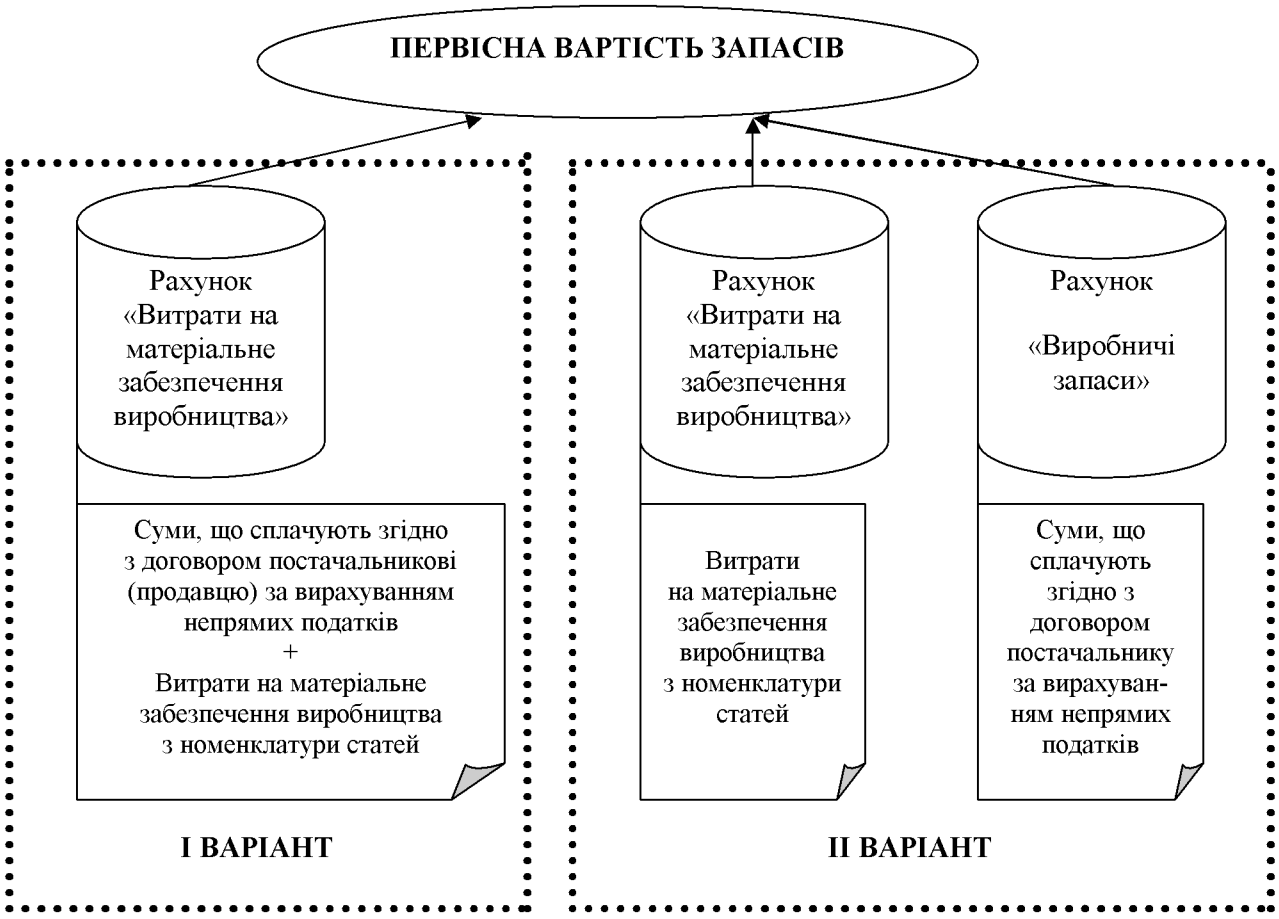


Рисунок 1 – Варіанти формування первісної вартості запасів

На нашу думку, прийнятнішим для підприємств хлібопекарного виробництва є другий варіант формування первісної вартості запасів. Проте ми не наполягаємо саме на ньому, оскільки кожне підприємство може самостійно обирати варіант формування первісної вартості запасів, але обов'язковим при цьому є врахування обмежень щодо

витрат, які не підлягають включенню до первісної вартості запасів і перелік яких наведено у п. 14 П(С)БО 9 «Запаси».

Зосередження всіх витрат постачання на одному синтетичному рахунку дасть змогу не тільки визначити їх загальну величину, що само собою має важливе значення, а й побудувати таку аналітичну модель, котра сприятиме розкриттю сукупних витрат за видами, цільовим призначенням, центрами виникнення і центрами відповідальності.

Аналітичний облік витрат рекомендовано здійснювати на активному синтетичному рахунку «Витрати на матеріальне забезпечення» так, щоби була можливість у подальшому віднести їх на рахунок «Виробничі запаси» до субрахунків «Сировина й матеріали», «Купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби», «Паливо», «Тара й тарні матеріали», «Будівельні матеріали», «Запасні частини» тощо.

Подальші наші дослідження будуть присвячені розробці моделей розподілу сукупних витрат сфери матеріального забезпечення.

Список літератури

1. Пугаченко О.Б. Облікова модель витрат сфери постачання хлібопекарних підприємств: проблема, можливості розв'язання / Ольга Борисівна Пугаченко // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 218: В 4 т. Том ІІ. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. – С. 447-454
2. Пугаченко О.Б. Оцінка запасів згідно національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку / Ольга Борисівна Пугаченко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки. / Вип. 6. – Кіровоград: КНТУ, 2004. – С. 258-263
3. Пугаченко О.Б. Системне уявлення процесу матеріального забезпечення хлібопекарного виробництва / Ольга Борисівна Пугаченко // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. / Вип.6 (97) / Наук. ред. І. Г. Манцуров. – К.: НДЕІ Міністерства економіки України, 2009. – С. 130-135
4. Пугаченко О.Б. Особливості хлібопекарного виробництва та їх вплив на склад і облік запасів / Ольга Борисівна Пугаченко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки. / вип. 15. – Кіровоград: КНТУ, 2009. – С. 310-319
5. Хліпальська В.В. Значення оцінки вартості в обліку запасів товарно-матеріальних цінностей на підприємстві / Віра Василівна Хліпальська // Бухгалтерський облік і аудит. - № 3. – 2002. – С. 25-31
6. Бакун Ю.В. Облік, аналіз та аудит запасів на підприємствах торгівлі // Дис....канд. екон. наук: 08.06.04 / Юлія Валеріївна Бакун. – Київ, КНТЕУ, 2002. – 182 с.
7. Кундеус О.М. Облік та аналіз використання виробничих запасів: сучасний стан і перспективи розвитку (на прикладі підприємств скляної промисловості) // Дис....канд. екон. наук: 08.06.04 / Олександр Михайлович Кундеус. – Тернопіль: ТАНГ, 2002. – 150 с.
8. Белобжецкий И.А. Учет материалов / Израиль Абрамович Белобжецкий // Бухгалтерський учет. – 2000. - № 9. – С. 41-45
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246 (із змінами та доповненнями) - [Електронний ресурс] – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua

O. Pugachenko
Kirovograd National Technical University

Proposals on the formation, distribution, and accounting for the costsof the sphere of material maintenance of bakeries

The purpose of this article is to develop proposals for improving the order offormation, distribution and recording costs of the sphere of material securityin bakery.

We have presented anexample of the distribution of total costs of sphere of security in areas ofexpenditure in enterprises that use a separate account "Expenses tomaintenance of production" and on this basis - the options of creating theinitial value of the stock. This will make it possible not only to determine the total amount of costs ofmaintenance, but also to make up analytical model that will facilitate thedisclosure of the total expenditure by type, purpose, centers of origin andcenters of responsibility.

We offered toconcentrate all costs of the sphere of material security on one activesynthetic account "Expenses for material support."

accounting, costs of the sphere of material security, baking enterprises

Одержано 09.04.13

УДК 657

І.В. Смірнова, доц., канд. екон. наук, Я.В. Клименко, магістр
Кіровоградський національний технічний університет

Проблемні питання обліку операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічній діяльності

У статті висвітлено проблемні питання обліку та оподаткування ПДВ під час здійснення операцій з давальницькою сировиною в зовнішньоекономічній діяльності, обгрунтовано необхідність удосконалення існуючого підходу до документування таких операцій, розглянуто переваги та недоліки використання операцій з давальницькою сировиною для підприємств-переробників, замовників та держави

зовнішньоекономічна діяльність, давальницька сировина, облік, оподаткування, документація, переваги

И.В. Смирнова, Я.В. Клименко
Кировоградский национальный технический университет

Проблемные вопросы учета операций с давальческим сырьем во внешнеэкономической деятельности

В статье рассматриваются проблемные вопросы учета и налогообложения НДС при осуществлении операций с давальческим сырьем во внешнеэкономической деятельности, обоснована необходимость совершенствования существующего подхода к документированию таких операций, рассмотрены преимущества и недостатки использования операций с давальческим сырьем для предприятий-переработчиков, потребителей и государства

внешнеэкономическая деятельность, давальческое сырье, учет, налогообложение, документация, преимущества

Постановка проблеми та її актуальність. Недостатня кількість оборотних коштів та дефіцит сировини зумовлюють розвиток роботи підприємств на основі переробки давальницької сировини, що сприяє розширенню власного виробництва за рахунок отриманих грошових коштів. Крім того, використання давальницьких схем дозволяє українським підприємствам надати роботу незавантаженому виробничому персоналу, більш повно використовувати виробничі потужності, що простоюють, підвищити конкурентоспроможність власної продукції за рахунок використання світових брендів, вивчити потреби міжнародного ринку щодо якості та асортименту продукції, залучати додаткові інвестиції на розвиток економіки тощо.

Проте, слід зазначити, що для оформлення операцій, пов'язаних з рухом давальницької сировини та результатів її переробки, чинним законодавством не передбачено спеціальних первинних документів. Тому відвантаження давальницької сировини та оприбуткування результатів її переробки здійснюється на основі затверджених типових форм первинних документів (товарно-транспортних накладних, довіреностей, актів приймання матеріалів тощо), а також таких загальноприйнятих документів (в яких передбачено обов'язкові реквізити), як накладні, рахунки тощо.

З огляду на зазначене, надзвичайного значення набуває розробка такої системи ведення обліку та документального забезпечення діяльності замовника та переробника,

© І.В. Смірнова, Я.В. Клименко, 2013

яка б гарантувала отримання повної та достовірної інформації відповідно до інформаційних інтересів користувачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вагомих наукових досліджень вітчизняних науковців з питань удосконалення організації та методики бухгалтерського обліку операцій з давальницькою сировиною слід відзначити праці Ф.Ф. Бутинця, О.О. Гончаренко, Є. Калюги, О.Р. Кіляр, Н.О. Козіцької, В. Матвєєвої, Л.С. Стецюка, Н.В. Михайлицької, І. Прибеги та ін.

Крім того, слід звернути увагу на праці Ю.А. Кузьмінського, в яких, крім зовнішньоекономічної діяльності, описано механізм і схеми бухгалтерського обліку операцій з давальницькою сировиною між резидентами України. Також він розглядає облік цих операцій при різних формах розрахунків. В. Житний, крім питань обліку, ґрунтовно висвітлює ретроспективний та перспективний аналіз давальницьких операцій. Актуальні питання бухгалтерського обліку та правового забезпечення операцій з давальницькою сировиною розглядаються також у спеціалізованих періодичних виданнях.

Однак, незважаючи на значне поширення в практиці роботи вітчизняних підприємств операцій з давальницькою сировиною, механізм управління та обліку таких операціяй є недосконалим.

Метою статті є вивчення існуючого порядку обліку, оподаткування та документального оформлення операцій з давальницькою сировиною для вирішення наявних суперечностей щодо правомірного відображення таких операцій на рахунках бухгалтерського обліку та забезпечення зацікавлених користувачів оперативною та достовірною інформацією щодо руху давальницької сировини та результатів її переробки, а також аналіз основних переваг та недоліків здійснення даних операцій.

Виклад основного матеріалу. Облік операцій з давальницькою сировиною регламентує низка нормативних документів, основним із яких є Митний кодекс України, відповідно до якого операцією з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах вважається операція з перероблення (оброблення, збагачення чи використання) давальницької сировини в результаті технологічного процесу із зміною коду по УК ТЗЕД (незалежно від кількості виконавців), а також етапів (операцій з перероблення цієї сировини) з метою отримання готової продукції. При цьому сировина замовника на конкретному етапі переробки, а також на заключному, є основним матеріалом та її вартість становить не менш як 20 відсотків загальної вартості готової продукції [4].

На рис. 1 зображено критерії визнання операцій з давальницькою сировиною згідно вимог чинного законодавства.

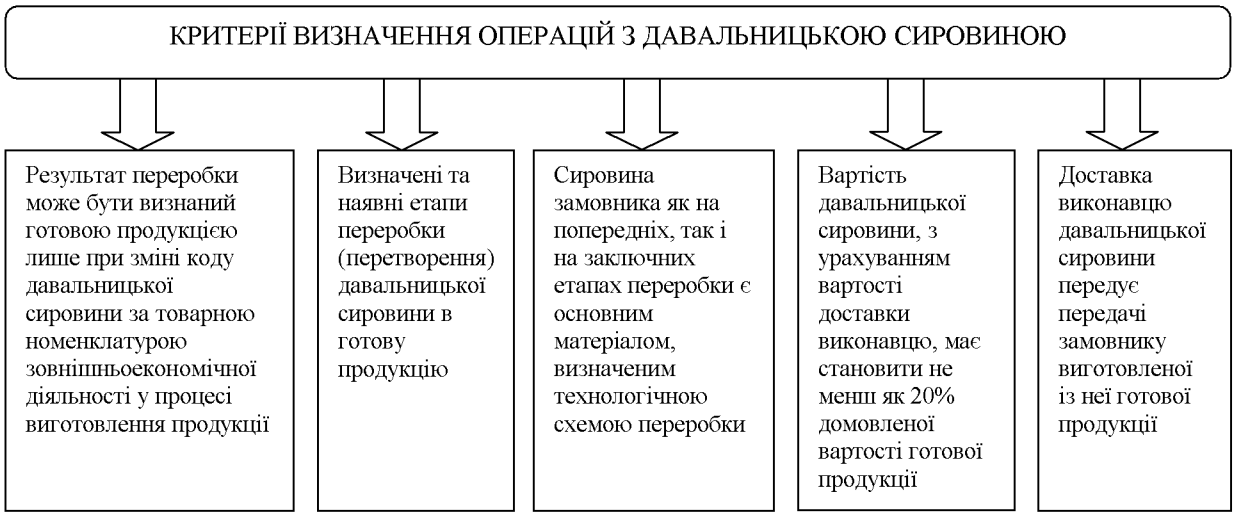


Рисунок 1 – Умови визнання операцій з давальницькою сировиною [5]

Одержана для переробки вітчизняними підприємствами давальницька сировина залишається власністю іноземного замовника, тому в обліку підприємства-виконавця відображується на позабалансовому рахунку 022 «Матеріали, прийняті для переробки» за цінами, передбаченими в контракті, або приймально-здавальних актах.

На нашу думку, до рахунку 022 доцільно відкривати такі субрахунки:

- 0221 «Матеріали, прийняті для переробки»;
- 0222 «Матеріали, передані у виробництво»;
- 0223 «Готова продукція, виготовлена з давальницької сировини»;
- 0224 «Супутня продукція, виготовлена з давальницької сировини».

Облікова практика свідчить, що для підприємств, котрі здійснюють операції з давальницькою сировиною, за рахунком 022 доцільно вести аналітичний облік:

– за кожним окремим давальницьким договором, адже один власник може передавати в переробку окремі партії сировини на різних договірних засадах;

– за видами послуг, якщо діяльність виконавця передбачає здійснення кількох паралельних виробництв.

Хоча давальницьку сировину обліковують на позабалансовому рахунку, на неї поширюються загальні вимоги приймання та обліку, такі самі що й до власних товарно-матеріальних цінностей.

При цьому значної ваги набуває питання чіткої організації складського господарства з метою недопущення змішування кількості та якості різних номенклатурних одиниць, фактів пересортиць, зловживань та інших порушень.

Одержана сировина підлягає переробці, вона вибуває зі складу підприємства у виробничі цехи. Отримана в результаті переробки готова продукція разом зі зворотними відходами повертається на склад підприємства з метою подальшого обліку та контролю за їх рухом та використанням.

Отже, переробка давальницької сировини та рух готової продукції здійснюється у такій самій послідовності, що й виготовлення готових воробів власного виробництва [5].

Є певні особливості визнання доходу від здійснення операцій з давальницькою сировиною, які випливають зі специфіки цього виду господарських операцій. Так, виконавець у результаті здійснення таких операцій визнає та оцінює дохід від надання послуг з переробки давальницької сировини. Процедура визнання цього доходу регламентується п.10 П(С)БО 15 «Дохід», згідно з яким «дохід, пов'язаний з наданням

послуг, визнається, за ступенем завершеності операції з надання послуг на дату балансу якщо може бути достовірно оцінений результат цієї операції. Результат таких операцій може бути оцінений за наявності таких умов: можливості достовірної оцінки доходу; імовірності надходження економічних вигод від надання послуг; можливості достовірної оцінки ступеня завершеності надання послуг на дату балансу; можливості достовірної оцінки витрат, здійснених для надання послуг та необхідних для їх завершення».

Оцінка ступеня завершеності операції з надання послуг проводиться відповідно до п.11 П(С)БО 15 «Дохід». Підтвердженням обсягу наданих послуг є підписаний обома сторонами акту про надання послуг з переробки давальницької сировини. Доцільно оформлювати такий акт щомісяця (щокварталу), періодично визначаючи обсяг наданих послуг і кількість виготовленої готової продукції. Таким чином, датою визнання доходу для переробника є дата надання послуг, визначена на підставі оформленого сторонами відповідного акта. Витрати виконавця, пов'язані з наданням послуг з переробки давальницької сировини, визнаються у міру їх здійснення.

Якщо вартість послуг з переробки давальницької сировини оплачують давальницькою сировиною або виробленою продукцією, сума доходу визначається за правилами, що застосовуються до обміну активами. Однак, при здійсненні операцій з давальницькою сировиною в межах давальницького договору надаються послуги в обмін на сировину або готову продукцію, саме тому, і в цьому випадку, дохід буде визнаватися з огляду на ступінь завершеності операції з надання послуг на дату балансу.

Підприємство може самостійно обирати спосіб визначення ступеня завершеності робіт і визнання доходу від надання послуг, формуючи облікову політику підприємства. Обраний спосіб обов'язково розкривається в примітках до фінансової звітності.

Як правило, достовірність оцінки доходу та ймовірність надходження економічних вигод випливає з умов давальницького договору, яким передбачено вартість послуг з переробки і порядок розрахунків. Послуги згідно з договором можуть надаватися протягом кількох звітних періодів. У цьому випадку необхідно визнати доходи звітного періоду, зважаючи на ступінь завершеності наданих послуг [2].

Особливої уваги набуває питання щодо обкладання послуг з обробки давальницької сировини податком на додану вартість. Відповідно до підпункту «б» пункту 185.1 статті 185 Податкового кодексу України, «об'єктом оподаткування ПДВ є операції платників податку з постачання послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України, відповідно до статті 186 цього Кодексу» [7].

Підпунктом 186.2.1 «г» пункту 186.2 статті 186 встановлено, що «місцем постачання послуг із переробки сировини є місце фактичного постачання послуг».

При цьому відповідно до підпункту «б» 195.1.3 пункту 195.1 статті 195 Кодексу, «операції з постачання послуг, що передбачають роботи з рухомим майном, попередньо ввезеним на митну територію України для виконання таких робіт та вивезеним за межі митної території України платником, що виконував такі роботи, або отримувачем-нерезидентом, оподатковуються за нульовою ставкою».

До робіт з рухомим майном належать роботи з переробки товарів, що можуть включати власне переробку (обробку) товарів – монтаж, збирання, монтування та налагодження, у результаті чого створюються інші товари, у тому числі постачання послуг з переробки давальницької сировини, а також модернізацію та ремонт товарів, що передбачає проведення комплексу операцій з частковим або повним відновленням виробничого ресурсу об'єкта (або його складових частин), визначеного нормативно-технічною документацією, у результаті виконання якого передбачається поліпшення

стану такого об'єкта.

Таким чином, операції з постачання резидентом – платником ПДВ послуг з переробки давальницької сировини, що ввезена на митну територію України для такої переробки, підлягають оподаткуванню податком на додану вартість за нульовою ставкою. При цьому нульова ставка ПДВ щодо робіт (послуг) з переробки давальницької сировини застосовується як у підприємства, що визначене основним виконавцем за договором про переробку давальницької сировини, так і у підприємства, яке задіяне в технологічному процесі, пов'язаному з переробкою давальницької сировини в готову продукцію, якщо про це зазначено в договорі на переробку давальницької сировини.

Нульова ставка застосовується за наявності договору між замовником-нерезидентом та резидентами-виконавцями, письмового зобов'язання про вивезення готової продукції з митної території України, копії ВМД на вивезення готової продукції [6].

Необхідно відмітити, що на сьогоднішній день не затверджено форм первинних документів щодо руху давальницької сировини в процесі її переробки. Тому документування руху такої сировини та результатів її переробки у виконавця здійснюється на основі типових форм первинної документації, які використовуються для власної сировини та готової продукції. Вважається, що застосування загальноприйнятих форм первинних документів для фіксування руху давальницької сировини та результатів її переробки є недоцільним і трудомістким процесом ведення облікової документації [9].

З огляду на зазначене, та враховуючи специфіку операцій, здійснюваних на давальницьких умовах, Іваненко В.О. [1] розроблено пакет первинної документації, призначеної для обліку руху давальницької сировини та результатів її переробки в підприємства-замовника та підприємства-переробника.

Так, надходження давальницької сировини на склад переробника доцільно оформляти Актом приймання-передачі давальницької сировини, який містить погоджену замовником і переробником інформацію щодо найменування і кількості переданої замовником і отриманої переробником давальницької сировини: кількості та вартості прийнятої переробником за якістю давальницької сировини, придатної для переробки; а також місця зберігання і переробки такої сировини.

У процесі переробки давальницької сировини слід використовувати лімітно-забірні картки на відпуск давальницької сировини, у яких відображається детальна інформація про рух певної партії давальницької сировини за конкретним замовником від початкового до кінцевого етапу її переробки, та Відомість обліку давальницької сировини, у котрій міститься інформація щодо оприбуткованої та відпущеної в переробку давальницької сировини та її залишків у розрізі замовників. Накладна на внутрішнє переміщення продукції, виготовленої з давальницької сировини, служить підставою для здавання готових виробів з виробництва на склад із зазначенням найменування виробу, одиниці виміру та кількості.

Здача (приймання) виконаних робіт з переробки давальницької сировини підтверджується Актом про виконані роботи з переробки давальницької сировини, якому відображається інформація про перелік і вартість виконаних робіт, та Звіт переробника про використання давальницької сировини, котрий складається у натуральних одиницях і містить інформацію про кількість і асортимент оприбуткованої від замовника сировини, нормативне і фактичне її використання у процесі переробки, отриману з неї продукцію, невикористану сировину і відходи, утому числі зворотні, і є підставою для списання використаної сировини на собівартість виготовленої продукції у замовника

Відвантаження результатів переробки давальницької сировини замовникові оформлюється Актом приймання-передачі продуктів переробки давальницької сировини, який засвідчує приймання замовником за кількістю, асортиментом і якістю продуктів переробки давальницької сировини, та Накладною на передачу продуктів переробки давальницької сировини, що містить дані про найменування і кількість виробленої продукції і відходів, що утворились, а також залишки невикористаної сировини.

Запропоновані документи не відносяться до уніфікованих форм первинної облікової документації, тому їх форма (наповнення) може змінюватись залежно від особливостей діяльності підприємства, технологічного процесу, організації виробництва продукції. Тому розроблена документація обов'язково повинна бути затверджена наказом або розпорядженням керівника у складі облікової політики підприємства [1].

Дослідження форми та структури запропонованих первинних документів дозволяє зробити висновок про те, що вони охоплюють весь процес надходження, обробки давальницької сировини та оприбуткування продукту переробки, а отже, вони є придатними до використання на практиці.

Аналіз особливостей здійснення операцій з обробки давальницької сировини у зовнішньоекономічній діяльності дозволяє стверджувати, що, незважаючи на переваги здійснення даних операцій, існує низка недоліків їх використання, оскільки схеми переробки розглядаються як такі, які руйнують внутрішнє виробництво держави. Так, наприкінці 2010 р., уряд хотів заборонити ввезення давальницької сировини в Україну. У першу чергу, за словами урядовців, використання схем з давальницькою сировиною необхідно було заборонити в сільському господарстві. Раніше уряд забороняв ввезення давальницької сировини лише по окремих товарних групах [8].

Таким чином, виникає потреба аналізу переваг та недоліків використання операцій з давальницькою сировиною не тільки для підприємств-переробників та замовників, а й для держави, оскільки ефект від використання цих операцій може мати суперечливий характер для різних сторін (табл. 1).

Таблиця 1 – Переваги та недоліки операцій з давальницькою сировиною [3]

Учасники	Переваги	Недоліки
Замовник	- зменшення собівартості виготовленої продукції; - переміщення трудо- і фондомістких та еконебезпечних виробництв у країни і з дешевою робочою силою; - можливість одержувати додатковий прибуток з рахунок збільшення обсягів виробництва.	- зменшення кількості робочих місць всередині країни замовника; - спричиняє зміни у структурі промисловості.
Виконавець (підприємство-переробник)	- зменшення потреби підприємства у кредитних ресурсах для формування запасів сировини; - залучення обігового капіталу для придбання сировини та здійснення виробничого процесу; - можливість завантажити власні виробничі потужності і запобігти	- переорієнтація внутрішніх компаній на виготовлення продукції переважно на замовлення;

Продовження таблиці 1

	простою виробництва; - збільшення кількості робочих місць; - підвищення конкурентоспроможності власної продукції за рахунок використання світових брендів; - забезпечення гарантійного збуту продукції за відсутності додаткових витрат на рекламу; - можливість перенести на вартість продукці, виготовленої з давальницької сировини, частини своїх постійних витрат та покращити фінансові результати.	- експлуатація вітчизняних ресурсів; - втрачається прибуток, основну частину якого після реалізації продукції одержує власник сировини; - поставки давальницької сировини, в основному, здійснюються через фірми-посередники, внаслідок чого прибутки від реалізації продукції осідають у посередників.
Держава (місце-знаходження підприємства-переробника)	- здійснення прямих інвестицій у країну переробника; - запровадженням нових технологій; - позитивний вплив на платіжний баланс країн-переробників, оскільки зменшується інвестиційна та валютна нестача; - підвищення конкурентоспроможності галузі; - можливість країнам-переробникам вступати в економічні зв'язки не тільки з країною-замовником, а й іншими країнами.	- зниження внутрішнього потенціалу розвитку; - ризики демодернізації господарства; - зменшення податкових платежів до бюджету; - відсутність зацікавлення організаторів у науково-технічному прогресі та розвитку виробництва; - високий рівень залежності як від окремих підприємств-замовників, так і від індустріальних країн у цілому; - перенесення окремих екологічно небезпечних та забруднюючих виробництв до інших країн з меншими вимогами.

При цьому обов'язком держави є забезпечення законодавчого регулювання та спеціальних обмежень на операції з давальницькою сировиною, які б виключили можливість руйнування господарства країни підприємства-переробника і потрапляння вітчизняних підприємств у залежність від замовників та інших країн. Серед відомих інструментів державного контролю щодо даних операцій основними є:

1) встановлення зобов'язання замовника здійснювати капітальні вкладення у підприємство перероблення, у розвиток його інфраструктури та соціальної сфери;

2) обмеження видів операцій з давальницькою сировиною в Україні, дотуючи при цьому державні підприємства;

3) запровадження ліцензування за параметром здатності підтримувати наукомісткі переробні виробництва в Україні;

4) вдосконалення обліку операцій із давальницькою сировиною з метою належного інформаційного забезпечення підприємств для аналізу цінових орієнтирів виконання робіт, визначення економічної ефективності діяльності та оцінки впливу

курсових коливань на прибуток компанії та вибір оптимальної валюти розрахунків;

5) контролювання руху давальницької сировини необхідно проводити на всіх стадіях її перетворення на готову продукцію на будь-якому підприємстві, акредитованому в тій чи іншій митниці [3].

Висновки. Операції з давальницькою сировиною одержали широке поширення як у світовій, так і у вітчизняній економічній практиці як одна з форм кооперації та спеціалізації підприємств. Цьому сприяє низка переваг даних операцій як для підприємств-переробників, замовників, так і для держави загалом. Проте обов'язком держави є забезпечення законодавчого регулювання та розробка спеціальних обмежень на операції з давальницькою сировиною, які б виключили можливість руйнування господарства нашої країни і потрапляння вітчизняних підприємств у залежність від замовників та інших країн.

На організацію та техніку ведення бухгалтерського обліку на переробному підприємстві впливають, у першу чергу, умови, визначені у договорі підряду на переробку давальницької сировини або використання давальницьких матеріалів у процесі виконання робіт. Так, в обліку підприємства-переробника облік давальницької сировини доцільно вести з використанням субрахунків другого та третього порядків за кожним договором та видами послуг, що дасть можливість одержати детальнішу інформацію про наявність і рух давальницької сировини та продуктів її переробки, підвищить якість проведення оперативного контролю та аналізу наявності, руху та вибуття даних цінностей.

Документування процесів надходження давальницької сировини, її зберігання, відпуску у виробництво та оприбуткування результатів її переробки повинно здійснюватись відокремлено від аналогічної власної сировини та продукції. Для достовірного відображення в бухгалтерському обліку операцій з давальницькою сировиною необхідним є належне документальне оформлення цих операцій. Використання запропонованих форм первинних документів забезпечить правомірне відображення таких операцій на рахунках бухгалтерського обліку, а також сприятиме здійсненню контролю за рівнем витрачання давальницької сировини, збереженням ресурсної бази підприємства та обсягом додаткових витрат, понесених на її переробку.

Список літератури

1. Іваненко В.О. Документування операцій з руху давальницької сировини та результатів її переробки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2012_1_1/18.pdf.
2. Кіляр О. Особливості обліку операцій з переробки давальницької сировини. / О. Кіляр // Вісник КНТЕУ. – 2007. – № 6 – С. 107-114.
3. Кулиняк І.Я. Переваги та недоліки операцій з давальницькою сировиною. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_10/273.pdf
4. Митний кодекс України від 13.03.2012 №4495-VI. Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua
5. Михалевич С. Облік давальницької сировини на швейних підприємствах та шляхи його вдосконалення. / С. Михалевич // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 4. – С. 47-51.
6. ПДВ з послуг обробки давальницької сировини. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tax.38044.org/UA/3675.
7. Податковий кодекс України від 23.12.2010 р. №2856-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua
8. Україна заборонить операції з давальницькою сировиною. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://presscenter.ukrinform.ua/news-68482.html.
9. Часовнікова Ю.С., Остапенко І.І. Проблеми документування процесу переробки на підприємствах харчової промисловості. / Ю.С. Часовнікова // Бізнес Інформ. – 2012. – № 11. – С. 154-157.

I. Smirnova, *Y.Klymenko*
Kirovograd National Technical University
Issues keeping tolling in foreign economic activity

The aim of the article is to study the existing order of accounting, taxation and documenting tolling to resolve existing contradictions regarding lawful display of such transactions on accounts and provide interested users with current and accurate information on the movement of raw materials and the results of its processing and analysis of the major advantages and disadvantages of these transactions.

The article highlights the issues of accounting and VAT during tolling in foreign trade, the necessity of improving the current approach to documenting such transactions, considered the advantages and disadvantages of using tolling for enterprises processors, customers and the state

Tolling operations are widespread in the world and in domestic economic practice as a form of cooperation and specialization. To reliably reflect the accounting tolling requires a proper documentation of these transactions.
foreign trade activities, customer's materials accounting, taxation, documentation, benefits

Одержано 25.03.13

УДК 657.221

Н.Ю. Головченко, доц., канд. екон. наук, О.О. Головченко, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Проблеми обліку реалізації послуг водопостачання та водовідведення в багатоквартирних будинках

Публікація присвячена узагальненню проблеми обліку реалізації послуг водопостачання та водовідведення в багатоквартирних будинках всіх форм власності. Проблема розглянута у контексті технічних та правових передумов, які визначають недостовірність обліку реалізованої питної води та стоків. З урахуванням зазначених передумов, сформульовані основні напрямки удосконалення комерційного обліку послуг водопостачання та водовідведення в багатоквартирних будинках. Окремо розглянуте питання відображення в системі обліку інформації про втрати води в мережах багатоквартирних будинків (внутрішньобудинкові та внутрішньоквартирні втрати).
облік реалізації послуг, водопостачання, водовідведення, багатоквартирний житловий будинок, втрати води в мережах

Н.Ю. Головченко, А.А. Головченко
Кировоградский национальный технический университет
Проблемы учета реализации услуг водоснабжения и водоотведения в многоквартирных домах

Публикация посвящена обобщению проблемы учета реализации услуг водоснабжения и водоотведения в многоквартирных домах всех форм собственности. Проблема рассмотрена в контексте технических и правовых предпосылок, определяющих недостоверность учета реализованной питьевой воды и стоков. С учетом изложенных предпосылок, сформулированы основные направления усовершенствования коммерческого учета услуг водоснабжения и водоотведения в многоквартирных домах. Отдельно рассмотрен вопрос отображения в системе учета информации про потери воды в сетях многоквартирных домов (внутридомовые и внутриквартирные потери).
учет реализации услуг, водоснабжение, водоотведение, многоквартирный жилой дом, потери воды в сетях

© Н.Ю. Головченко, О.О. Головченко, 2013

Проблема забезпечення достовірного обліку спожитих послуг водопостачання та водовідведення обговорюється в Україні протягом більше двох десятиліть. Зазначена проблема була окреслена ще у 1995 році, коли була прийнята Державна програма поетапного оснащення житлового фонду засобами витрачання та регулювання споживання води та теплової енергії на 1996-2002 роки [7]. У подальшому дію даної програми було продовжено до 2007 року [8]. Проте слід констатувати, що вищевказана програма не реалізована повністю й на сьогодні.

Очевидно, що відсутність достовірного обліку реалізованої питної води та стоків унеможливлює прийняття адекватних заходів щодо управління процесом надання зазначених житлово-комунальних послуг (на етапі виробництва, реалізації та споживання послуг водопостачання та водовідведення).

Особливо гостро це питання стоїть в багатоквартирних будинках, де між споживачами послуг водопостачання та водовідведення (населенням) та виробником зазначених послуг, існує посередник – підприємство балансоутримувач (ЖЕК, КРЕП, ОСББ та ін.), який за допомогою відповідних внутрішньобудинкових мереж транспортує воду та стоки. Відповідно виникає проблема розмежування зон відповідальності між виробником, балансоутримувачем та споживачем послуги, і як наслідок, – необхідність окремого обліку реалізованих послуг за зонами відповідальності.

Метою цієї статті є визначення головних проблем обліку реалізації послуг водопостачання та водовідведення споживачам – мешканцям багатоквартирних житлових будинків (за різними зонами відповідальності); винайдення шляхів технічного та правового врегулювання зазначених проблем; обґрунтування системи обліку внутрішньобудинкових та внутрішньоквартирних втрат води та стоків в мережах.

Державна програма поетапного оснащення житлового фонду засобами витрачання та регулювання споживання води та теплової енергії на 1996-2007 роки визначає як один із важливих пріоритетів економічної політики – подолання енергетичної кризи [7], основним проявом якої є нераціональне використання водних та енергетичних ресурсів. В зазначеній програмі наголошено, що станом на 1995 рік приладами обліку холодної води в Україні було обладнано тільки 9 відсотків усього житлового фонду, а облік споживання гарячої води та теплової енергії в житлових будинках майже не вівся.

Завданнями щодо впровадження засобів обліку, передбаченими у програмі передбачалось встановлення до кінця 2007 року засобів обліку холодної води на вводах у понад 93,1% всіх житлових будинків (побудинковий облік). Крім цього, передбачалось щорічне встановлення 40,0 – 83,1 тис. індивідуальних (квартирних) водолічильників.

Фактичні показники забезпеченості засобами обліку суттєво відрізняються від передбаченого в вищезазначеній програмі. Наприклад, станом на 01.12.2012р. в Кіровоградській області з 2301 багатоквартирних житлових будинків лише 4 (або 0,2%) мають будинкові прилади обліку реалізованої питної води. З 117561 абонентів водопостачання – мешканців багатоквартирних будинків, лише 101362 (або 86,2%) забезпечені засобами індивідуального обліку спожитої води. Таким чином, на сьогоднішній день можна констатувати відсутність в багатоповерхових будинках реальних технічних передумов щодо достовірного обліку спожитої питної води.

Більше того, навіть 100% забезпечення багатоквартирних будинків засобами побудинкового та індивідуального обліку, визначає іншу проблему – метрологічну точність приладів обліку та сторонній вплив в їх роботу. Так, наприклад в м. Кіровограді проведений аналіз недообліку (недореалізації) питної води в результаті

недостатньої метрологічної точності індивідуальних водомірів та стороннього впливу на їх роботу (результати аналізу наведені в таблиці 1).

Таблиця 1 – Результати моніторингу втрат води внаслідок недостовірного індивідуального обліку (метрологічна неточність та сторонній вплив)

Місто	Адреса будинку	Тривалість спостереження, міс.	Спожито по будинковому лічильнику, м^3	Спожито по індивідуальним лічильникам, м^3	Різниця споживання, м^3	Недооблік (недореалізація) води, %
Кіровоград	вул. Попова, 16/17	15 міс.	7304	5519	1785	24,4
	вул. Жовтневої Революції, 20, корп.1	1 міс.	1624	1327	297	18,3
Разом за 2 будинками			8928	6846	2082	23,3

Зазначені суми недообліку (недореалізації) води питної та стоків в результаті недостатньої метрологічної точності лічильників та впливу на їх роботу на сьогодні не знаходять свого відображення у інформаційній системі обліку виробника.

Крім технічних передумов достовірного обліку реалізованої води та стоків в багатоквартирних будинках варто зупинитись й на правових аспектах, що впливають на організацію обліку реалізації послуг водопостачання та водовідведення в зазначених будинках за зонами відповідальності (відповідальність виробника, балансоутримувача та споживача).

Так, згідно статті 29 Закону України "Про житлово-комунальні послуги" [3] договори на надання житлово-комунальних послуг у багатоквартирних будинках укладаються балансоутримувачами. У разі якщо балансоутримувач не є виконавцем він укладає договори на надання житлово-комунальних послуг з іншим виконавцем.

Таким чином, на сьогодні у водопостачальних підприємств немає підстав для укладання прямих договорів з населенням, що проживає у багатоквартирних будинках, без відповідного делегування цих повноважень від балансоутримувача.

Такого права не надає навіть прийняття відповідними радами (міськими, сільськими, селищними) рішень про визначення місцевих водоканалів виконавцями послуг з централізованого постачання холодної води та централізованого водовідведення в багатоквартирних будинках, адже норми такого рішення будуть суперечити ст. 29 Закону України "Про житлово-комунальні послуги" [3].

Виходячи з таких позицій регулятором (Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері комунальних послуг) з 01.01.2013р. не враховуються в тарифі на водопостачання та водовідведення:

– витрати на збут пов'язані з обслуговуванням багатоквартирних будинків (утримання абонентського відділу в частині обслуговування багатоквартирного житлового фонду);

– втрати води у внутрішньобудинкових мережах та внутрішньоквартирні втрати.

Всі зазначені витрати та втрати передбачається компенсувати за рахунок балансоутримувачів, як того вимагають п. п. 13, 28-30, 31.5 Постанови КМУ від 01.06.2011р. № 869 "Про забезпечення єдиного підходу до формування тарифів на житлово-комунальні послуги" [9].

В результаті балансоутримувачі житлового фонду мають понести додаткові витрати на:

– утримання штату контролерів;

– утримання абонентської бази даних (комп'ютерна техніка, програмне забезпечення, послуги Інтернет тощо);

– утримання приміщень абонентських відділів (опалення, освітлення, охорона, зв'язок та ін.);

– додаткові витрати на абонентське обслуговування (бланкова продукція, засоби пломбування).

Внутрішньобудинкові втрати (різниця між показниками обліку будинкового водоміру та індивідуальних водомірів) буде компенсуватись наступним чином:

– при неповному забезпеченні індивідуального обліку (менше 100% індивідуальних водомірів) – втрати розподілятимуться між абонентами, які не забезпечені водомірами (пункт 11 Правил надання послуг з водопостачання та водовідведення, затв. Постановою КМУ від 21.07.2005р. № 630 [10]);

– при 100% забезпеченні індивідуального обліку – формуватимуть прямі збитки балансоутримувача.

На вирішення зазначених технічних та правових проблем обліку реалізації спожитої води та стоків в багатоквартирних будинках нами пропонується:

1. Зобов'язати виробників послуг водопостачання та водовідведення встановити та взяти на комерційний облік 100% будинкових водомірів. Фінансування цих заходів передбачити в інвестиційній програмі підприємств-ліцензіатів.

2. Клопотати перед профільним міністерством про необхідність прийняття регуляторного акту, який зробить обов'язковим використання засобів обліку:

– що забезпечують захист від стороннього втручання (антимагнітні);

– класу метрологічної точності "С".

Заміну засобів обліку проводити при черговій повірці водоміру (перехідний період до 4-х років).

3. Для зняття проблеми дороговартісності заміни водомірів на більш точні (на сьогодні антимагнітні водоміри класу "С" в 5-7 разів дорожчі за звичайні), пропонується розглянути питання про:

– надання можливості на включення до інвестиційної програми підприємств-ліцензіатів витрат на заміну індивідуальних лічильників і, як наслідок, зробити замінені індивідуальні водолічильники власністю виробника послуги водопостачання та водовідведення;

– прийняття місцевих програм (із залученням коштів державного бюджету), якими передбачити встановлення водомірів за рахунок коштів бюджету.

Вирішення вищезазначених питань дозволить:

1. Забезпечити якісний та достовірний облік реалізованої води, мінімізувати можливість несанкціонованих втручань абонентів в роботу лічильних механізмів.

2. Організувати облік реалізованої питної води в багатоквартирних житлових будинках за зонами відповідальності (відповідальність виробника, балансоутримувача та споживача).

3. Врегулювати питання безкоштовної чергової повірки (в т.ч. демонтажу, монтажу) водомірів, як власних облікових засобів підприємства ліцензіата [9].

У результаті організації обліку реалізації питної води та стоків в багатоквартирних будинках за зонами відповідальності виникає інформаційна можливість:

– розподілити втрати води (технологічні та комерційні) в мережах виробника, балансоутримувача та споживача;

– на підставі інформації про розподілені втрати – віднести їх вартість на витрати діяльності виробника (в частині втрат на магістральних мережах),

балансоутримувача (в частині втрат на внутрішньобудинкових мережах) або включити до вартості послуг спожитих конкретним абонентом (в частині втрат на внутрішньоквартирних мережах);

– забезпечити обгрунтоване формування тарифів на водопостачання та водовідведення, а також на утримання будинків та прибудинкових територій [9];

– забезпечити належну якість інших функцій управління реалізацією питної води та стоків – контролю, аналізу та планування.

Список літератури

1. Житловий кодекс Української РСР, затв. Постановою ВР від 30.061983р. № 5465-X [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://rada.gov.ua.
2. Житло: проблеми та перспективи. Наукове видання / Манцевич Ю.М. – К.: Профі, 2004. – 360 с.
3. Закон України "Про житлово-комунальні послуги" від 24.06.2004р. № 1875-IV [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://rada.gov.ua.
4. Закон України "Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009-2014 роки" від 24.06.2004р. № 1869-IV [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://rada.gov.ua.
5. Закон України "Про метрологію та метрологічну діяльність" від 11.02.1998р. № 113/98-ВР [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://rada.gov.ua.
6. Лист Державного комітету України по стандартизації, метрології та сертифікації "Щодо повірки водо лічильників" від 07.09.2001р. за № 4-4/9-5784 [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://rada.gov.ua.
7. Постанова КМУ "Про програму поетапного оснащення наявного житлового фонду засобами обліку та регулювання споживання води і теплової енергії на 1999-2002 роки" від 27.11.1995р. № 944 [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://rada.gov.ua.
8. Постанова КМУ "Про продовження терміну виконання Програми поетапного оснащення наявного житлового фонду засобами обліку та регулювання споживання води і теплової енергії до 2007 року" від 25.12.2002р. № 1957 [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://rada.gov.ua.
9. Постанова КМУ "Про забезпечення єдиного підходу до формування тарифів на житлово-комунальні послуги" від 01.06.2011р. № 869 [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://rada.gov.ua.
10. Постанова КМУ "Про затвердження Правил надання послуг з централізованого опалення, постачання холодної та гарячої води і водовідведення та типового договору про надання послуг з централізованого опалення, постачання холодної та гарячої води і водовідведення" від 21.07.2005р. № 630 [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://rada.gov.ua.

N.Golovchenko, A.Golovchenko
Kirovograd national technical university

Problems of the accounting of realization of services of water supply and water disposal in apartment houses

The publication is dedicated to generalization of a problem of the accounting of realization of services of water supply and water disposal in apartment houses of all forms of ownership. Initially the problem is considered in a context of the technical preconditions defining unauthenticity of the accounting of realized water. It is established that the sums of underestimation (realization) of water as a result of the insufficient metrological accuracy of counters and external influence on their work don't find the display in system of the accounting of the producer.

Besides, the legislative preconditions defining need of the organization of the accounting of realization of services of water supply and water disposal in apartment houses on zones of responsibility (liability of the producer, of the asset holder and of the consumer) are considered.

Taking into account the stated preconditions, the main directions of improvement of information systems of the accounting of services of water supply and water disposal in apartment houses are formulated. Among these directions: providing 100% of the accounting of the realized water with all-house devices; increase of metrological accuracy of metering devices of the realized services of water supply and water disposal; the organization of system of the accounting of realization of services of water supply and water disposal in apartment houses on responsibility zones (liability of the producer, of the asset holder and of the consumer). The

display question in system of the accounting of information about water losses in networks of apartment houses (intra house and intra room losses) is separately considered.
accounting of realization of services, water supply, water disposal, apartment house, water losses in networks

Одержано 12.04.13

УДК 631.1

І.М. Кіпіоро, асп.
Уманський національний університет садівництва

Роль інновацій як стратегічного елементу інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств

В статті визначено основні стратегії інноваційно-інвестиційної моделі розвитку. Обґрунтовано, що модель зростання, яка сформувалася у сільському господарстві в Україні, не дає можливості реалізувати науково-технічний потенціал аграрного виробництва та відповідає умовам сталого розвитку сільського господарства.
інвестиційна діяльність, інновації, стратегія, агропромисловий комплекс

И.Н. Кипиоро
Уманский национальный университет садоводства
Роль инноваций как стратегического элемента инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий

В статье определено основные стратегии инновационно - инвестиционной модели развития. Обоснованно, что модель роста, которая сформировалась в сельском хозяйстве в Украине, не дает возможности реализовать научно-технический потенциал аграрного производства и отвечает условиям устойчивого развития сельского хозяйства.
инвестиционная деятельность, инновации, стратегия, агропромышленный комплекс

Постановка проблеми. Інвестиції є найважливішим фактором, що визначає темпи економічного розвитку агропромислового виробництва. Вони виступають в якості матеріальної основи розширеного відтворення в АПК, фінансового джерела інновацій. Скорочення припливу інвестицій нижче допустимого рівня веде до зносу і руйнування матеріально-технічної бази сільгосптоваровиробників. Це, в свою чергу, викликає падіння темпів інноваційних процесів, а потім і зниження обсягів виробництва продукції, зменшення її конкурентоспроможності.

У зв'язку з цим актуальними є питання вибору та обґрунтування стратегічних напрямів розвитку підприємств АПК з одночасним визначенням обсягів необхідних інвестицій, джерел їх фінансування, оцінки ефективності та ризиків вкладення інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування ринкових відносин в агропромисловому виробництві України передбачає широке впровадження досягнень

© І.М. Кіпіоро, 2013

науково-технічного прогресу, визначальна роль у якому належить розвитку науки, прискоренню інноваційної активності. Від рівня формування та реалізації інноваційно-інвестиційної стратегії підприємств АПК залежить їхня конкурентоспроможність не тільки на національному, а й на світовому ринку аграрної продукції.

Проблемам реалізації інноваційно-інвестиційної моделі розвитку приділена увага у працях багатьох науковців, зокрема М. Зубця, В.Іванова, М. Коденської, Е. Крилатих, П. Саблука, Л.Федулової, М. Чечетова та багатьох інших [1-8, 13].

Неоднозначними є оцінки науковців моделі економічного розвитку на разі в Україні. Так, М. Петрина робить висновок про початок утвердження в Україні інноваційної моделі економічного зростання [7, с.37]. Л. Федулова обґрунтовано доводить, що «інвестиційний процес у агропромисловості України й донині не відповідає сучасним вимогам реалізації інноваційної моделі економічного зростання» [13, с.19]. Наш аналіз інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств в Україні, довів, що вона характеризується «інвестиційною короткозорістю» та не має ознак інноваційно-інвестиційної моделі розвитку [6].

У багатьох публікаціях науковців підкреслюється важливе значення визначення інвестиційних пріоритетів в аграрно-промисловому виробництві. П.Т. Саблук наголошує на необхідності стратегії інноваційних зрушень в аграрному секторі України [8, с.5]. Отже, потребує опрацювання зважена концепція іноваційно-інвестиційної моделі розвитку сільського господарства, в якій визначені основні орієнтири і заходи з формування такої моделі, окреслена роль кожного з учасників інноваційного процесу науки, виробничого бізнесу, держави, операторів інфраструктури, передбачені форми фінансового забезпечення.

Формування цілей статті: вивчення економічної сутності, видів та особливості інвестицій у вітчизняне агропромислове виробництво, дослідження теоретичних та методологічних основ стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств АПК.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ситуація, що склалася в останні роки в українській економіці ставить перед підприємствами аграрно-промислового комплексу завдання із реалізації нових ідей насамперед у сферах, пов'язаних з підвищенням інвестиційної та інноваційної активності. Науково-дослідні організації та підприємства аграрно-промислового комплексу проводять наукові дослідження і розробки нової продукції з метою диверсифікації виробництва, модернізації, створення високих технологій і сучасного виробничого потенціалу. Під впливом зростаючої внутрішньої і зовнішньої конкуренції інвестиції та інновації стають найважливішим елементом управління на підприємстві. Нові ідеї і продукти, прогресивні технології та організаційні рішення все в більшій мірі визначають успіх підприємницької діяльності, забезпечують виживання і фінансову стабілізацію підприємств [5].

Управління інвестиційною та інноваційною діяльністю стало найважливішою складовою будь-якого сільськогосподарського підприємства, орієнтованого на стратегічний успіх у жорстких конкурентних умовах ринкової економіки. Таким чином, тісний взаємозв'язок інвестицій та інновацій на підприємстві не дозволяє розглядати ці процеси відокремлено один від одного, так як вони представляють собою самостійну сферу економічної діяльності підприємства, пов'язану з фінансуванням та управлінням процесами оновлення всіх елементів функціонування суб'єктів господарювання в ринковій економіці.

Інвестиційна діяльність як специфічний вид діяльності підприємства АПК має такі особливості:

- є складовою частиною загальної економічної стратегії його підприємницької діяльності. Основні завдання економічного розвитку підприємства вимагають

розширення обсягу або оновлення складу його активів, що досягається в процесі різних форм інвестиційної діяльності;
- характеризується істотною нерівномірністю масштабів по окремих періодах. Циклічність цієї діяльності визначається рядом умов: необхідністю попереднього накопичення фінансових коштів для початку реалізації окремих великих інвестиційних проектів; використанням сприятливих зовнішніх умов здійснення інвестування; поступовістю формування внутрішніх умов для істотних «інвестиційних ривків»;
- дає віддачу через тимчасовий тривалий період. В процесі інвестиційної діяльності підприємства агропромислового комплексу витрати носять довготривалий характер, в результаті чого, як правило, між етапом здійснення витрат і етапом отримання інвестиційного прибутку проходить досить багато часу. Величина цього періоду залежить від форми інвестиційного процесу;
- формує особливий самостійний вид грошових потоків підприємства. В основі аналізу інвестиційних проектів лежить грошовий потік, при якому кошти, що генеруються в рамках одного часового періоду надходження, враховуються в його кінці. Це пов'язано з принципами обліку, згідно з якими підводять підсумки, оцінюють фінансові результати тієї або іншої дії після закінчення звітного періоду;
- є одним з основних критеріїв темпів економічного розвитку підприємства АПК. Для його характеристики використовуються показники обсягу валових та чистих інвестицій підприємства.

Валові інвестиції - це загальний обсяг інвестованих коштів у певному періоді його діяльності, спрямованих на створення, розширення або оновлення основних виробничих ресурсів, приріст запасів товарно-матеріальних цінностей.

У сільськогосподарському виробництві інвестиції спрямовуються насамперед на: заміну застарілого і зношеного обладнання; впровадження нової технології і застосування сучасної техніки та обладнання; розширення виробництва сільськогосподарської продукції; розвиток нових видів виробництв.

Формування інвестицій в сільському господарстві здійснюється на економічній основі з урахуванням швидкості повернення вкладених коштів. А це можливо лише за умови збільшення виробництва високоякісної продукції та зниження її собівартості.

У наші дні інвестування в реальний сектор економіки в більшій мірі має бути спрямоване на вкладення коштів в інновацію. Інновація характеризується результативністю вкладення коштів у розвиток економіки, які забезпечують впровадження принципово нових видів техніки і технології для виробництва конкурентоспроможної на внутрішньому та світовому ринку продукції. Інноваційна діяльність є одним з необхідних компонентів поступального розвитку суспільства і виступає як найважливіша сторона науково-технічного прогресу.

Процес впровадження нововведення включає три основні стадії. Перша стадія складається з досліджень до першого виробничого освоєння техніки, технології або продукції. На другій стадії здійснюється розгортання випуску в масштабах, достатніх для задоволення конкретних потреб споживачів. Третя стадія включає виробництво і широке використання нововведення кінцевими споживачами. Сукупність даних стадій прийнято називати інноваційним процесом.

У свою чергу, інвестиційно-інноваційний розвиток в сільському господарстві представляє собою складний динамічний процес, в якому проблеми ефективного використання фінансових ресурсів, пошуку додаткових джерел фінансування, залучення потенційних інвесторів тісно пов'язані з формуванням нових знань та ідей.

В сучасних економічних умовах для підприємств АПК важливими стають питання пошуку джерел залучення інвестицій, розробка на основі сучасних методів управління економічними процесами та впровадження систем ефективного

використання інвестиційних ресурсів для підвищення інноваційної активності на підприємствах АПК. Вирішити ці проблеми можливо за умови визначення відповідності інвестицій перспективним інноваціям, тісної взаємодії інвестиційних та інноваційних процесів на підприємствах АПК. Такий підхід обумовлює необхідність розгляду інвестицій та інновацій, як єдиної інвестиційно-інноваційної системи, від успішного розвитку і функціонування якої залежить рівень економічного зростання і стабілізації розвитку АПК. Саме тому вивчення та обґрунтування науково-теоретичних основ розвитку інвестиційно-інноваційної системи стає сьогодні важливим фактором розвитку всього АПК країни, її економічного зростання і, отже, є досить актуальним і значущим дослідженням для практики.

Для ефективної реалізації як галузевих, так і глобальних інновацій в агропромисловому виробництві необхідно створити блок їх первісного впровадження. Місію такого розповсюджувача може бути покладено на державний сектор. При залученні в інноваційний процес 20-25% загального числа сільгосптоваровиробників, які виробляють близько 1/3 всього обсягу продукції можна розраховувати на масштабне поширення наукових досягнень і посилення конкретних позицій вітчизняних виробників. Разом з тим державні витрати повинні забезпечувати: стійке зростання аграрного виробництва; прогресивну переробку виробничої структури аграрної сфери; модернізацію та переоснащення техніко-технологічної бази агропромислового виробництва; підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника; паритет міжгалузевого обміну; справедливий перерозподіл доходів між різними групами населення І це перш за все, очевидно, що інновації, які передбачають зниження витрат, роблять набагато більший довгостроковий вплив на рівень життя, ніж будь-які нераціональності в розміщенні виробничих ресурсів в певний момент часу. По-друге, передбачається, що інновації вірогідніші в умовах монополії та олігополії, ніж у ситуації з більш сильною конкуренцією, тому що тільки перспектива отримання прибутку змушує фірму йти на пов'язаний з інноваціями ризик. Отже, фірмам потрібна певна гарантія того, що вигода від

застосування розроблених ними нових технологій і нових товарів не перейде до інших фірм. Навіть під захистом законодавства про патенти конкурентні фірми не можуть бути впевнені в тому, що вони отримають повну грошову цінність своїх винаходів.

Значний інтерес представляє модель цілісних територіально-господарських структур у вигляді виробничих кластерів. Сутність кластерної побудови полягає в отриманні синергічного ефекту від спільного використання маркетингових, постачальницько-збутових, транспортних, виробничих та інших ресурсів підприємствами, що об'єднуються під егідою виробничого кластеру. Входження в такий кластер підприємств різних галузей представляє для сучасних сільських поселень можливість сформувати багатогалузевий агровиробничий комплекс.

В умовах нестійкої економіки вони здатні виконувати функції стабілізатора відтворювальних процесів їх учасників. Це досягається на основі схем загального маркетингу, збуту, отримання кредитів, реконструкції виробництв, випуску нових видів продуктів партнерів по кластеру.

Висновки. Ефективним інструментом перспективного управління інвестиційною діяльністю агропромислового підприємства, підпорядкованим реалізації цілей загального їх розвитку в умовах постійної зміни середовища функціонування, виступає інвестиційна стратегія.

Необхідною умовою, що визначає актуальність її розробки, є кардинальне перетворення напрямків операційної діяльності підприємства, яке пов'язано з відкриттям нових підприємницьких можливостей. Реалізація таких цілей вимагає

асортименту продукції, впровадження нових технологій, освоєння ефективних ринків збуту продукції і т.д. В цих умовах істотне зростання інвестиційної активності підприємства і диверсифікація форм його інвестиційної діяльності повинні носити прогнозований характер, що забезпечується розробкою чітко сформульованої інвестиційної стратегії.

У зв'язку з цим можна зробити наступні висновки:

1. Процес розробки інвестиційної стратегії включає постановку цілей інвестиційної діяльності; визначення її пріоритетних напрямів та форм; оптимізацію структури формованих інвестиційних ресурсів та їх розподілу; вироблення інвестиційної політики за найбільш важливими аспектами, підтримка взаємовідносин із зовнішнім інвестиційним середовищем.

2. Інвестиційний механізм забезпечує реалізацію цілей економічного і соціального розвитку підприємства АПК в цілому та окремих його структурних одиниць на перспективу; реально оцінює інвестиційні можливості підприємства, сприяє максимальному використанню його внутрішнього інвестиційного потенціалу та активного маневрування інвестиційними ресурсами; сприяє швидкій реалізації нових перспективних інвестиційних можливостей, що виникають в процесі динамічних змін факторів зовнішнього інвестиційного середовища; враховує можливі варіації розвитку неконтрольованих агропромисловим підприємством факторів зовнішнього інвестиційного середовища, що дозволяє звести до мінімуму їх негативні наслідки для діяльності підприємства; виявляє переваги підприємства в інвестиційній діяльності в зіставленні з конкурентами; забезпечує чіткий взаємозв'язок стратегічного, поточного та оперативного управління інвестиційною діяльністю підприємства АПК.

Список літератури

1. Зубець М.В. Наукові засади розвитку агропромислового виробництва в сучасних умовах // М.В. Зубець. - Економіка АПК. – 2011. – С. 3 – 11.
2. Иванов В. Национальная инновационная система как институциональная основа экономики постиндустриального общества / В. Иванов // Инновации. – 2004. – №5. – С. 3-10.
3. Коденська М.Ю. Інвестиційні пріоритети в аграрно-промисловому виробництві / М.Ю. Коденська // Економіка АПК. – 2010. - №5. – С. 49 – 53.
4. Крилатих Э. Н. Инновационные факторы развития агропродовольственной системы России / Э. Н. Крилатих // Економіка АПК. – 2011. - №1. – С.149 – 155.
5. Нелеп В.М. Земля України і здоровя нації / В. М. Нелеп, Л.В. Бойко // Економіка АПК. – 2011. - №1. – С.20 – 27.
6. Онегіна В.М. Складові інноваційної моделі розвитку аграрного виробництва в Україні / В.М. Онегіна // Вісник Сумськ. нац. аграр. ун-ту. – 2010. – Вип 9/2 (44) – С. 135 – 139.
7. Петрина М. Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України / М. Петрина // Економіка України. – 2006. - №8. – С. 35 – 47.
8. Саблук П.Т. Розвиток інституцій удосконалення механізму реформування аграрного сектору економіки / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2010. - №10. – С.3 – 10.
9. Статистична інформація [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
10. Статистичний щорічник «Сільське господарство України» за 2009 рік / Держ. ком. статистики України; під заг. керівництвом Ю. М. Остапчука. – К., 2010. – 375 с.
11. Статистичний щорічник України за 2008 рік / Держкомстат України ; за ред. О. Г. Осауленка. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агенство», 2009. – 566 с.
12. Сумець О.М. Стратегічний менеджмент : навч. посібн. / О.М. Сумець, М.І. Бондаренко . – К.: «ХайТек Прес», 2010. – 240с.
13. Федулова Л. Технологічна готовність економіки України до нових викликів в умовах відсутності технологічної політики / Л. Федулова // Економіка України . 2010. – №9. – С. 12 – 26.

I. Kipioro
Uman National University of Horticulture
The role of innovation as a strategic element of the investment activity of agricultural enterprises

The aim of the research: to study economic nature, types and characteristics of investment in domestic agricultural production, the study of theoretical and methodological foundations of innovation and investment strategies of agricultural enterprises.

Results: A management investment and innovative activity became the major constituent of any agricultural enterprise, oriented on strategic success in the hard competition terms of market economy. Thus, close mutual link of investments and innovations on an enterprise does not allow to examine these processes separated one from other, so as they are an independent sphere of economic activity of enterprise, associated with the financing and management of the process of upgrading all the elements of the functioning of the subjects; farming in a market economy.

Conclusions: An effective tool for long-term management of investment activity of agricultural enterprises subordinated to the goals of the overall development in the environment of constant change operation is the investment strategy.
investment, innovation, strategy, agriculture

Одержано 10.04.13

УДК 657.37

Г.І. Кузьменко, асист.
Кіровоградський національний технічний університет

Вплив діючого порядку обліку податкових зобов'язань з ПДВ на показники фінансової звітності та шляхи його удосконалення

В статті досліджується діючий порядок бухгалтерського обліку податкових зобов'язань по податку на додану вартість. Запропоновані зміни до назви субрахунку, який використовується при обліку податкових зобов'язань за правилом «першої події» при отриманні авансів від покупців, з метою приведення її у відповідність з економічною сутністю операцій, що відображуються на ньому. Обґрунтовані зміни до порядку відображення залишку по цьому субрахунку в балансі підприємства внаслідок невідповідності транзитних сум, які обліковуються на ньому, визначенню «активу», що призводить до викривлення складу активів балансу.
податок на додану вартість, податкові зобов'язання, бухгалтерський облік, фінансова звітність, баланс

Г.И. Кузьменко
Кировоградский национальный технический университет
Влияние действующего порядка учета налоговых обязательств по НДС на показатели финансовой отчетности и пути его усовершенствования

В статье исследуется действующий порядок бухгалтерского учета налоговых обязательств по налогу на добавленную стоимость. Предложены изменения к названию субсчета, который используется при учете налоговых обязательств по правилу «первого события» при получении авансов от покупателей, с целью приведения ее в соответствие с экономической сущностью операций, которые отражаются на нем. Обоснованы изменения к порядку отражения остатка по этому субсчету в балансе

© Г.І. Кузьменко, 2013

предприятия, из-за несоответствия транзитных сумм, которые учитываются на нем, определению «актива», что приводит к
искривлению состава актива баланса.
налог на добавленную стоимость, налоговые обязательства, бухгалтерский учет, финансовая отчетность, баланс

Одним із напрямів підвищення ефективності господарювання є забезпечення користувачів інформацією, яка з достатньою повнотою характеризує вплив податкової системи на внутрішнє середовище підприємства. Теоретичні та прикладні розробки з проблем бухгалтерського обліку (як основного інструменту інформаційного забезпечення процесу управління, в тому числі і щодо розрахунків по податкам, зборам та обов'язковим платежам), формування та подання фінансової звітності, реалізації облікової політики викладені в працях багатьох відомих вітчизняних науковців, зокрема: М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, Б.І. Валуєва, А.М. Герасимовича, Й.Я. Даньківа, В.І. Єфіменка, Г.Г. Кірейцева, Я.Д. Крупки, М.В. Кужельного, А.М. Кузьмінського, Ю.А. Кузьмінського, В.Г. Лінника, С.О. Левицької, Н.М. Малюги, Є.В. Мниха, Л.В. Нападовської, В.Ф. Палія, М.С. Пушкара, В.В. Сопка, М.Г. Чумаченка, В.Г. Швеця, та зарубіжних – Р.А. Алборова, А.С. Бакаєва, С.М. Бичкової, П.С. Бєзрукіх, Н.П. Кондракова, С.Л. Коротаєва, М.І. Кутера, Б. Нідлза, С.О. Ніколаєвої, В.Ф. Палія, Я.В. Соколова, Л.П. Хабарової, Е.С. Хендріксена, Л.З. Шнейдмана та інших. Відзначаючи вагомість отриманих вказаними вченими наукових результатів, слід зауважити, що на сьогодні виникає потреба перегляду підходів до питань формування та використання системи обліково-інформаційного забезпечення підприємства, удосконалення процесу накопичення та узагальнення інформації про місце підприємства в системі податкових відносин.

Позицію прив'язки податкового обліку лише до податку на прибуток критикують вчені. Наприклад, Малишкин О. підкреслює, що «у низці статей та пунктів Кодексу вимагається в організації інформаційного забезпечення оподаткування застосовувати особливі правила та норми, які пов'язані з необхідністю ведення на підприємствах так званого податкового обліку. Причому це стосується не тільки податку на прибуток, а й інших податків – ПДВ, плати за користування надрами, податків в умовах дії угоди про розподіл продукції. Крім того, окремий облік вимагається для груп операцій – операцій особливого виду (ст. 153 Податкового кодексу України), безнадійної та сумнівної заборгованості (ст. 159 Податкового кодексу України), космічної діяльності (перехідні положення податкового кодексу України)» [5, с. 23]. Отже, науковець робить висновок, що «застосування терміна «податковий облік» пов'язано із такими розділами облікового процесу, як податок на прибуток, податок на додану вартість, угоди про розподіл продукції тощо. Окремими об'єктами податкового обліку також виступають певні групи операцій платників податків: угоди про спільну діяльність, управління майном, розподіл продукції, реорганізацію юридичних осіб, застосування звичайних цін, доходи нерезидента на території України тощо» [5, с. 28].

На наш погляд, мову про моделі побудови податкового обліку слід вести окремо для кожного податку, а також для окремих груп фінансово-господарської діяльності та операцій, які вимагають особливого механізму нарахування та сплати податків, а тому мають вплив на організацію бухгалтерського обліку суб'єкта господарювання та формування показників його фінансової звітності. З цих позицій вважаємо, що існує багато невирішених та дискусійних питань в сфері податкового обліку розрахунків з бюджетом в цілому та в розрізі окремих податків, зборів і обов'язкових платежів, наприклад, з податку на додану вартість та його впливу на достовірність показників фінансової звітності, формування об'єктивної інформації про фінансовий та

податковий потенціал підприємства. Метою даного дослідження є критичний аналіз діючого порядку відображення в бухгалтерському обліку податкових зобов'язань з ПДВ та розробка напрямків його удосконалення.

Слід відмітити, що стосовно обліку розрахунків з бюджетом по податку на додану вартість ми маємо бухгалтерський податковий облік в «чистому вигляді», адже при правильному застосуванні рахунків та виконанні всіх записів, кредитові та дебетові обороти по субрахунку обліку ПДВ рахунку 64 будуть відповідати даним податкового обліку та податкової звітності. Але в даному випадку ми бачимо декілька проблем.

По-перше, на наш погляд, назва субрахунку 643 «Податкові зобов'язання» та його призначення не відповідає економічній сутності операцій, які на ньому відображаються. На це звертають увагу науковці та практики [6; 10], але не всі існуючі у фаховій літературі пропозиції щодо зміни методики обліку податкових зобов'язань ми підтримуємо та вважаємо обґрунтованими (табл.1).

В Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій у редакції наказу Міністерства фінансів України від 9 грудня 2011 року № 1591 [7] для обліку розрахунків з бюджетом передбачений рахунок 64 «Розрахунки з податками й платежами», а субрахунки до самостійно, виходячи з потреб управління, контролю, аналізу та звітності. Проте зазначено, що підприємства, які використовують Інструкцію про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджену наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291 [2], можуть використовувати субрахунки, визначені цією Інструкцією.

В згаданій Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [2] призначення субрахунку 643 подано таким чином: на субрахунку 643 «Податкові зобов'язання» ведеться облік суми податку на додану вартість, визначену, виходячи із суми одержаних авансів (попередньої оплати) за готову продукцію, товари, інші матеріальні цінності та нематеріальні активи, роботи, послуги, що підлягають відвантаженню (виконанню). Слід зазначити, що метою введення цього субрахунку є забезпечення принципу подвійного запису при нарахуванні податкових зобов'язань з ПДВ, якщо подія із зарахування коштів від покупця або замовника відбулася раніше за відвантаження товарів, постачання послуг. Отже, призначення субрахунку 643, викладене в Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, відповідає особливостям порядку розрахунку сум податкових зобов'язань за правилом «першої події», але його назва – ні.

Якщо проаналізувати Інструкцію з бухгалтерського обліку податку на додану вартість, затверджену наказом Міністерства фінансів України від 1 липня 1997 року №141 (у редакції наказу Міністерства фінансів України від 24 грудня 2004 року № 818) [1] в ув'язці з вимогами Податкового кодексу України [8], то виходить, що дебетовий залишок рахунку 643 «Податкові зобов'язання» – це суми ПДВ, які були нараховані за

Таблиця 1 - Аналіз пропозицій, які висуваються у фаховій літературі, щодо зміни порядку обліку сум податкових зобов'язань та використання субрахунку 643 «Податкові зобов'язання»

Джерело	Недоліки	Пропозиція щодо їх усунення	Аналіз пропозицій
1	2	3	4
Семенко Т. Проблемні питання обліку податкових зобов'язань з ПДВ у контексті Податкового кодексу України / Тетяна Семенко. – Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. - №7. – С. 42-46 [10]	1. Громіздкість процесу бухгалтерського обліку зобов'язань з ПДВ та певні суперечності з чинним Планом рахунків бухгалтерського обліку. 2. Кореспонденція рахунків Дт 643 Кт 641 при відображенні податкового зобов'язання на рахунках бухгалтерського обліку, коли першою подією є передоплата, некоректна. Автор вважає, що якщо на дату складання фінансової звітності відбулася тільки перша подія, у фінансовій звітності ці зобов'язання з ПДВ за такою операцією не будуть відображені, адже субрахунок 643 «Податкові зобов'язання» «нейтралізує» суму податкових зобов'язань, яка відображена на субрахунку 641. Це зумовлено тим, що субрахунок 643 є пасивним, і виникнення дебетових оборотів раніше за кредитом по цьому субрахунку суперечить чинному Плану рахунків бухгалтерського обліку в частині вказівок з ведення обліку на субрахунку 643.	Автор пропонує при отриманні авансів повну суму передоплати від покупця показувати записом Дт 311 Кт 681, а суму податкових зобов'язань з ПДВ – записом Дт 361 Кт 643. На думку автора, запропонована кореспонденція рахунків Дт 361 Кт 643 дасть змогу бухгалтера контролювати черговість подій та позбавить необхідності ведення аналітичного обліку за субрахунком 643, оскільки використання цієї кореспонденції рахунків показує факт видачі податкової накладної покупцю.	Сума ПДВ, яка підлягає сплаті до бюджету формується на субрахунку другого порядку субрахунку 641, який підприємства відкривають самостійно, а тому дебетовий оборот по рахунку 643 та кредитовий оборот по субрахунку обліку ПДВ на рахунку 641 не можуть бути нейтралізовані. На нашу думку, запропонований запис Дт 361 Кт 643 є некоректним, оскільки, по-перше, фактично ніякої заборгованості покупців на суму ПДВ перед підприємством не виникає, по-друге, сума ПДВ, яка підлягає сплаті до бюджету формується на субрахунку другого порядку субрахунку 641, а тому сальдо по цьому рахунку не буде надавати інформації про реальну заборгованість підприємства щодо розрахунків з бюджетом по ПДВ. Запропонований запис буде лише викривлювати дані фінансової звітності в частині дебіторської заборгованості покупців та стану розрахунків з бюджетом.

Продовження табл. 1

1	2	3	4
Павлюк І. Проблеми бухгалтерського обліку реалізації цінностей і податкових зобов'язань з ПДВ та шляхи їх вирішення / Іван Павлюк. – Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. - №7. – С. 9-22 [6]	Автор вважає, що бухгалтерські записи з обліку податкових зобов'язань з ПДВ значно ускладнюють облік та є нераціональними з точки зору теорії та практики бухгалтерського обліку.	Запропоновано спрощений варіант обліку податкових зобов'язань з ПДВ, який базується на визначенні сум незбалансованих авансових платежів покупців і замовників. Автор вважає, що з теоретичної точки зору, до аналітичного рахунку «З податку на додану вартість» субрахунку 641 «Розрахунки за податками», за кредитом якого відображуються усі суми податкових зобов'язань з ПДВ, слід було б відкрити аналітичний регулюючий контрпасивний рахунок «З податкових зобов'язань, розрахунковий період яких не настав», для податкового обліку податкових зобов'язань з ПДВ. Однак при наявності в Плані рахунків субрахунку 643 його доречно використовувати для обліку податкових зобов'язань з ПДВ, нарахованих від сальдо авансових платежів покупців і замовників з уточненою назвою «З податкових зобов'язань».	Спрощений варіант обліку є дійсно більш раціональним, але зараз необхідно враховувати вимоги Податкового кодексу України. Підтримуємо позицію автора щодо характеристики рахунку 643 як контрпасивного регулюючого рахунку та зміни його назви, хоча вважаємо, що назва повинна враховувати його «транзитний» характер.

правилом першої подій при отриманні авансу і які обліковуються до дати відвантаження товарів (продукції), надання робіт або послуг для того, щоб зменшити в майбутньому в бухгалтерському обліку дохід від цих операцій. Тому в назві цього субрахунку слід чітко вказати, що він призначений для обліку сум ПДВ, які були включені до складу податкових зобов'язань в минулих звітних періодах.

По-друге, порядок відображення залишків відповідних сум не відповідає вимогам забезпечення достовірності та доречності фінансової звітності в цілому та балансу, зокрема. В балансі ці суми включаються до складу інших оборотних активів (ряд. 250, п. 35 П(С)БО 2 «Баланс» [9]). Але, на наш погляд, за своєю суттю такі залишки не можуть вважатися активом підприємства, адже якщо актив – це ресурс, який контролюється підприємством у результаті минулих подій та, як очікується, забезпечить збільшення економічних вигод у майбутньому (п.4 П(С)БО 2 «Баланс» [9]), то про які майбутні економічні вигоди ми можемо вести мову в цьому випадку. На наш погляд, ці суми слід розглядати як зменшення доходів майбутніх періодів. Отже, в балансі ці суми повинні вираховуватися із підсумку рядка 630 «Доходи майбутніх періодів» або ж відображатися в дужках, якщо підприємство не обліковує доходів майбутніх періодів.

Пропозиції щодо зміни діючого порядку обліку податкових зобов'язань по податку на додану вартість викладені в таблиці 2.

На наш погляд, такі зміни до діючого порядку ведення обліку розрахунків з бюджетом та складання фінансової звітності дозволять забезпечити її достовірність, дохідливість та доречність. Як зазначають Ковальов В.В., Патров В.В. та Биков В.О., однією з основних причин, які перешкоджають «ясному» розумінню балансу, є несистемне, в ряді випадків нелогічне розташування статей балансу [3, с. 116]. Ковальов В.В. до таких причин відносить і обтяження балансу нормативно-плановими та розрахунково-аналітичними показниками, регулятивами, псевдоактивами та псевдоджералами коштів, що спостерігалося за радянських часів [4, с. 213, 248].

Таблиця 2 - Пропозиції щодо зміни діючого порядку обліку податкових зобов'язань по податку на додану вартість

№	Сутність недоліку	Діючий порядок	Пропозиції
1.	Невідповідність назви субрахунку 643, порядку розрахунку сум ПДВ, що підлягає сплаті або відшкодуванню, та термінам Податкового кодексу України	Існує субрахунок 643 «Податкові зобов'язання», на якому ведеться облік суми податку на додану вартість, визначену, виходячи із суми одержаних авансів (попередньої оплати) за готову продукцію, товари, інші матеріальні цінності та нематеріальні активи, роботи, послуги, що підлягають відвантаженню (виконанню)	Ввести субрахунок 643 «*ПДВ, включений до складу податкових зобов'язань в минулих звітних періодах*», на якому вести облік сум ПДВ, включених до складу податкових зобов'язань при отриманні підприємством коштів від покупців (замовників) в оплату товарів, які будуть відвантажені в наступних звітних періодах, та/або послуг (робіт), які будуть виконані в наступних звітних періодах
2.	Невідповідність транзитних сум, що обліковуються на рахунку 643 визначенню «активу», що призводить до викривлення складу активів балансу.	Включення дебетового залишку по рахунку 643 до складу інших оборотних активів.	Відображення дебетового залишку по рахунку 643 «*ПДВ, включений до складу податкових зобов'язань в минулих звітних періодах*» як зменшення доходів майбутніх періодів.

За своєю суттю, суми, що відображаються на рахунку 643, відносяться до складу

регулюючих статей, оскільки вони лише дозволяють забезпечити відображення в бухгалтерському обліку достовірної суми належного до сплати ПДВ за умови застосування правила «першої події» і уточнюють оцінку доходів майбутніх періодів, які виникнуть в момент відвантаження товарів (надання робіт та послуг), щодо яких була отримана попередня оплата від покупців.

Узагальнюючи результати дослідження, слід підкреслити, що з точки зору формування ефективної та цілісної обліково-інформаційної системи підприємства важливим є вплив діючого порядку розрахунку з бюджетом на показники фінансової звітності. Вважаємо, що запропоновані зміни щодо відображення в обліку податку на додану вартість, зокрема, уточнення назви субрахунку, який використовується для обліку податкових зобов'язань по ПДВ з метою приведення його у відповідність з економічною сутністю операцій, які на ньому відображуються, та пропозиції щодо зміни порядку відображення залишку по цьому рахункам в балансі підприємства забезпечить дотримання таких якісних характеристики фінансової звітності, як доречність та достовірність і дозволить підвищити якість балансу, як основної форми фінансової звітності.

Список літератури

1. Інструкція з бухгалтерського обліку податку на додану вартість, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 1 липня 1997 року №141 (у редакції наказу Міністерства фінансів України від 24 грудня 2004 року № 818) (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0284-97.
2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року № 291 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99.
3. Ковалев В.В. Как читать баланс [Текст] / В.В. Ковалев, В.В. Патров, В.А. Быков. – 5-е изд., перераб и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 672 с.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. [Текст] / Валерий Викторович Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 560 с.
5. Малишкин О. Податковий облік чи податкові розрахунки? [Текст] / Олександр Малишкин // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. - №1. – С. 22-28.
6. Павлюк І. Проблеми бухгалтерського обліку реалізації цінностей і податкових зобов'язань з ПДВ та шляхи їх вирішення [Текст] / Іван Павлюк. – Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. - №7. – С. 9-22.
7. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року №291 (у редакції наказу Міністерства фінансів України від 9 грудня 2011 року № 1591) (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11.
8. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року №2755-VI (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/show/2755-17/page1.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 року №87 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99.
10. Семенко Т. Проблемні питання обліку податкових зобов'язань з ПДВ у контексті Податкового кодексу України [Текст] / Тетяна Семенко. – Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. - №7. – С. 42-46.

G. Kuzmenko.
Kirovograd national technical university

The Impact of Value-added Tax Obligations Accounting Procedures Currently in Force and the Ways of its Improvement

The purpose of the article is to elaborate the ways of improvement of value-added tax obligations accounting procedures from the point of view its impact on the formation of the financial statements indices.

The existing in professional literature propositions of changing the methods of tax obligations accounting procedures have been analyzed. The changes to the titles of subaccount which are used in accounting of value-added tax obligations according to the "first event" rule on receipt client's payment on account for the purpose to bring into accord with the economic essence of operations which are accounted on it have been elaborated. The changes to the rules of showing the residues on this subaccount in the balance of enterprises stipulated by discrepancy of transit sums which are accounted on it with essence of assets leading to a distortion of balance assets have been substantiated.

The propositions in the article provide the opportunity to observe such qualitative characteristic of financial statements as appropriateness and trustworthiness and to increase the quality of balance as the main components of financial statements.

value-added tax, tax obligations, accounting, financial statements, balance

Одержано 01.04.13

УДК 657.3

В.С. Шелест, асп.
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Особливості оцінки нематеріальних активів в бухгалтерському обліку

Подано аналіз різних підходів до оцінки нематеріальних активів, керуючись Міжнародними стандартами оцінки, Національними стандартами, міжнародними стандартами МСФЗ, національними П(С)БО та американськими стандартами GAAP. Обгрунтовано важливість вдосконалення та розвитку існуючих методів оцінки таких активів для цілей бухгалтерського обліку.

нематеріальні активи, оцінка, національні та міжнародні стандарти

В.С. Шелест
ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

Особенности оценки нематериальных активов в бухгалтерском учете

Дан анализ различных подходов к оценке нематериальных активов исходя из Международных стандартов оценки, Национальных стандартов, международных стандартов МСФО, национальных П(С)БУ и американских стандартов GAAP. Обоснована важность совершенствования существующих методов оценки таких активов для целей бухгалтерского учета.

нематериальные активы, оценка, национальные и международные стандарты

На сучасному етапі розвитку суспільства з поширенням інтеграційних процесів світової економіки та стиранням національних меж створюються транснаціональні корпорації в яких досягнення в сфері технологій виходять на перше місце. В таких умовах роль інформації важко переоцінити. Фінансова інформація, відображаючи результати діяльності компанії та загалом її фінансовий стан, виступає відправною точкою для інвесторів при визначенні потенційних об'єктів фінансування. Тобто, чіткість, достовірність та повнота інформації, яку надають фінансові звіти, відіграє важливу роль як для внутрішніх користувачів так і для зовнішніх. Однак, на сьогодні, як показує практика, характерною є втрата довіри до результатів роботи бухгалтерів та аудиторів, як наслідок викритих маніпуляцій з фінансовою звітністю. Важливою

© В.С. Шелест, 2013

умовою уникнення подібного виступає достовірна оцінка діяльності організації, зокрема, об'єктів інтелектуальної власності, які в обліку визнаються нематеріальними активами та щодо яких існує багато не вирішених питань. Варто зазначити, що наявність нематеріальних активів в якості ресурсів підприємства сприяє збільшенню його ринкової вартості, підвищенню конкурентоздатності та загалом робить підприємство більш інвестиційно привабливим. Саме тому, питання оцінки нематеріальних активів є надзвичайно актуальним. Однак, досить часто в наукових колах можна почути сумніви щодо можливості ефективного управління тим, що проблематично виміряти. Така позиція може свідчити тільки про те, що в даний час процес оцінки таких специфічних активів лише проходить стадію формування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Проблематику даного питання висвітлювали в своїх наукових працях такі вчені як Андрєєва В.Д., Банасько Т.М., Бігдан І.А., Бражна Л.В., Бразілій Н.М., Бутинець Т.А., Бутнік-Сіверський О., Голов С.Ф., Дудніков С.В., Козирєв А.Н., Криштопа І.І., Пархоменко В.М., Семенов А.Г., Шульга С.В., Яремчук С. та інші. Незважаючи на посилену увагу до процесу оцінки нематеріальних активів, його сучасний стан потребує подальших ґрунтованих досліджень.

Мета статті. Мета даної статті полягає у дослідженні, аналізі та узагальненні різних підходів до оцінки нематеріальних активів підприємства, керуючись Міжнародними стандартами оцінки, Національними стандартами, міжнародними стандартами МСФЗ, національними П(С)БО та американськими стандартами GAAP.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Вартість нематеріальних активів зростає неймовірними темпами в сучасній економіці, що формується на знаннях. Балансова вартість багатьох компаній, акції яких котируються на фондових біржах, значно нижча за їх ринкову вартість. Ринкова вартість формується в більшій мірі за рахунок тих активів, які не відображаються в балансі. Все це підкреслює постійно зростаючу значимість нематеріальних активів. Проблема достовірної оцінки таких активів і їх відображення на рахунках бухгалтерського обліку та в звітах про фінансові результати стає надзвичайно актуальною в першу чергу для підприємств, діяльність яких тісно пов'язана з новітніми технологіями.

Виступаючи значущим методом бухгалтерського обліку та безпосередньо впливаючи на актуальність та достовірність звітності, обов'язковість оцінки передбачається на законодавчому рівні. Вимоги до проведення оцінки формуються Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, Міжнародними стандартами оцінки, а також Національними стандартами № 1 «Загальні засади оцінки майна та майнових прав» та № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності»[1,2,3,4,6]. Оцінку має проводити незалежний оцінювач, при чому останній повинен бути сертифікований Фондом державного майна України.

Оцінка, являє собою специфічний спосіб за рахунок якого облікові елементи переводяться з натурального вимірника в грошовий, з метою відображення на рахунках бухгалтерського обліку та прийняття управлінських рішень. Тобто, оцінка майнових прав власника (ринкової вартості) задля подальшої передачі цих прав, незалежно від того на платній чи на безоплатній основі, виступає пріоритетним завданням оцінки.

Проводячи оцінку вартості активів, в першу чергу потрібно визначити:

- об'єктивні умови оцінки (мається на увазі, які саме нематеріальні активи будуть оцінюватися; наявність права власності на такий актив; за якою вартістю буде проводиться оцінка та на яку дату вона проводиться);
- цілі проведення оцінки (зазначаються користувачі (зовнішні, внутрішні) здійснюваної

оцінки та рішення, які будуть залежати від результатів даної оцінки), тобто, відповідає на такі питання: чому здійснюється оцінка, де застосовуються результати оцінки, хто буде приймати рішення виходячи з даної оцінки?

Важливо відмітити, що специфіка інформації, на основі якої буде здійснюватися оцінка, в першу чергу, залежить від тих завдань, які намагаються вирішити за рахунок такої оцінки. Так, при проведенні оцінки бізнесу, як одного з найбільш трудомістких видів оцінок, необхідно оцінювати, крім нерухомості та майна ще й інтелектуальну власність, як правило, цілі проведення оцінки бізнесу, як і оцінки нерухомості співпадають.

Якщо розглядати виключно оцінку нематеріальних актив, то як правило її проводять для того щоб визначити: корпоративні права учасника в спільному підприємстві; можливість придбання патенту (ліцензії); імовірність володіння власністю; вартість ліцензії на право використання нематеріального активу; вартість гудвілу; вартість з метою продажу тощо[5].

Національним законодавством у ст. 7 Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» зазначаються випадки, в яких проводиться обов'язкова оцінка майна, застосовуючи експертні методи [2].

Інформація завжди займала провідне місце в економічних процесах, особливо інформація про вартість власності. Залежно від того, хто здійснює оцінку, змінюються особливості переведення з натурального вимірника в грошовий. Так, для власника підприємства на перше місце виходять співвідношення між доходами і витратами та достовірність звіту про фінансові результати. Приймаючи рішення, щодо того чи продовжувати володіти власністю чи доцільніше продати її і придбати у власність більш прибуткову справу; продати власність і, поклавши виручені кошти на депозит, отримувати відсотки; продовжувати управляти підприємством або ж здавши його в оренду одержувати орендну плату в якості прибутку. Тоді як кредитор пріоритет віддає сумі, яку можна отримати в разі продажу майна. На вибір методу оцінки нематеріальних активів менеджером впливають такі фактори, як: де використовується об'єкт; розмір прибутку, який він приносить та прогнозована сума майбутніх економічних вигод. Однак, для всіх користувачів інформації характерна пряма взаємозалежність між частотою надходження інформації, надійністю прогнозованих тенденцій до майбутніх змін та результативністю і якістю прийнятих на основі цього рішень.

Керуючись результатами вітчизняної і зарубіжної практики та залежно від мети, задля досягнення якої планується проводити оцінку нематеріальних активів, вчені виділяють бухгалтерську оцінку та експертну оцінку (рис.1).

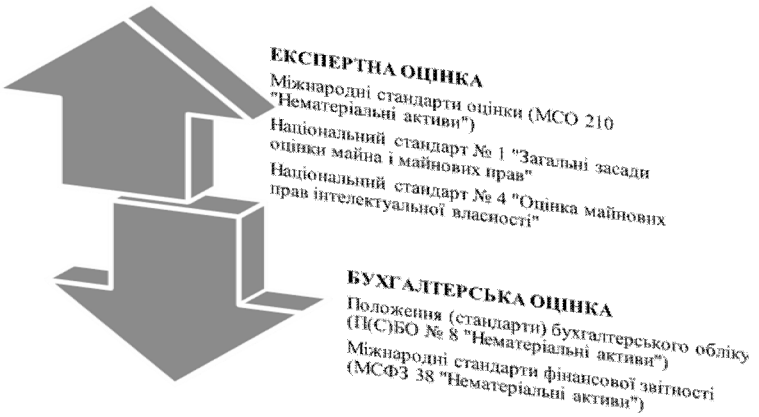


Рисунок 1 – Види оцінок нематеріальних активів

Узагальнюючи вищенаведене, можна виділити дві визначальні цілі проведення оцінки:

- оцінка з метою управління нематеріальними активами;
- оцінка з метою визначення справедливої вартості при здійсненні операцій купівлі-продажу.

Однак, виходячи з природи нематеріальних активів, значна їх частина не відображається на рахунках бухгалтерського обліку, а підприємство не в змозі їх контролювати. Створюючи цінність для підприємства в процесі господарської діяльності, самі вони цінності не мають. Говорячи про цінність, при здійсненні оцінки, мається на увазі їх вклад у загальну вартість підприємства.

На особливості здійснення оцінки нематеріальних активів впливають джерела надходження, види активів та їх місце в процесі господарської діяльності. Нематеріальні активи, як правило, оцінюються за фактичною вартістю придбання (первісною вартістю), за залишковою вартістю, за відновною вартістю, за постійними цінами та за інвентарною ціною.

Для цілей бухгалтерського обліку та з метою достовірного відображення в звітності, оцінка нематеріальних активів чітко регламентується П(С)БО 8 «Нематеріальні активи». Так, ст.10 П(С)БО 8 нематеріальні активи відображаються в балансі за первісною вартістю [4]. Крім того, залежно від способу надходження виділяють різні підходи для визначення первісної вартості.

На сьогоднішній день, зарубіжна оціночна практика (а саме МСФЗ та US GAAP - загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку США) віддає перевагу оцінці по справедливій вартості. Причому в різних МСФЗ її трактування дещо відрізняється. Але, однозначно, справедлива вартість виступає такою вартістю, за якою, в результаті угод між незалежними та обізнаними сторонами, можна погасити зобов'язання та обміняти активи. Інакше кажучи, вона являється серединою між ціною придбання та ціною продажу в умовах коли попит дорівнює пропозиції, тобто в умовах ідеального ринку. З 1 січня 2013 року набрав чинності МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості», який встановлює єдину методику оцінки справедливої вартості, однак лише в тих випадках, коли інші стандарти вимагають оцінки активів чи зобов'язань за справедливою вартістю. МСФЗ 13 застосовують як до фінансових так і до не фінансових активів та зобов'язань, які оцінюються за справедливою вартістю. Відповідно до даного стандарту «Справедлива вартість - це ціна, яка була б отримана за продаж актива або сплачена за передачу зобов'язання у звичайній операції на головному (або найсприятливішому) ринку на дату оцінки за поточних ринкових умов (тобто вихідна ціна), незалежно від того, чи спостерігається така ціна безпосередньо, чи оцінена за допомогою іншої методики оцінювання». Справедливу вартість розраховують як ціну продажу активу чи передачі зобов'язання на головному ринку (тобто ринку з найбільшою ліквідністю щодо даного активу чи зобов'язання). За відсутності головного ринку застосовується ціна на найсприятливішому ринку. Даний стандарт встановлює вимоги з приводу розкриття інформації щодо класифікації не фінансових активів та зобов'язань, які оцінюються за справедливою вартістю, по одному з трьох рівнів ієрархії справедливої вартості.

Дотримуючись політики зближення міжнародних та американських стандартів бухгалтерського обліку, американський стандарт №157 «Оцінка по справедливій вартості» був взятий у якості відправної точки. Відповідно до американського стандарту «… Справедлива вартість – це ціна, котра могла б бути отримана при продажі активу чи сплачена, при передачі зобов'язань у звичайних операціях між учасниками ринку на дату вимірювання (оцінки)…». При чому, в даному стандарті, як і в МСФЗ 13 запропонована відповідна ієрархія проведення оцінки, тоді як в МСФЗ 38

оцінка базується на визначенні собівартості включаючи чи не включаючи певних витрат до її вартості. Складним залишається питання щодо витрат на дослідження та розробку за П(С)БО та US GAAP такі витрати не підлягають капіталізації, тоді як МСФЗ дозволяє їх капіталізацію, але лише на етапі розробки[1,8].

Виділяють переваги у застосуванні при оцінці як справедливої вартості та і первісної вартості. Так, остання є більш об'єктивною, не потребуючи застосування професійних суджень та спеціальної експертизи. Однак, оцінка за справедливою вартістю націлена на зовнішніх користувачів, дозволяючи складати фінансову звітність саме в їх інтересах, будучи для користувачів джерелом інформації. Тобто, в умовах великої кількості альтернативних можливостей застосування обмежених ресурсів, достовірність інформації, яку можна отримати з фінансової звітності, застосовуючи оцінку за справедливою вартістю, важко переоцінити, а особливо в процесах господарської діяльності. Хоча, облік, який ґрунтується на судженнях та оцінках, може містити в собі багато різноманітних маніпуляцій та шахрайства.

На практиці, під час проведення оцінки нематеріальних активів керуються міжнародними стандартами оцінки майна. Міжнародним комітетом зі стандартів оцінки в 2011 році було запроваджено новий стандарт 210 «Нематеріальні активи» [6]. Варто зазначити, що зміни, які відбуваються спрямовуються на поглиблення міжнародної та міждисциплінарної гармонізації стандартів оцінки з міжнародними нормативно-правовими документами, зокрема бухгалтерського обліку. Такі тенденції пов'язані з формуванням у бухгалтерів, аудиторів, фінансових аналітиків «оціночно-орієнтованого» економічного мислення.

Керуючись Національним стандартом України № 1 «Основні положення оцінки майна та майнових прав» [2] виділяють три основні підходи до оцінки, серед них: дохідний підхід, витратний підхід та порівняльний підхід (рис.2). Варто зазначити, що такі підходи мають рекомендаційний характер і в Міжнародних стандартах оцінки.

Рисунок 2 – Взаємозв'язок між підходами до оцінки нематеріальних активів та методами, що при цьому застосовують

Так як в основі витратного підходу лежить принцип корисності та заміщення, то вартість витрат в ході створення та заміщення об'єктів оцінки розраховується в поточних цінах з подальшим коригуванням на амортизаційні відрахування(рис.3).

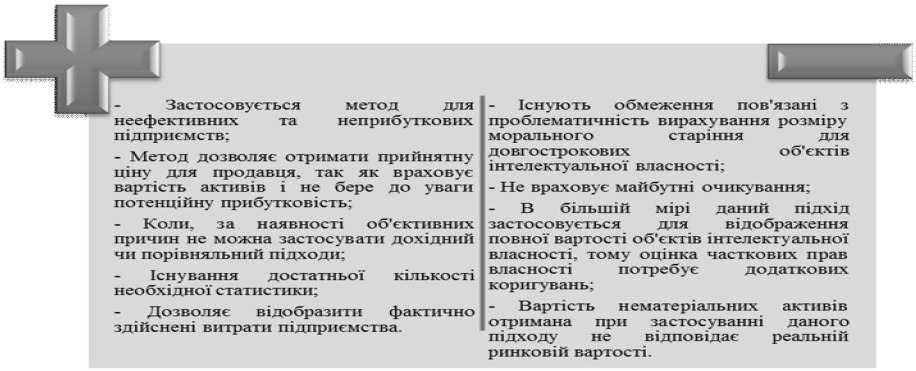


Рисунок 3 – Характерні особливості витратного підходу в оцінки нематеріальних активів

Даний підхід відображає вартість нематеріальних активів за умови урівноваження попиту і пропозиції, а саме, коли ринок перебуває в стані рівноваги. Тобто, ринкова вартість не співпадає з вартістю оціненою за витратним підходом, а однією з причин такої ситуації може виступати відсутність прямого зв'язку між витратами та корисністю.

Визначальною рисою витратного підходу, виходячи з умов відсутності інформації у достатній кількості та відповідної якості, виступає сам процес оцінки, а саме об'єкт оцінки розбивається на елементи кожен з яких оцінюється окремо і вартість самого об'єкту оцінки визначається шляхом підсумовування оціненої вартості елементів.

Порівняльний підхід полягає в порівнянні цін за якими продавалися подібні активи і опираючись на це, оцінюється сам нематеріальний актив (рис.4). В основі даного підходу лежить принцип заміщення, керуючись яким, покупець не буде платити за об'єкт більше ніж вартість аналогічного об'єкту доступного для придбання. Тобто, вартість аналогічних об'єктів виступає досить надійним видом вихідної інформації, яку застосовують у процесі розрахунку вартості певного об'єкта.

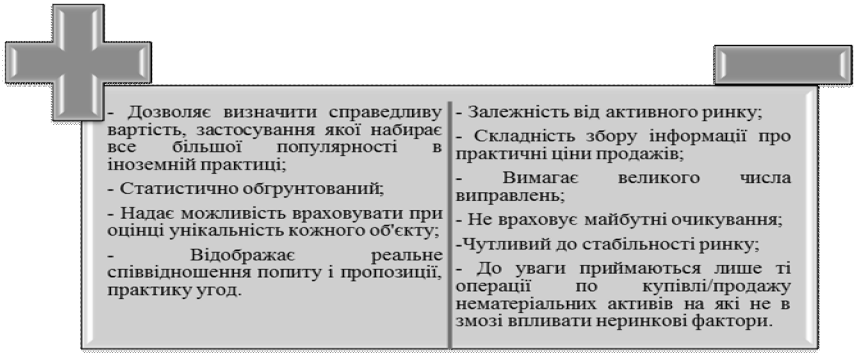


Рисунок 4 – Переваги і недоліки застосування в оцінці нематеріальних активів порівняльний підхід

Максимальну ефективність даний підхід відображає за умови, що покупець в змозі вибирати нематеріальні активів з декількох подібних, в тому числі і за функціональними можливостями.

Говорячи про дохідний підхід варто відзначити, що він виходить з принципу очікувань і визначається шляхом перерахунку майбутніх грошових потоків, що формуються об'єктами інтелектуальної власності, в реальну вартість (рис.5).

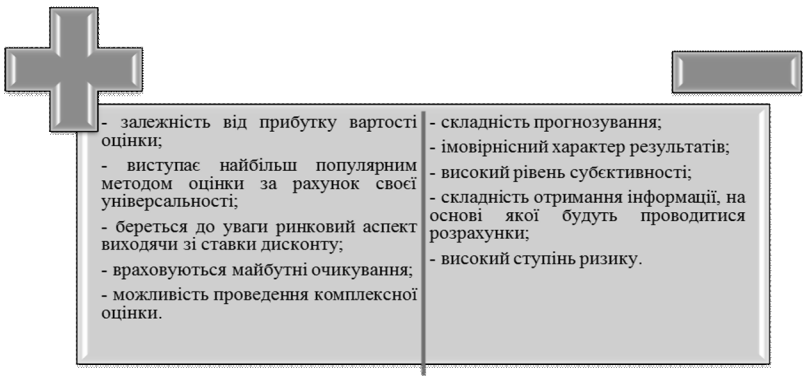


Рисунок 5 - Особливості застосування дохідного підходу в оцінці нематеріальних активів

Тобто, при існуванні реальної можливості отримання доходів від використання інтелектуальної власності застосовують дохідний підхід. При чому, доходом вважається різниця за період між грошовими надходженнями та грошовими виплатами, яку одержує правовласник надаючи право користування інтелектуальною власністю. Найпоширенішими методами виступають метод дисконтованих прибутків та метод прямої капіталізації.

Варто зазначити, що для різних видів об'єктів інтелектуальної власності виділяють пріоритетні підходи до їх оцінки. Так, для оцінки патентів, технологій, торгових знаків, об'єктів авторського права, програмних продуктів, та прав за франчайзингом доцільніше застосовувати дохідний підхід. Тоді як для оцінки кваліфікованої робочої сили, корпоративної практики та процедури, інформаційного програмного забезпечення менеджменту та дистриб'юторських мереж, першочерговим у застосуванні є витратний підхід.

В зарубіжній практиці широко застосовують чотири методи обліку нематеріальних активів, серед них: методи прямого вимірювання інтелектуального капіталу, методи рентабельності активів, методи ринкової капіталізації та методи системи показників ефективності (табл.1). При регулярному проведенні оцінки активів на підприємстві важливе дотримання послідовності застосування обраного методу, задля можливості в подальшому порівнювати результати за різні періоди та, виходячи з достовірної інформації, приймати ефективні управлінські рішення і здійснювати необхідні коригування, що у випадку частої зміни методів оцінки стає досить проблемним. Зазначені методи поділяють на дві групи : групу фінансових методів оцінки та групу не фінансових методів оцінки, кожна з яких має свої переваги та недоліки [7].

Таблиця 1 – Методи оцінки нематеріальних активів, що застосовуються у вітчизняній практиці

№	Методи	Характеристика	Переваги	Недоліки
1	**Методи ринкової капіталізації**	Базується на проведенні ринкової капіталізації	- відображає економічну цінність нематеріальних активів; - застосовується при проведенні порівнянь та здійсненні аналізу	- не надає інформацію про складові нематеріальних активів; - виключно економічна спрямованість обмежує перспективи.

2	**Методи системи показників ефективності**	Полягає у визнанні елементів нематеріальних активів, формуванні необхідних індексів та показників, що відображаються в графіках.	- швидке отримання результатів, які є зрозумілими для керівництва та адміністративного апарату підприємства; - сприяння результатів проведеної оцінки виявленню та виправленню помилок на підприємстві; - надання широкого спектру результатів, які здатні впливати на регулювання та трансформацію поточної політики підприємства	- висока чутливість до змін контексту; - обсяги отриманої інформації за рахунок об'єму може бути важко проаналізувати, крім того, можливі складнощі з отриманням єдиного числового результату.
3	**Методи рентабельності активів**	Базується на визначенні рентабельності активів	- застосовується при здійсненні тестувань та проведенні порівнянь; - відображає економічну цінність нематеріальних активів; - засновані на традиційних правилах бухгалтерського обліку і тому зрозумілі фахівцям в області бухгалтерії та фінансів.	- не надає інформацію про складові нематеріальних активів; - виключно економічна спрямованість обмежує перспективи.
4	**Методи прямого вимірювання інтелектуального капіталу**	Полягає у визначенні вартості нематеріальних активів шляхом визначення вартості їх елементів. Як правило, застосовуються в поєднанні з методами показників ефективності, при умові визначеності стандартних показників.	- надає можливість оцінити різні елементи нематеріальних активів; - дозволяє поєднувати грошові та не грошові значення; - надає чітку та зрозумілу характеристику нематеріальним активам компанії; - вимірювання здійснюється виходячи з подій, що відбулися; - надає чіткіше уявлення щодо причинно-наслідкових зв'язків в порівнянні з уявленнями, які надають фінансові методи.	- процес оцінювання має індивідуальний характер на кожному підприємстві; - не можна застосовувати при проведенні порівнянь; - чим більше елементів аналізується тим більше вихідних значень отримується, що в свою чергу ускладнює процес оцінки.

Так, до фінансових методів відносяться методи прямого визначення інтелектуального капіталу, методи рентабельності активів та методи ринкової капіталізації. Дані методи часто застосовують при проведенні злиттів і поглинань та в період ринкових оцінок, так як вони дозволяють отримати результат у грошовому вимірнику. Крім того, такі методи дають можливість порівнювати підприємства, що відносяться до однієї галузі та під час злиттів і поглинань.

Суттєвою перевагою застосування таких методів є те, що вони дають можливість оцінити вартість об'єкту у кількісних показниках. Недоліком, виступає відсутність можливості одночасного проведення оцінки різних видів нематеріальних активів та можливість поверхневого результату при оцінці вартості об'єкту.

До не фінансових методів відноситься методи системи показників ефективності. Ці методи демонструють взаємозв'язок між поточною діяльністю підприємства та здатністю генерувати майбутні економічні вигоди. Не фінансові методи пропонують глобальне бачення стратегії в довгостроковій перспективі, тим самим зводячи до мінімуму невизначеність процесу прийняття рішень. Тобто, вони надають ту інформацію, яка не охоплюється фінансовими методами оцінки (інформація про пільги, які можна буде отримати в майбутньому в результаті певних дій, однак, на даний момент такі дії не можна визначити кількісно). Перевага полягає в тому, що такі методи пропонують повну оцінку ситуації в організації, огляд фінансового становища та виділяють сфери в яких необхідне покращення. Як правило, такі моделі доповнюються фінансовими схемами. Тобто, це інструмент, що в змозі відображати як саме

нематеріальні ресурси генерують фінансові результати. Серед недоліків можна виділити індивідуальний характер. Вони залежать від ситуації, в якій застосовуються, тому повинні бути адаптовані до кожного підприємства окремо. Саме це і викликає певні труднощі в проведенні порівняння. Крім того, так як зазначені методи не дають числових результатів, підприємство в них зацікавлено в меншій мірі. Замість цього, вони генерують великі об'єми даних, які важко аналізувати та які не мають необхідного рівня корисності в порівнянні з фінансовими показниками. Загалом складнощі, що виникають пов'язані з відокремленні показників, їх порівнянні та високим рівнем суб'єктивності показників.

Особливістю нематеріальних активів виступає відсутність матеріальної субстанції. Тому, важливо впевнитись в наявності як матеріального носія нематеріальних активів так і наявності документального підтвердження права власності на такий актив.

Оцінка вважається достовірною в тому разі якщо її поводять кваліфіковані, спеціально підготовлені незалежні спеціалісти. Висновок щодо проведеної оцінки має не лише економічну силу, але і юридичну і при необхідності його можна застосовувати в суді. Щодо головних умов, яким повинен відповідати висновок по проведеній оцінці виділяють логічну обґрунтованість, кількісну правильність та відповідність перевірці на економічний зміст.

Незважаючи на насиченість ринку спеціалістами, які надають послуги в сфері оцінки, якість таких послуг вимагає подальшого вдосконалення. Дається в знаки відсутність достатнього рівня досвіду і як результат застосування найпростіших методів оцінки, використовуючи які не завжди можна отримати достовірну інформацію. Суттєвою перешкодою в отриманні достовірної оцінки діяльності підприємства виступає недостатній рівень розвитку ринку, що в свою чергу не дозволяє в повній мірі застосовувати його індикатори.

На сьогоднішній день не існує єдиного підходу для оцінки нематеріальних активів, який дозволив би провести комплексну оцінку незалежно від обставин та зовнішніх факторів діяльності підприємства. Необхідно об'єднати критерії для розробки методів, які б можна було б застосовувати до різних категорій залежно від цілей та завдань. Безумовно поєднання методів є необхідним, що дозволить в свою чергу поряд з іншим ліквідувати варіації вже існуючих методів. У той же час, широкий спектр методів повинен бути збережений, задля існування можливості вибору найкращого методу залежно від цілей та контексту.

Провівши поглиблене дослідження з оцінки нематеріальних активів, виходячи з огляду та опису більшості існуючих методів, можна стверджувати, що саме зараз є оптимальний момент для початку нового напряму досліджень у створенні нового методу оцінки. Однак, варто пам'ятати, що не існує універсального методу для оцінки нематеріальних активів і тому проаналізувавши переваги та недоліки всіх методів, досить важко визначитися з тим, які саме аспекти будуть виключені з нового методу.

Разом з тим, можна однозначно стверджувати, що в сучасних умовах інтернаціоналізації та з метою отримання достовірної, орієнтованої, в першу чергу, на користувачів фінансової звітності, необхідно віддати належну роль оцінці по справедливій вартості та виходячи з цього сприяти розробці нових стандартів бухгалтерського обліку та методології проведення оцінки, беручи до уваги вже існуючі уніфіковані правила, щодо проведення такої оцінки в зарубіжній практиці.

Список літератури

1. Міжнародний стандарт Бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи»
2. Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»:

постанова Кабінету міністрів України від 10 вересня 2003 року №1440 // Електронний ресурс. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-п.
3. Про затвердження Національного стандарту № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності»: постанова Кабінету міністрів України від 3 жовтня 2007 року №1185 // Електронний ресурс. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-п.
4. П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 242 від 18.10.1999 р. зі змінами і доповненнями. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99.
5. Соколов Я.В. Оценки: их виды и значение / Я.В. Соколов // Бухгалтерский учет.- 1996.- №12.
6. Proposed Revised International Valuation Standards. Staff Draft.
7. Sveiby, K.E.(2007): Methods of measuring intangible assets, [available on Internet at www.sveiby.com].
8. Statement of Financial Accounting Standards № 157 "Fair Value Measurement". Financial Accounting Standards Board.

V. Shelest
State Establishment of Higher Learning «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman»

Main features of intangible assets evaluation in the accounting

The primary task of the published article is to analyze different approaches to the evaluation of intangible assets in International Valuation Standards, National Standards, International standards (IFRS), National Accounting Standards and American GAAP.

There are a number of methods available to calculate the value of intangible assets. Some are specifically designed to measure the value of certain assets, while others are flexible enough to use on any type of intangible assets. The most widely recognized valuation methodologies fall into one of three categories: the cost approach, the market approach and the income approach. Each has strengths and limitations that make them more or less appropriate depending on the specific circumstances of the assignment. The cost approach seeks to determine the value of intangible assets by aggregating the costs involved in its development. This approach is most useful in cases where there is minimal economic activity to review, such as early-stage technology. The market approach to valuation of intangible assets is determined by comparing such assets to comparable assets that have recently exchanged under similar circumstances. An advantage of this approach is that it can be applied to a wide variety of intangible assets in a vast array of circumstances. The income approach addresses the ability of the intellectual property to generate cash flow. While the cost approach has specific applications in certain situations and with particular types of intangibles, and the market approach has its own limitations, the income approach is generally applicable to most situations and intangible assets.

This paper reviews some of the pressing issues in the development of correct solutions in evaluating of intangible assets of a going concern business under the income, cost and market approaches. The important of improvement and development the existing methods of intangible assets evaluation for the purpose of accounting is shown.

intangible assets, evaluation, national and international standards

Одержано 13.03.13

УДК 316.334.3:324+330.1(477)

Р.В. Яковенко, канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

„Правила гри" на політичному ринку України: теоретико-економічне обґрунтування

У статті здійснено спробу розпочати аналіз політичних відносин в Україні з погляду теоретико-економічних понять і категорій, розглянути закономірності дії політичного ринку.
політичний ринок, політичний попит, політична пропозиція, корупція, політична та економічна рівновага

Р.В. Яковенко
Кировоградский национальный технический университет
„Правила игры" на политическом рынке Украины: теоретико-экономическое обоснование

В статье осуществлена попытка начать анализ политических отношений в Украине со стороны теоретико-экономических понятий и категорий, рассмотреть закономерности деятельности политического рынка.
политический рынок, политический спрос, политическое предложение, коррупция, политическое и экономическое равновесие

Постановка проблеми. У сучасних умовах саме політична діяльність в Україні здійснює абсолютний вплив на стан національно-економічного розвитку країни. Починаючи з кінця 2004 року ми можемо спостерігати короткострокові спалахи політичної та громадянської активності широких верств населення, які викликались надмірним нехтуванням інтересів громадян, поширенням економічних та суспільно-політичних криз.

Концепція людського потенціалу визначає активізацію політичних стосунків всередині населення та на рівні „населення-влада" у разі переростання „людини економічної" в „людину творчу", зменшення часу, що людина витрачає на працю внаслідок автоматизації виробництва та поширення творчої та інтелектуальної діяльності в загальній структурі зайнятості населення. Відтак, політика та громадська діяльність виступає однією зі сфер, що сприяють реалізації людського потенціалу в сфері нематеріального виробництва.

Найцікавішим є те, що доволі повільні темпи розвитку інтелектуальної і творчої праці в Україні викликають зростання політичної активності населення набагато швидшими темпами, ніж в інших країнах, які досягли певних успіхів на шляху до постіндустріального суспільства. Відтак, політична дійсність сьогодення входить у протиріччя з теоретико-економічними дослідженнями (в тому числі й тими, які здійснював автор), все це зумовлює актуальність та значення обраної проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Корисними дослідженнями у цій сфері є праці Й. Шумпетера, А. Маршалла, Д. Белла та Г. Маркузе; аналіз окремих аспектів зазначеної проблематики в сучасних пост-радянських умовах здійснювали В. Мандибура, М. Павловський, А. Єришев, В. Гвоздецький, В. Пихтін, Р. Яковенко.

В Україні широко поширені дослідження в галузях політології, політичного маркетингу та політичного менеджменту, але синергетичне дослідження політичного

© Р.В. Яковенко, 2013

ринку України як економічної, політичної, соціальної та етичної системи відносин здійснюється вперше.

Метою цієї статті є визначення принципів та закономірностей, що формують середовище взаємодії політичних відносин у структурі сучасного українського суспільства на основі концепцій індустріального та постіндустріального суспільства.

Виклад основного матеріалу. Одним з визначних теоретико-методологічних ґрунтів сучасного інституціоналізму, як визначальної та найперспективнішої економічної теорії сьогодення, є ідеї Фабіанського товариства щодо еволюційної зміни суспільства шляхом реформ, що здійснюються парламентом [4, с. 424]. В той же час „старий" інституціоналізм рухався від права та політики до економіки [4, с. 452], а сучасний інституціоналізм, одним з визначальних напрямів якого є теорія суспільного вибору, наголошує на втратах, що породжуються діяльністю політичних інституцій [4, с. 454]. Спробуємо розглянути цю залежність як у дедуктивному, так і в індуктивному напрямах.

Політичний ринок – це система відносин, які визначають пропонування політичних ідей та програм політичними суб'єктами (партіями, громадськими рухами та організаціями, кандидатами на різні посади, отримання яких визначається шляхом голосування) та їх сприйняття чи ігнорування мешканцями певної території, на якій відбуваються ці відносини, та які мають відповідні права. Так само, як і звичайний ринок, він діє в умовах обмеженості політичних та суспільних ресурсів, до яких слід віднести: час, матеріальні фактори реалізації політичної боротьби (оточуюче середовище сучасної людини) і, найголовніше, – кількість голосів виборців, наявність та обсяг яких визначаються двома складовими:

а) кількістю наявних (зареєстрованих) виборців, що мають відповідне право волевиявлення;

б) їх явкою до місць голосування.

Саме остання складова в Україні доволі часто підлягає маніпулюванню та викривленню дійсної картини, що суттєво ускладнює формування „правил гри" на політичному ринку. Прагнення розширити поле політичної конкуренції ліквідує загальні підходи щодо організації політичного процесу в Україні.

Сократ (469-399 рр. до н. е.) аналізуючи різні класифікації форм держави, правильною і моральною вважав лише аристократію, яку він характеризував як владу невеликої кількості освічених та моральних людей [3, с. 18]. До організації виборів завжди мають відношення різні представники домінуючих політичних сил. Враховуючи величезну кількість порушень на виборах та проблеми при підрахунках голосів, можна однозначно стверджувати, що за роки незалежності в Україні не сформувалась система морально орієнтованого управління державою. Така ситуація знищує перспективи розвитку країни через неможливість формування адекватної цивілізованої системи державного управління.

Зважаючи на те, що політика та економіка пов'язані дуже щільно, складно визначити причинно-наслідковий зв'язок між політичною та економічною стабільністю. Зрозуміло, що порушення однієї з них призводить до руйнування іншої – що неодноразово було доведено історією.

Під політичною стабільністю слід розуміти відповідність потребам населення (політичного попиту) адекватних та зрозумілих політичних сил, кандидатів у відповідній кількості для реалізації своїх політичних програм (політичної пропозиції). Однак, розглянемо ці категорії детальніше.

Політичний попит (так само як і попит економічний) визначається потребами населення у відповідності до його наявних проблем в економічній, соціальній, культурній та інших сферах. Ціна, що „сплачує" споживач політичних послуг – це його

голос (реалізація права вибору) та прихильність.

Політична пропозиція – це пропонування своїх здібностей у вирішенні актуальних проблем певної частки населення визначеними політичними суб'єктами. Унаслідок перемоги на виборах, суб'єкт політичних відносин отримує владні повноваження, кредит довіри та певні зобов'язання.

За визначенням Й. Шумпетера: „демократичний метод – це такий інституціональний пристрій для прийняття політичних рішень, в якому індивіди набувають владу приймати рішення шляхом конкурентної боротьби за голоси виборців" [14, с. 667]. Також він писав, що: „...існують випадки, коли політична машина не може сприймати певні проблеми, оскільки вище керівництво урядових та опозиційних сил не бачить їх політичної цінності або ця цінність є сумнівною" [14, с. 680]. Механізм прямого волевиявлення (голосування) спрямований саме на реалізацію потреб особистих споживчих та політичних одиниць.

Слід зазначити, що політична діяльність виокремилась у окрему сферу управління через об'єктивні причини. Загальною базою, на якій виник бюрократизм, є посилення об'єктивної необхідності суспільного поділу праці й виділення на цій основі суспільного управління в особливу сферу суспільно-виробничої діяльності [7, с. 13]. Тому, дуже багато політичних процесів можна розглядати через призму економічних законів. Але, тривалий час завданням управління політичною системою є саме відокремлення бізнесу від влади.

Ще у 2006 році професор В. Мандибура ставив такі питання, які й досі не розв'язано: „…де і у чому криються точки перетинання інтересів бюрократії та нових власників, передусім олігархів, і яким чином можливо їх розімкнути в інтересах соціально-економічного розвитку України? Які наслідки чекають Україну за умови продовження існування вітчизняного феномену, коли існує унікальна можливість поєднання у одній особі олігарха і бюрократа? У чому полягають тенденції та закономірності кланово-корпоративного об'єднання бізнесу і влади, та яким чином здобуваються панівні позиції бізнесу в інститутах представницької, виконавчої та судової влади [7, с. 13]?" Отже, говорячи про відокремлення економічних функцій – треба усвідомлювати їх дійсну, а не показову глибину.

Економічні закони – це визначені, зафіксовані в часі багатоповторювальні події, які мають об'єктивний характер, і, як правило, не залежать від втручання людини [18, с. 37]. Проте далеко не всі з них можуть бути використані при обґрунтуванні політичних процесів.

Закон Сея – одна з класичних точок зору, згідно якої виробництво продукції (пропозиція) автоматично викликає відповідний обсяг попиту [20, с. 72]. Цей закон неодноразово підлягав критиці з боку послідовників Сея, а в політиці прихильності декількох осіб недостатньо для отримання влади. Однак початок політичної активності спроможний сприяти нарощенню популярності та отриманню політичних „балів".

У країнах розвинутої демократії та домінування ринкових економічних цінностей, політика є засобом обслуговування економічних процесів, в тому числі й внесення певних корекцій для ліквідації ринкових дисфункцій. В Україні сьогодні все відбувається навпаки – економічні ресурси є заручником політичної системи і використовуються саме для ігнорування „правил гри" на політичному ринку. Відтак, в Україні інструментами політичної боротьби виступають не лише аргументи, політичні програми, агітація та переконання, а й відверто антизаконні способи: використання грошей, залякування, саботаж – тобто інструменти несумлінної конкуренції.

Також у процесі політичної конкуренції доволі часто політичні партії та різноманітні кандидати намагаються позиціонувати себе, як сегмент ринку монополістичної конкуренції, наголошуючи на їх суттєву кількість та наявність якісних

відмінностей. Але, як доводить практика, в Україні існує декілька потужних внутрішніх політичних систем (комусь більше до вподоби поняття „клан"), які насправді маніпулюють більшістю політичних процесів. А враховуючи той фактор, що метою організації політичного процесу є отримання доходу, що багаторазово перевищує економічний прибуток, можна зробити такий проміжний висновок. Політичний ринок України (як загальнодержавний так і окремі територіальні) сьогодні являє собою олігополістичну структуру, яка характеризується такими рисами: декілька представників з високою концентрацією влади і капіталу та випуск стандартизованої продукції [6, с. 451] (принцип політичної поведінки). Відтак фактором формування прозорих і відповідальних „правил гри" на політичному ринку є демонополізація власності на економічні ресурси.

Політична ідеологія і практика у процесі історичного розвитку країн світу ґрунтувалися на двох ідеях: національній і соціальній [17, с. 125]. У першому разі йдеться про ліберальне сприяння розвитку особистої ініціативи, в другому – про державне піклування щодо рівня життя громадян. Останнє доволі часто підміняється вирішенням усіх проблем населення, у тому числі й політичного вибору, тобто фактично йдеться про його позбавлення. Отже, сприяти розвитку демократії плюралізму та вільному волевиявленню громадян спроможна лише державна стратегія, основою якої є національна ліберальна ідеологія, особливо в умовах сучасної України.

Прийнято вважати, що ринкова економіка досконалої конкуренції позбавлена морального впливу, її єдиним мотивом виступає отримання грошей. Як пише Василь Пихтін: „у розрізі моралі ринок з його механізмом і функціями є основою відчуження людини від людини, оскільки він формує такі суспільні відносини, в яких основними та головними є сили радикального індивідуалізму та жорсткого егоїзму [13, с. 41]. І це, незважаючи на те, що головним завданням держави в економіці є розподіл регулюючих функцій між ринком і Урядом [19, с. 44].

Виходить, що якщо держава не втручається в механізм політичного ринку – він є аморальним та егоїстичним. Якщо ж держава посилює своє втручання з метою створення преференцій для певних елементів системи, а не встановлення єдиних „правил гри" – аморальність перетворюється на абсурдну систему задоволення своїх особистих потреб. Отже, перший висновок – державне втручання в політичний ринок сьогодні в Україні – це шлях до погіршення наявної ситуації.

У книзі американського соціолога Р. Хіггінса „Сьомий ворог" (R. Higgins. The seventh enemy. The human factor in the global crisis. – L., 1978) саме наголошується на тих „ворогах", які привели людство до глобальної кризи. Перші шість: зростання народонаселення, недовироблення продуктів їжі, вичерпність природних ресурсів, забруднення довкілля, неконтрольоване розповсюдження ядерної технології, стихійний розвиток науки і техніки. Сьомим соціолог називає людську природу, якій, на його погляд, притаманні: політична інерція, егоїзм, жорстокість, байдужість до горя і страждання, нетерплячість, низька загальна культура спілкування [12, с. 47]. Всі ці риси характеризують „дикий капіталізм", систему організації ринкових відносин, позбавлену державного втручання. Але не все так просто.

К. Матусевич зазначає наступне: „векторна аморальність напрямків механізму дії існуючої ринкової економічної системи вникає як суперечність між випереджаючим розвитком знань, порівняно з моральністю людства. Людство духовно ще не готове для управління тими силами природи, які воно має в своєму розпорядженні [10, с. 54]". Отже, одним із чинників втрати моральності є випереджання здібностей суспільства порівняно з усвідомленням їх ролі. Однак, не слід забувати, що в умовах низького рівня життя, далеко не все населення має здатність до придбання останніх досягнень НТП та отримання освіти. Отже, сьогодні аморальність – це властивість обраних.

Німецько-американський філософ і соціолог Герберт Маркузе (1898-1979 рр.) наводив таку характеристику індустріальної стадії людської цивілізації: „під впливом технології культура, політика та економіка зливаються у всеосяжну систему, котра поглинає або відкидає всі альтернативи. Продуктивність і зростаючий потенціал цієї системи стабілізують суспільство і утримують технічний прогрес у межах свого панування" [8, с. 93]. Тобто, в умовах індустріальної цивілізації, єдиною метою сучасної суспільної системи є отримання прибутку в межах наявного прогресу. Тобто, формування цивілізованих політичних „правил гри" стане можливим лише за умови формування та поширення засад постіндустріального суспільства, що відбудеться лише у разі формування суспільної потреби у знанні та культурі. Висновок другий – привести „правила гри" на політичному ринку у відповідність до цивілізованих норм можна буде у разі домінування в суспільстві нематеріальних потреб, тобто поширення рис інформаційної економіки.

У ринковій економці відсутній дуалізм „індивід – суспільство", хоча людина завжди залучена до солідарних структур: родини, релігійної, наукової, спортивної громади, партій, трудового колективу, навіть корумпованої, організованої шайки злочинців [11, с. 44]. Отже, на відміну від індивідуальних рішень щодо споживання економічних товарів, рішення політичні доволі часто приймаються колективно. Відтак у політичній сфері формується не індивідуальна, як в економіці, а суспільна відповідальність за прийняте політичне рішення.

Адміністративний ресурс, як фактор політичного тиску на виборців, розглядається окремими російськими науковцями як чинник зростання підприємництва. Ж. Леонова стверджує, що: „адміністративний ресурс і крупний бізнес також мають відіграти свою роль у розвитку російського малого та середнього підприємництва" [5, с. 17]. Правда, при цьому вона говорить про розвиток наукомісткого бізнесу, і ця думка є її особистою. Україна поки що не знає жодного випадку якісного застосування адмінресурсу.

Головним політичним фактом другої половини XX століття було розширення економік, керованих державою (state-directed economies) [1, с. 269]. В останній чверті XX століття ми рухаємося до суспільств, керованих державою (state-managed societies) [1, с.269]. Але закономірності ліберального розвитку XXI століття вимагають послаблення ролі держави в економічних та політичних процесах, оскільки посилена бюрократизація призводить до зростання корупційної складової суспільних процесів.

Корупція – це відображення стану суспільного організму, а тому її визначення як параметра, який показує рівень розбалансування соціального механізму в своїй основі, має під собою реальний грунт, хоч і не розкриває всіх суспільних факторів цього явища [2, с.124]. Основні елементи корупції – це підкуп, зловживання службовим становищем, неправомірне надання (отримання) пільг і переваг, використання влади для незаконного заволодіння чужим майном та ін. [2, с. 124].

Політичні негативні наслідки корупції проявляються в тому, що вона:

- змінює сутність політичної влади, знижує рівень її легітимності як усередині держави, так і на міжнародній арені;
- порушує принципи її формування і функціонування, демократичні засади суспільства і держави;
- підриває політичну систему;
- породжує відчуження влади і народу, знижує залежність держави від її громадян;
- дестабілізує політичну ситуацію;
- підпорядковує державну владу приватним та корпоративним інтересам, насамперед інтересам корумпованих угруповань і кланів [2, с. 125]. Отже одним із

важелів зменшення корупції у політичній та економічній системах є не зростання ролі держави у контролі за політичними процесами, а формування ефективних механізмів громадського контролю та затвердження їх законодавчо.

Дослідження господарського механізму як системи заходів регулювання економічних відносин і розвитку продуктивних сил, здійснюється сьогодні з боку зовнішніх об'єктивних факторів, таких як ринкове саморегулювання та державне втручання у перебіг економічних процесів. Але первинне рішення щодо активності та принципів реалізації економічного та людського потенціалу належить людині, відбувається на нанорівні економічних відносин, до моменту втручання у цей процес ринкових чи державних регулюючих механізмів [16, с. 148]. Отже, формування цивілізованих „правил гри" можливе у разі еволюційного зростання сучасної людини, тобто це – еволюційний фактор.

Рівновага на політичному ринку формується у тому разі, якщо очікування та потреби виборців збігаються з можливостями їх реалізувати суб'єктами, що претендують на владу. Але низький рівень поінформованості щодо діяльності політичних сил та приналежності окремих кандидатів до них, можуть руйнувати таку рівновагу через випадковий механізм.

Як писав А. Маршалл: „у випадковій торговій угоді ... наприклад коли житель лісної глухомані обмінює каное на рушницю, рідко можна зустріти те, що можна було б назвати рівновагою пропозиції та попиту; тут, напевне, має місце граничне задоволення з обох боків..." [9, с. 343]. Так само, мажоритарна система в Україні доволі часто демонструє саме такий механізм досягнення політичної рівноваги всупереч партійним уподобанням громадян. Останній висновок: люди часто-густо здійснюють вибір у відповідності до поточних актуальних потреб без урахування перспективи такого вибору.

Така проблема може бути розв'язана через поглиблення теоретичного знання в сучасних умовах. Вивчення прикладних спеціалізованих аспектів функціонування економічної системи спрямовується на отримання прибутку, доволі часто з ігноруванням норм моралі та закону, при цьому визначальні, фундаментальні питання щодо функціонування людини і економіки залишаються при цьому без відповіді. Так, проблема пізнання законів господарського життя підміняється короткостроковим, інколи одноразовим актом прибуткової угоди [15, с. 22]. Зараз, як ніколи, важливим є приділення ролі пізнанню саме економічної теорії, яка дає змогу обґрунтовувати дедалі ширші кола сучасного суспільного життя.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Незважаючи на поширення громадсько-політичної активності жителів України (що свідчить про поширення рис „людини творчої") спостерігається чітке домінування економічної мотивації в організації політичних процесів взагалі та виборів зокрема (що демонструє риси „людини економічної"). Яскраво виражене економічне спонукання щодо участі у політичних процесах в сучасній Україні свідчить про слабкі механізми громадянського контролю за політичною ситуацією та недотримання норм права та Конституції правлячим політичним класом.

Подальші дослідження у цій галузі дозволять поглибити аналіз політичного ринку, політичного попиту і пропозиції, механізмів їх взаємодії, розробити ефективні важелі формування цивілізованих „правил гри" на політичному ринку та узагальнити теоретико-економічне обґрунтування інших політичних процесів.

Список літератури

1. Белл Д. Культурні суперечності капіталізму / Деніел Белл // Сучасна зарубіжна соціальна філософія. Хрестоматія : навч. посіб. / упоряд. : Віталій Лях. – К. : Либідь, 1996. – С. 251–274.

2. Гвоздецький В. Д. Корупція – відображення стану суспільного організму / В. Д. Гвоздецький // Зовнішня торгівля : економіка, фінанси, право. – 2011. – № 3–4. – С. 124–132.
3. Єришев А. О. Історія політичних і правових вчень : навч.–метод. посіб. / Єришев А. О. – К. : МАУП, 1998. – 116 с. – Бібліогр. : С. 112–113. – Рос.
4. Історія економічних учень : підруч. : у 2 ч. / за ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання. – 2006. – Ч. 2. – 575 с.
5. Леонова Ж. К. Кластерный подход в подготовке и переподготовке малого и среднего предпринимательства в условиях инновационного развития экономики / Ж. К. Леонова // Materialy VII mezinarodni vedecko–prakticka konference [„Aktualni vymozenosti wedy – 2011"]. (Прага, Чехія, 27 червня – 5 липня 2011 р.). – Praha : Publishing House „Education and Science" s.r.o., 2011. – Dil 6 : Ekonomicke vedy. – С. 14–20.
6. Макконелл К. Р. Экономикс : принципы, проблемы и политика [Пер. с англ. 11-го изд.] / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю. – К. : ХаГар, 2000. – 785 с.,: табл., граф.
7. Мандибура В. О. Бюрократія в системі відносин власності / В. О. Мандибура // Теорії мікро-макроекономіки. – 2006. – Вип. 25. – С. 13–20.
8. Маркузе Г. Одновимірна людина. Дослідження ідеології розвинутого індустріального суспільства / Герберт Маркузе // Сучасна зарубіжна соціальна філософія. Хрестоматія : навч. посіб. / упоряд. : Віталій Лях. – К. : Либідь, 1996. – С. 87–134.
9. Маршалл А. Основы экономической науки / Альфред Маршалл ; [предисл. Дж. М. Кейнс ; пер. с англ. В. И. Бомкина, В. Т. Рысина, Р. И. Столпера]. – М. : Эксмо, 2007. – 832 с. – (Антология экономической мысли).
10. Матусевич К. М. Моральні чинники економічного відтворення суспільства / К. М. Матусевич // Materialy VII Miedzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji [„Naukowa mysl informacyjnej powieki – 2011"]. (Перемишль, Польща, 07-15 березня 2011 р.). – Przemysl : Nauka i stadia, 2011. – Vol. 7 : Ekonomiczne nauki. Panstwowy zarzad. – С. 54–57.
11. Павловський М. Макроекономіка перехідного періоду : Український контекст / Михайло Павловський. – К. : Техніка, 1999. – 336 с.
12. Палеха Ю. І. Культура управління та підприємництва : навч.–метод. посіб. / Ю. І. Палеха, В. О. Кудін. – К. : МАУП, 1998. – 96 с. – Бібліогр. : С. 89–92.
13. Пыхтин В. Я. О рынке, „рыночном человеке" и морали. (Наблюдения, размышления, выводы) / Василий Пыхтин. – Кировоград : КНТУ, 2011. – 76 с.
14. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Йозеф Алоиз Шумпетер ; [предисл. В. С. Автономова ; пер. с нем. В. С. Автономова, М. С. Любского, А. Ю. Чепуренко ; пер. с англ. В. С. Автономова, Ю. В. Автономова, Л. А. Громовой, К. Б. Козловой, Е. И. Николаенко, И. М. Осадчей, И. С. Семененко, Э. Г. Соловьёва]. – М. : Эксмо, 2007. – 864 с. – (Антология экономической классики).
15. Яковенко Р. В. Дія економічних законів в теорії людського потенціалу / Роман Яковенко // Розвиток економічної думки : зб. наук. праць. – 2010. – Вип. 3. – С. 22–31.
16. Яковенко Р. В. Морально-етичні фактори формування господарського механізму нанорівня як одна з характеристик людського потенціалу / Роман Яковенко // Зовнішня торгівля : економіка, фінанси, право. – 2010. – № 2. – С. 148–152.
17. Яковенко Р. В. Національна економіка : навч. посіб. / Роман Яковенко. – Кіровоград : „Пік", 2009. – 548 с. : іл.
18. Яковенко Р. В. Національна економіка : навч. посіб. / Роман Яковенко. – [2-ге вид., випр.] – Кіровоград : „КОД", 2010. – 548 с. : іл.
19. Яковенко Р. В. Основи теорії економіки для технічних спеціальностей : навч. посіб / Роман Яковенко. – Кіровоград : „Поліграф-Сервіс", 2009. – 120 с. : іл.
20. Яковенко Р. В. Тлумачний англо-український словник економічних термінів з елементами теорії та проблематики. Дидактичний довідник / Роман Яковенко. – Кіровоград : ТОВ „Поліграф-Сервіс", 2007. – 132 с.

R. Yakovenko
Kirovograd National Technical University

Political Market Regulations in Ukraine: theoretically-economic basing

Article object – is to determine the principles and trends, which are forms the habitat of interaction of political relations in a modern Ukrainian society, using the conceptions of industrial and post-industrial societies.

In the article the author made a try to start analyzes of Ukrainian political relations from the view of theoretical economy. Follow definitions were formulated: political market and its equilibrium, political demand and the political demand price, political supply and the real situation in political competition in Ukraine. The role

of government in organizing of political processes and a corruption, as its result, has been analyzed. Also, the writer paid attention to problems of transforming modern Ukrainian society, according to conception of post-industrial civilization.

As a result, we say: main barriers of forming „fair play" regulations of Ukrainian political market today are: monopolizing tendencies in a production resources ownership, slow tempo of forming citizen society, dominating of material needs under the un-material needs of society, which is based on the low life-living.
political market, political demand, political supply, corruption, political and economical equilibrium

Одержано 12.04.13

УДК 005.95:331.5

О.М. Левченко, проф., д-р екон. наук, О.В. Ткачук, канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Активізація співпраці роботодавців та ВНЗ як чинник удосконалення стратегії розвитку підприємств машинобудування

У статті розглянуто основні питання та проблеми формування стратегії сталого розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств на інноваційних засадах. Висвітлено види стратегій розвитку підприємств, етапи стратегічного планування на підприємстві, сутність традиційної та сучасної моделей взаємодії підприємств та ВНЗ. Розроблено пропозиції щодо активізації співпраці роботодавців та ВНЗ як чинника вдосконалення стратегії розвитку машинобудівних підприємств.
стратегія розвитку, машинобудування, роботодавці, вищі навчальні заклади

А.Н. Левченко, О.В. Ткачук
Кировоградский национальний технический университет
Активизация взаимодействия работодателей и ВУЗов как фактор усовершенствования стратегии развития предприятий машиностроения

В статье рассмотрены основные вопросы и проблемы формирования стратегии устойчивого развития отечественных машиностроительных предприятий на инновационных принципах. Отражены виды стратегий развития предприятий, этапы стратегического планирования на предприятии, сущность традиционной и современной моделей взаимодействия предприятий и ВУЗов. Разработаны предложения относительно активизации сотрудничества работодателей и ВУЗов как фактора совершенствования стратегии развития машиностроительных предприятий.
стратегия развития, машиностроение, работодатели, высшие учебные заведения

Аналіз особливостей практичної діяльності вітчизняних підприємств машинобудування свідчить, що значна їх кількість працюють без належного обґрунтування стратегії розвитку. Це призводить до зниження конкурентного потенціалу підприємств у довгостроковій перспективі, низького рівня створеної доданої вартості. Орієнтованість підприємств на досягнення лише поточних цілей, забезпечення можливостей для підтримки свого функціонування у короткостроковому періоді призводить до втрати багатьох конкурентних переваг на національному та міжнародному ринках.

© О.М. Левченко, О.В. Ткачук, 2013

На сьогодні наявний ресурсний, виробничий, інтелектуальний потенціал, який мають вітчизняні машинобудівні підприємства, не знаходить належного ефективного використання та повною мірою не втілюється у результативних показниках їх розвитку.

Основними причинами такої ситуації є насамперед:

– низька інвестиційна привабливість багатьох машинобудівних підприємств, що, у поєднанні з нестачею власних коштів та зменшенням обсягів банківського кредитування, спричинює недостатність оновлення основних засобів підприємств, відсутність вкладень у техніко-технологічний розвиток, реконструкцію, модернізацію, придбання об'єктів інтелектуальної власності;

– низький рівень інноваційної активності вітчизняних господарюючих суб'єктів та розвитку заходів у сфері співпраці підприємств реального сектору економіки з науковими, освітніми установами тощо, відсутність інноваційної інфраструктури;

– недосконаліть існуючої системи навчання і підвищення професійного рівня працюючих унаслідок професійно-кваліфікаційного дисбалансу на ринку праці, відсутності системи безперервної освіти та впровадження інноваційних методів і підходів у навчанні;

– посилення диференціації у заробітній платі передусім за галузевим та регіональним принципами, а не за освітніми та кваліфікаційними характеристиками працюючих, що знижує їх мотивацію до ефективної високоякісної праці, впровадження змін і нововведень.

У таких умовах значної актуальності набувають питання формування стратегії сталого розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств на інноваційних засадах, формування інноваційної інфраструктури, підвищення якісних характеристик працюючих, подолання регіонального та галузевого дисбалансів, активізації адресної підтримки підприємств, розвиток яких є пріоритетним для економіки країни в цілому чи окремого регіону, спрямування інвестиційних ресурсів на якісне оновлення та модернізацію засобів виробництва та розвиток інтелектуального потенціалу, розвитку партнерських відносин між суб'єктами приватного та державного секторів.

Питання формування стратегій підприємств, різноманітних аспектів стратегічного планування достатньо широко висвітлені у працях вітчизняних та зарубіжних учених, таких як: І. Ансофф, М. Портер, А. Дж. Стрікленд, А.А. Томпсон, П. Друкер, Г. Мінцберг, К. Боумен, О.С. Віханський, Р.А. Фатхутдінов, І.А. Бланк, В.А. Васильченко, Т.І. Ткаченко, З.Е. Шершньова, С.В. Оборська та багатьох інших.

Однак більш детального розгляду потребують підходи до удосконалення стратегій розвитку вітчизняних підприємств машинобудування в умовах формування інноваційної моделі економіки за рахунок інтенсифікації їх взаємодії з іншими суб'єктами, зокрема, вищими навчальними закладами, органами державної влади й місцевого самоврядування тощо.

Метою даної статті є розробка пропозицій щодо активізації співпраці роботодавців та ВНЗ як чинника вдосконалення стратегії розвитку машинобудівних підприємств.

У світовій практиці виокремлюють три основних види стратегій розвитку підприємства, кожний з яких повністю обґрунтований специфікою виробництва: 1) стратегія зростання (розвитку) відображає намір підприємства збільшувати обсяги продажу, прибутку, капіталовкладень; 2) стратегія стабілізації (сталості) характеризує прагнення підприємства зберегти досягнуті обсяги виробництва в умовах суттєвої нестабільності обсягів продажу і прибутку; 3) стратегія виживання – оборонна стратегія в умовах глибокої кризи діяльності підприємства [2].

Стратегія розвитку підприємства може бути визначена як довгостроковий

план, який містить комплекс рішень щодо вибору напрямку розвитку підприємства, визначення його основних цілей, а також моделі дій щодо формування та ефективного використання його потенціалу і дає можливість створення сприятливих внутрішніх та зовнішніх умов для успішного подолання основних стадій розвитку [3].

Формування стратегії розвиту підприємства дає змогу визначити як підприємство буде функціонувати на ринку та виробити сценарії із врахуванням умов зовнішнього середовища (розвиненість і вік галузі, кількість конкурентів та їх позиції, характеристика та прибутковість ринку тощо) та внутрішнього середовища (потенціал підприємства, технічне оснащення, якість, ціна, продукція, фінансування, ресурси, персонал тощо), характер їх змін; визначити мету діяльності та оцінити стратегічні конкурентні переваги [1].

Основними етапами стратегічного планування на підприємстві є: визначення місії підприємства; формулювання стратегічних цілей; аналіз зовнішнього середовища та оцінка актуальності і реальності діяльності підприємства; аналіз потенціалу підприємства, перспектив його розвитку; вибір генеральної стратегії; аналіз стратегічних цілей; розробка функціональних та ресурсних стратегій; впровадження, контроль та оцінка результатів вибраної стратегії.

Перш за все, необхідно забезпечити відповідність завдань, визначених стратегією розвитку кожного окремого підприємства машинобудівної галузі, із основними пріоритетами розвитку інноваційно-інвестиційної та інтелектуальної складових економіки України.

Ці пріоритети передбачені відповідними Стратегіями і Програмами загальнонаціонального масштабу. Так, головною метою «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» є визначення, обґрунтування і створення механізмів реалізації нової державної інноваційно-інвестиційної політики стосовно здійснення узгоджених змін в усіх ланках національної інноваційної системи, спрямованих на кардинальне зростання її впливу на економічний і соціальний розвиток країни [6, с. 18].

Для розбудови інтелектуально-орієнтованої економіки і формування знаннєвого суспільства Україна повинна мати ефективну науку світового рівня: високопродуктивних науковців, сучасне технологічне оснащення та інформаційне забезпечення їх праці, раціональну організацію науково-дослідних, дослідно-конструкторських розробок, розвинуту систему комерціоналізації наукових результатів, інакше кажучи, науку з високим інноваційним потенціалом [6, с. 7].

Водночас, для потреб інноваційного розвитку країни саме освіта відіграє надзвичайно важливу роль. Вона є не лише зв'язуючою, але й конструктивною ланкою в системі трьох головних складових інноваційної економіки – «наука – освіта – виробництво». У цьому поєднанні освітній потенціал виступає одночасно як джерело поповнення науки кадрами і як головний фактор оволодіння робочою силою, всім населенням сучасними знаннями, необхідними для забезпечення економічного, соціального і культурного розвитку суспільства на основі використання передових досягнень науки, технологій, інновацій [6, с. 8].

Головною метою заходів, спрямованих на вдосконалення системи освіти, є створення умов для приведення рівня і якості освітнього потенціалу до вимог кадрового забезпечення інноваційного розвитку України.

Як один з основних напрямків цієї роботи, Стратегія передбачає, в тому числі:

- оптимізацію структури підготовки спеціалістів шляхом приведення її у відповідність з потребами нарощування кількості фахівців з природничих і технічних спеціальностей;

- вдосконалення системи наукової підготовки фахівців з вищою освітою,

відновлення у вищих навчальних закладах вимоги обов'язкового поєднання навчального і наукового процесів, широкої участі студентів у виконанні НДДКР, створювати різноманітні студентські форми організації навчально-дослідної та проектно-конструкторської роботи, розробити і запровадити програму державної підтримки найбільш талановитих студентів для навчання у провідних вітчизняних і зарубіжних університетах [6, с. 31-33].

Стратегія інноваційного розвитку наголошує, що основна мета реформування вузівського сектору науки полягає у забезпеченні органічного поєднання процесу навчання студентів з науково-дослідною діяльністю, приведення системи підготовки висококваліфікованих спеціалістів у відповідність з ринковими потребами, підвищення їх здатності ефективно працювати в інноваційній економіці [6, с. 35].

Програма економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» у сфері підвищення якості й конкурентоспроможності освіти підкреслює такі завдання:

– узгодження кваліфікаційних характеристик, стандартів і навчальних програм з освітньо-кваліфікаційними вимогами робочих місць;

– мотивація роботодавців до участі в підготовці навчальних програм, узгодження з ними освітніх і професійних стандартів; переорієнтація навчальних планів на збільшення частини практичного компонента; масштабне запровадження програм стажування на виробництві;

– розподіл у ВНЗ навчальних програм академічного й практичного профілю, розвиток професійно-орієнтованої вищої освіти.

ІІІ етап реалізації даної Програми включає (до кінця 2014 р.):

– розроблення методичних засад прогнозування потреби у фахівцях на ринку праці; прийняття порядку формування й розміщення державного замовлення на підготовку фахівців, робочих кадрів з урахуванням потреб ринку праці й контролю за його виконанням [5].

У багатьох випадках держава, визнаючи обмеженість власних ресурсів та необхідність залучення великого капіталу в особі великих підприємств різних галузей економіки, розглядає їх як основний локомотив інноваційного розвитку як економіки загалом, так і професіонального потенціалу зокрема. За умов створення пільгових умов для розширення інноваційної діяльності таких підприємств, які мають як фінансові ресурси, так і ринки збуту своєї продукції, останні будуть потребувати кваліфікованих кадрів інноваційного типу. Самі працедавці будуть об'єктивно зацікавлені активніше брати участь у навчальному процесі в рамках ВНЗ та поступово створювати корпоративні навчальні центри, де вони могли б у перспективі навчати спеціальних знань потенційних та наявних молодих фахівців. У даному випадку якість навчання шляхом надання студентам сучасних професійних знань для них буде означати зменшення витрат на подальше навчання у власних навчальних центрах.

За такої моделі для проведення дослідної роботи будуть залучатися як науковці ВНЗ, так і поступово будуть створюватися власні корпоративні дослідні центри підприємств. З метою посилення взаємодії ВНЗ, які мають великий резерв кадрів з науковими ступенями, та підприємств, держава має стимулювати організаційними й економічними важелями реалізацію спільних дослідних та інноваційних проектів, а також подальше використання отриманих нових знань у навчальному процесі для підвищення якості підготовки фахівців. Поряд з цим, самі підприємства мають стимулюватися щодо передачі ВНЗ устаткування, ноу-хау, обладнання лабораторій, зокрема і на своїй базі тощо.

Таким чином, за такої моделі конкурентоспроможні підприємства реального сектора економіки стають локомотивами формування як національної, так і

регіональних інноваційних систем, у межах яких і відбуватиметься інноваційний розвиток професіонального потенціалу.

Серед ризиків упровадження даної моделі назвемо такі: недостатній рівень використання наукового потенціалу ВНЗ та дисиміляції нових знань у навчальному процесі. Це пояснюється тим, що вітчизняним підприємствам вигідніше працювати за моделлю „копіюй та вдосконалюй", що не вимагає утримання великого штату дослідників або конструкторів. А фахівців, які будуть удосконалювати зразки механізмів чи інші елементи продукції, як правило, закордонних фірм, вони не будуть потребувати у великій кількості. Внаслідок цього підприємства будуть оберігати свої основні технологічні рішення та ноу-хау. Крім того багато підприємств, не бажаючи втрачати час, будуть намагатися просто закуповувати технології та випускати інноваційну продукцію за ліцензією західних виробників.

Поряд з цим така модель не буде охоплювати малий та середній бізнес, який не має ні кваліфікованих кадрів, ні ресурсів для реалізації інноваційних проектів, але в даному секторі, як свідчить світовий досвід, з кожним роком будуть працевлаштовуватися все більше випускників ВНЗ [4, с. 303-304].

Серед основних моделей взаємодії підприємств та ВНЗ можна виділити наступні:

1) Традиційна модель взаємодії: підприємства не приймають участі в профорієнтації та підготовці молодих фахівців, а очікують від ВНЗ вже повністю підготовлених кадрів. Така модель, безсумнівно, призводить до економії коштів у короткостроковій перспективі, проте може суттєво знизити позитивний корисний ефект у довгостроковій, підвищуючи тривалість адаптації молодих фахівців унаслідок їх необізнаності з особливостями роботи підприємства, підвищує ризики втрат від браку у період адаптації. Крім того, продуктивність праці прийнятих кадрів часто виявляється значно нижчою, оскільки молоді фахівці з високим рівнем підготовки, не знаючи про наявність місць у власному регіоні, прагнуть знайти місце роботи у розвинених регіонах, за межами країни тощо, а на підприємства, розташовані у депресивних регіонах, часто влаштовуються випускники з низьким рівнем підготовки. Знижується якість підготовки фахівців в цілому, а висновок про відповідність підготовки потребам підприємств робиться часто не в режимі „реального часу", а занадто пізно – вже після завершення студентами навчання.

2) Традиційна модель взаємодії (у разі звільнення працівника): крім тих аспектів, що притаманні першій моделі взаємодії, слід відмітити, що молодий фахівець розглядає дане підприємство лише як тимчасове місце роботи, а після набуття певного практичного досвіду переходить на інше підприємство з кращими умовами та вищим рівнем оплати праці. За такої моделі суттєво зростають витрати підприємств: існує необхідність витрат на пошук нового працівника, його термінове введення у курс справ тощо.

3) Сучасна модель взаємодії: підприємства розпочинають відбір потенційних майбутніх молодих фахівців ще під час їх навчання у ЗОШ, приймаючи участь спільно з ВНЗ у профорієнтаційній роботі; інтегруються з ВНЗ, формуючи відповідні кластерні об'єднання, на основі створення власних лабораторій на базі ВНЗ, спільних навчальних баз для підвищення кваліфікації за участі як персоналу підприємств, так і викладачів ВНЗ; надають вільний доступ для проходження реальної, а не номінальної практики для студентів, можливість працевлаштування студентів на умовах часткової зайнятості. Це, відповідно, призводить до певних витрат з боку підприємств у поточному періоді (короткостроковий економічний ефект має від'ємне значення).

Однак, за такої моделі можливе отримання значно вищого позитивного ефекту у довгостроковому періоді за рахунок відбору найбільш перспективних кадрів, здатних

до високопродуктивної праці, зниження періоду первинної адаптації та плинності кадрів, оскільки молоді фахівці вже ознайомлені з особливостями роботи підприємства ще під час навчання, економії витрат на підвищення кваліфікації у розрахунку на одну особу за рахунок ефекту масштабу, підвищення якості підготовки фахівців за рахунок можливостей впливу на рівень такої підготовки з боку підприємств у режимі „реального часу", а не із запізненням.

Таким чином, до основних напрямів активізації співпраці роботодавців та ВНЗ як важливого чинника стратегічного, інноваційно-орієнтованого розвитку підприємств машинобудування доцільно включити такі:

1. Посилення взаємодії науки, освіти і виробництва, стимулювання такої взаємодії з боку державної влади і місцевого самоврядування у сфері стратегічно важливих для розвитку певних територій напрямів.

2. Створення передумов для формування і розвитку інтелектуального потенціалу, забезпечення територіальних потреб у кваліфікованих кадрах з вищою освітою за рахунок збалансованості попиту і пропозиції на ринку висококваліфікованої праці.

3. Розробка і затвердження методики визначення поточних і прогнозування перспективних потреб у фахівцях з вищою та професійно-технічною освітою країни в цілому, регіонів, окремих міст і районів, з метою розвитку інтелектуального потенціалу регіону в контексті формування інноваційно-інвестиційної моделі економіки.

4. Розробка Програми закріплення молодих фахівців на підприємствах шляхом стимулювання роботодавців при наданні першого робочого місця випускникам освітніх закладів, створення відповідної соціальної інфраструктури, підвищення привабливості робочих місць, їх відповідності вимогам молодих фахівців.

Зважаючи на вищевикладене, перспективи подальших досліджень у даному напрямі пов'язані, перш за все, з необхідністю розробки й впровадження дієвих заходів щодо активізації взаємодії підприємств та ВНЗ, підвищення позитивного впливу такої взаємодії на рівень ефективності діяльності підприємств та якість освітніх послуг, забезпечення й підвищення конкурентоспроможності на підставі стратегії сталого розвитку вітчизняних підприємств машинобудування.

Список літератури

1. Головінов М.І. Стратегія розвитку підприємства: сутність та ознаки / М.І. Головінов, О.І. Литвинов // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.19. – С. 224-229.
2. Колесник В.М. Розробка стратегій розвитку сільськогосподарських підприємств з використанням економіко-математичних моделей / В.М. Колесник, Н.Є. Казакова // Інноваційна економіка. – 2012. – №11(37). – С. 91-94.
3. Кукушкін О.М. Сутність поняття «стратегія розвитку підприємства» / О.М. Кукушкін // Науковий вісник Уманського держ. лісотехн. унів. – 2005. – Вип. 15.2. – С. 220-227.
4. Левченко О.М. Професіональний потенціал: регуляторні механізми інноваційного розвитку / О.М. Левченко. Монографія – Кіровоград: КОД, 2009. – 375 с.
5. Програма економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0004100-10.
6. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/doccatalog/list?currDir=48718.

A. Levchenko, O. Tkachuk
Kirovograd National Technical University

The activation of employers and higher educational institutions collaboration as a factor of machine-building enterprises development strategy improvement

The aim of this article is development of suggestions in relation to activation of employers and higher educational institutions collaboration as factor of perfection of machine-building enterprises development strategy.

In this article the basic questions and problems of national machine-building enterprises steady development strategy forming on innovative principles are considered. The types of strategies of enterprises development, stages of the strategic planning on an enterprise, essence of traditional and modern models of co-operation of enterprises and higher educational institutions are reflected. Suggestions in relation to activation of collaboration of employers and higher educational institutions as factor of perfection of machine-building enterprises development strategy are made.

Thus, the basic directions of activation of employers and higher educational institutions collaboration include such as: strengthening of co-operation of science, education and production; creation of pre-conditions for forming and development of intellectual potential; development and claim of methodology of determination of current and prognostication of perspective requirements in specialists and others.

strategy of development, machine-building, employers, higher educational institutions

Одержано 16.04.13

УДК 338. 439

А.Б. Немченко, доц., канд. екон. наук, Т.Б. Немченко, доц., канд. філос. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Сучасні підходи до забезпечення продовольчої безпеки України

В статті розглядаються існуючі підходи щодо визначення змісту, цілей та шляхів забезпечення продовольчої безпеки як складової національної безпеки України.

національна безпека, продовольча безпека, складові системи продовольчої безпеки, забезпечення продовольчої безпеки

А.Б. Немченко, Т.Б. Немченко
Кировоградский национальный технический университет

Современные подходы к обеспечению продовольственной безопасности Украины

В статье рассматриваются существующие взгляды относительно определения содержания, целей и путей обеспечения продовольственной безопасности, как составляющей национальной безопасности Украины.

национальная безопасность, продовольственная безопасность, составляющие системы продовольственной безопасности, обеспечение продовольственной безопасности

Продовольча безпека України є одним з головних чинників забезпечення національної безпеки держави, так як посилення продовольчої залежності в умовах глобалізації світової економіки послаблює її та підвищує можливість завоювання внутрішнього ринку іноземними сільгоспвиробниками. За таких умов досить гостро постає питання попередження загроз у продовольчій системі.

© А.Б. Немченко, Т.Б. Немченко, 2013

Продовольча безпека країни передбачає пошук механізмів вирішення продовольчих диспропорцій, протиріч, які накопилися і виникають в національних балансах продовольства, організації гарантованого забезпечення населення продуктами харчування. Зазначене свідчить про актуальність обраної теми статті.

Теоретичні та методологічні аспекти теорії продовольчої безпеки знайшли своє відображення в доробках вітчизняних економістів: Б.Й. Пасхавера, А.С. Лисецького, М.А. Хвесика, Бабенко А.А та інших. Вагомий внесок у розвиток концепції продовольчої безпеки здіснили П.Т. Саблук, Г.М. Калетнік, С.М. Кваша, В.І. Власов, М.А. Лисак, М.М. Кулаєць, М.Ф. Бабієнко, О.Д. Витвицька, В.М. Просіняк та інші.

Разом з тим доводиться констатувати, що багато аспектів даної проблеми залишаються дискусійними. Як засвідчує огляд наукової літератури з даної проблематики, ще недостатньо досліджені питання інноваційного забезпечення продовольчої безпеки країни.

Метою і завданням даної статті є дослідження теоретичних положень і узагальнення практичних рекомендацій щодо забезпечення продовольчої безпеки як передумови економічного зростання України.

Питання продовольчої безпеки займає важливе місце в концепціях національної безпеки усіх країн світу. В умовах прагнення України інтегруватися в Європейське співтовариство ця проблема набуває особливого значення. Так, в Законі «Про основи національної безпеки України» продовольча безпека розглядається як одна з чільних складових національної безпеки. В Законі «Про основні засади аграрної політики на період до 2015 року» підкреслена спрямованість державної аграрної політики на гарантування продовольчої безпеки держави. В «Стратегії національної безпеки України» велика увага приділяється значенню продовольчої безпеки. Визначення змісту продовольчої безпеки, її значення знаходимо в «Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 року», в якій зазначено, що продовольча безпека держави передбачає захищеність життєво важливих інтересів громадян за якої держава гарантує фізичну і економічну доступність до життєво важливих якісних та безпечних продуктів харчування відповідно до наукового обґрунтування наборів, підтримує стабільність продовольчого забезпечення населення та гарантує продовольчу незалежність держави. В цій програмі вказано на те, що вирішити проблему продовольчої безпеки неможливо без застосування передових технологій, розвитку фермерських господарств, використання нових форм маркетингу, переходу до нових методів управління. Існуюча система управління аграрним сектором економіки отримала орієнтацію відповідно до «Державної цільової програми розвитку села на період до 2015 року» на запровадження інноваційних методів управління в рамках інвестиційно-інноваційної моделі розвитку, на перехід до якісно нової сучасної системи управління, яка відповідає міжнародним стандартам менеджменту та директив ЄС, на приведення діяльності Мінагрополітики у відповідність з вимогами часу, державною стратегією соціально-економічного розвитку і завданнями зазначеної програми (див. рис.1).

Ознаками продовольчої безпеки на рівні крани є: наявність продовольства, яке забезпечується муніципальною та приватною сферами закупок, зберігання, оптовою і роздрібною торгівлею продукцією сільського господарства і харчової промисловості; стабільність галузевих ринків продовольства, яка гарантується сферою накопичення страхових запасів основних продуктів харчування, доступність продовольства, яка визначається рівнем та динамікою реальних доходів і структурою виплат споживачів; якість продовольства, яке підтримується обов'язковою сертифікацією сільськогосподарського та переробного виробництва, контролем джерел надходження, місць зберігання і реалізації продовольчої продукції.

Рисунок 1 - Схема формування функції забезпечення продовольчої безпеки Мінагрополітики України на основі інноватизації і стандартизації АСЕ

На думку фахівців, повноцінна система продовольчої безпеки України має охоплювати такі складові як:

- стійку систему продовольчого забезпечення, що ґрунтується на стабільному розвитку агропромислового комплексу в цілому та сільського господарства зокрема, яке здатне постійно забезпечувати населення продуктами харчування на необхідному рівні, адекватно реагуючи на кон'юнктуру продовольчого ринку та реалізуючи свій експортний потенціал;
- систему захисту вітчизняного аграрного товаровиробника від імпортної залежності щодо продовольства і матеріально-технічного забезпечення;
- фізичну та економічну доступність продовольства для різних категорій населення у необхідній кількості, асортименті, відповідної якості та рівня безпеки, а також забезпечених їх платоспроможністю;
- контроль на всіх стадіях виробництва за якістю та безпекою продуктів харчування та продовольства рослинного та тваринного надходження, орієнтацію вітчизняних аграрних виробників на виробництво екологічно чистої

сільськогосподарської продукції;

- систему створення і підтримання на необхідному рівні резервних запасів продовольства на випадок стихійних лих, неврожаю, несприятливих природних факторів, тощо;
- ефективний та дієвий механізм державної підтримки аграрних товаровиробників;
- систем контролю за раціональним використанням природних ресурсів у процесі аграрного виробництва, механізми розробки і впровадження новітніх технологій у галузях агротехніки, агроекології та інтенсивного природокористування.

Основні складові формування державної політики продовольчого забезпечення зображено на рис. 2.

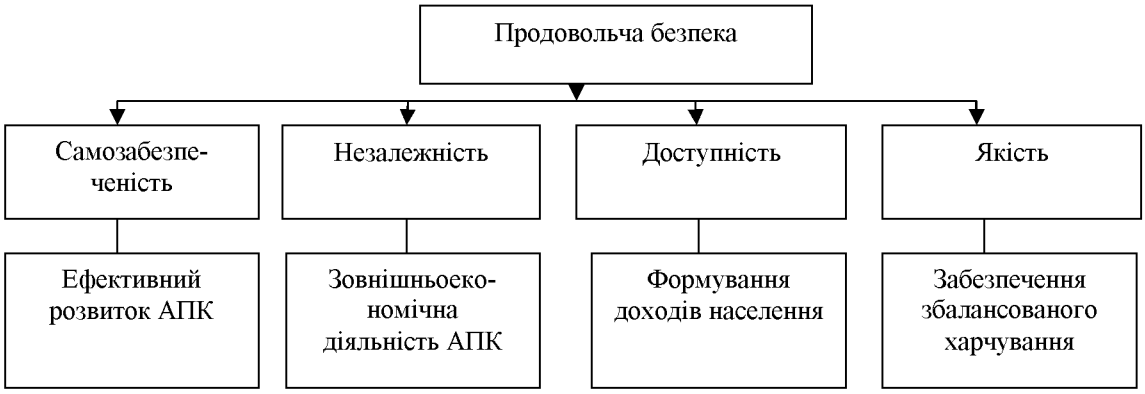


Рисунок 2 – Основні складові формування державної політики продовольчого забезпечення

Для забезпечення продовольчої безпеки важливе значення має аналіз загроз, оцінка реальних та потенційних внутрішніх і зовнішніх небезпек, кризових ситуацій та інших несприятливих чинників. До зовнішніх чинників, що справляють деструктивний вплив на національну систему продовольчої безпеки, можна віднести такі:

- низький рівень конкурентоспроможності вітчизняного продовольства і сировини через технологічну відсталість виробництва;
- відмінності між рівнем життя населення в розвинених країнах і країнах з перехідною економікою, що знижують соціально-економічну ефективність зовнішньоекономічної діяльності;
- відсутність чіткого механізму реалізації конкурентних переваг аграрного виробництва країни, представленого в основному особистими селянськими господарствами, які мають базуватися на зниженні витрат, застосуванні інноваційних технологій, підвищенні екологічної безпеки;
- невідповідність міжнародним нормам оцінки якості продукції;
- невідповідність державної підтримки вітчизняних товаровиробників світовому рівню;
- низька ефективність інноваційної діяльності в агросфері, а також відсутність дієвих механізмів впровадження досягнень науково-технічного прогресу в агропромислове виробництво;
- високий рівень диференціації доходів і наявність груп з грошовими ресурсами, нижчими від прожиткового мінімуму;
- екологічна напруженість, зумовлена відсутністю загальнодержавних запобіжних заходів.

Потенційні зовнішні загрози національній продовольчій безпеці, зумовлені тенденціями розвитку світового ринкового господарства, включають:

- несприятливу зміну кон'юнктури світового ринку;
- низьку якість продовольства, що імпортується;
- використання продовольства як важеля зовнішньоекономічного тиску на країни.

Напрями забезпечення національної безпеки України, як і продовольчої безпеки на державному рівні включають:

- моніторинг і прогнозування основних продовольчих балансів на тенденції розвитку продовольчого ринку країни;
- укладення прямих контрактів із сільськогосподарськими товаровиробниками на закупку продовольства;
- посилення впливу на ринкові механізми за допомогою встановлення цін на сировину і кінцеву продукцію, квотування виробництва;
- сприяння становленню міжрегіональних оптових ринків;
- вдосконалення механізму регулювання розподільчих процесів на оптовому ринку.

Враховуючи викладене можна дійти до висновку, що необхідною умовою забезпечення продовольчої безпеки нашої держави є:

- ефективне функціонування аграрного сектора економіки України й розвиток основних галузей аграрного виробництва. Це має забезпечуватися активною, виваженою й послідовною державною аграрною політикою;
- для підвищення продуктивності аграрного виробництва, його конкурентоспроможності важливого значення набуває активізація інноваційної діяльності. Інновації виступають рушійною силою в досягненні двох основних результатів діяльності аграрної сфери: підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору та досягнення стійкості й адаптації до нових методів ведення бізнесу. Саме інноваційна спрямованість нині відіграє домінуючу й вирішальну роль у визначенні кола учасників конкуренції в майбутньому, адже саме інновації дають змогу створити стратегічні переваги в конкретних галузях.

Здатність ефективно використовувати інновації є найбільш дієвим інструментом для досягнення цілей продовольчої безпеки. Даний напрямок потребує розвитку і отримає перспективу в подальших дослідженнях.

Список літератури

1. Береговий В.К. Шляхи покращення рівня продовольчої безпеки України./В.К. Береговий//Агросвіт. – 2011. - №15. – С.5 - 7.
2. Національна доктрина продовольчої безпеки України./ П.Т. Саблук , Г.М. Калетнік, С.М. Кваша, В.І. Власов, М.А. Лисак//Економіка АПК. – 2011. - №8. – С. 3-11.
3. Інноваційне сприяння у забезпеченні продовольчої безпеки. / М.М. Кулаєць, М.Ф. Бабієнко, О.Д. Витвицька, В.М. Просіняк// Економіка АПК. – 2011. - № 8. – С. 111-117.
4. Курман Т.В. Щодо поняття та ознак продовольчої безпеки/ Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. -2011. - №165.- С. 121-127.
5. Лисецький А.С. Продовольча безпека України: теорія, методологія, емпіричний аналіз/ А.С. Лисецький; НАН України. – К.: Оріяни. – 2005. – 373 с.
6. Хвесик М.А. Продовольча безпека України: монографія/ М.А. Хвесик, А.С. Лисецький; Рада по вивч. продукт. сил України НАН України. – К., 2008. – 159 с.
7. Виклики та шляхи агропродовольчого розвитку/[Пасхавер Б.Й., Шубравська О.В., та ін.]; уклад. акад. УААН Б.Й. Пасхавер. – К., 2009. – 432 с.

A. Nemchenko, T. Nemchenko
Kirovograd National Technical University

Current approaches for the providing of food safety of Ukraine

The existent approaches of the determination of concept, aims and ways of providing of food safety, as component national safety of Ukraine are examined in the article.

The result of research showed that the that basis of the assured providing of food safety of the state is warning of internal and external threats, due to the increase of own production of raw material and food volumes, by realization of the system of measures, directed on innovative development of the agro-industrial complex.

The strategic aims of agricultural policy at the present stage is providing of production activity of business entities with the purpose of increase of production of goods volumes in accordance with the necessities of population of Ukraine and world market, adjusting of price availability of food stuffs, for an user, achievement of indexes of quality of food stuffs.

The necessary condition of providing of food safety of our state is the effective functioning of agricultural sector of economy of Ukraine development of basic industries of agricultural production. It must be provided the active, self-weighted and successive public agricultural policy.

Одержано 12.04.13

УДК 338.339.1

О.В. Сторожук, доц., канд. екон. наук, О.В. Заярнюк, канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Актуальні аспектизабезпечення економічної безпеки банківськихустанов

В статті розглянуті деякі аспекти забезпечення економічної безпеки банківських установ. Досліджені джерела загроз економічній безпеці банків. Зроблено висновок, що метою побудови ефективної системи управління економічною безпекою банківської установи є нейтралізація негативного впливу виявлених загроз на її діяльність.
економічна безпека, банк, джерела загроз

О.В. Сторожук, А.В. Заярнюк
Кировоградский национальный технический университет
Актуальные аспекты обеспечения экономической безопасности банковских учреждений

В статье рассмотрены некоторые аспекты обеспечения экономической безопасности банковских учреждений. Исследованы источники угроз экономической безопасности банков. Сделан вывод о том, что целью построения эффективной системы управления экономической безопасностью банковского учреждения является нейтрализация негативного влияния угроз на его деятельность.
экономическая безопасность, банк, источники угроз

Постановка проблеми. Модернізація і розвиток вітчизняної банківської системи вимагає суттєвого розширення теоретичних і прикладних розробок у сфері формування і реалізації стратегії національної банківської системи, а також інтенсифікації досліджень, пов'язаних із створенням цілісної концепції корпоративного і стратегічного управління банками. В умовах загострення конкуренції на ринку банківських послуг перед банками набуває особливої гостротизавдання пошуку шляхів підвищення безпеки їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання економічної безпеки суб'єктів господарювання досліджуються в роботах багатьох українських вчених, серед

© О.В. Сторожук, О.В. Заярнюк, 2013

яких Б.М. Андрушків, Г.В. Козаченко, В.П. Мартинюк, І.Г. Манцуров, О.В.Нусінова, Л.І. Шваб, С.М. Шкарлет[1; 3-7]. Разом із тим, аналіз ступеню розробки проблеми забезпечення економічної безпеки банківської системи свідчить про те, що багато питань, що стосуються умов та інструментів розвитку банківської системи і забезпечення її безпеки, досліджені недостатньо. Така ситуація відображає той факт, що у вітчизняній науці теорія безпеки, банківське стратегічне і корпоративне управління є новими і недостатньо розробленими сферами досліджень, які вимагають підвищеної уваги з боку дослідників і банківських практиків.

Актуальність і недостатня вивченість проблемизабезпечення банківської безпеки визначили вибір теми даної статті.

Метою статті є дослідження аспектів забезпечення безпеки банківських установ в сучасних економічних умовах.

Виклад основного матеріалу. Важливість управління безпекою в банківській установі обумовлена тим, що в цій сфері помилкові управлінські рішення можуть призвести до втрати фінансової стійкості однієї банківської установи і створити загрози для стабільності фінансової системи в цілому. Зауважимо, що банківська справа – один з сегментів ринку, якому найбільш притаманно накопичувати внутрішні ризики, окрім того переймати, переносити на себе ризики інших сфер економічної діяльності. Банки виконують функцію перерозподілу ризику фінансового ринку; роль банків полягає в тому, що вони, з одного боку готові надавати ризиковані кредити позичальникам, а з другого – пропонувати потенційним вкладникам та інвесторам депозити й цінні папери з низьким рівнем ризику.

Ризик для банкіра означає невизначеність, що пов'язана з деякими подіями, можливість втрат через настання (або ненастання) певних подій.

Однією з найголовніших цілей діяльності комерційного банку (як і будь-якого комерційного підприємства) є отримання прибутку. Однак є досить чітко визначений зв'язок між ризиком та очікуваною прибутковістю операцій банку: збільшенню прибутковості операцій властиве зростання рівня їхньої ризикованості. Тобто на практиці банківські керівники можуть бути більш за все зацікавленими в здобутті максимальних прибутків, але при цьому вони не мають змоги ігнорувати проблему ризикованості банківських операцій. Фактично контроль за банківськими ризиками являє собою один з найбільш важливих факторів, що визначають прибутковість банку в найближчій перспективі.

Крім прийняття розумного ризику та його мінімізації, банк повинен забезпечити собі прибуток, який перевищував би певний мінімум (мінімальний достатній прибуток). Тому більшість операцій банку має здійснюватись у межах між недостатньою прибутковістю та невиправданим ризиком.

Спроможність банківської установи ефективно управляти власною економічною безпекою передбачає постійний моніторинг та ранжування всіх загроз, які виникають під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх джерел.

До зовнішніх можна віднести наступні: макроекономічна ситуація в країні; ефективність державного регулювання діяльності банківських установ; зміна ринкової кон'юнктури (поява більш сильних конкурентів із вищим рівнем розвитку; посилення ризику недобросовісної конкуренції); зниження загального життєвого рівня населення та падіння його купівельної спроможності.

Водночас, з нашої точки зору, ключовими у забезпеченні економічної безпеки банку є внутрішні джерела, які пов'язані з можливими змінами в ресурсному потенціалі самої банківської установи.

Головною складовою ресурсного потенціалу банку є його фінансовий потенціал, який обумовлюється характеристикою наявних фінансових ресурсів, структура і склад

яких залежить від стратегічних цілей та стадії життєвого циклу банку. Фінансові показники діяльності банку мають важливе значення для його партнерів і клієнтів. До таких, насамперед, відносять розмір чистого прибутку банку, розмір регулятивного капіталу, обсяг активів, розмір кредитного портфелю.

Інформаційний потенціал може генерувати ризики відтоку конфіденційної інформації за межі банківської установи, а також зумисне створення перешкод у своєчасності й достовірності передачі інформації, яка циркулює всередині банку. Підкреслимо, що в основі формування інформаційних ресурсів лежать методи збору інформації, характерні для розвідувальної діяльності. Тому заходи інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності банку насамперед будуть ґрунтуватись на засадах комерційної розвідки. Водночас підкомерційною розвідкоюрозуміють сукупність заходів щодо збору й обробки інформації про стан і можливі перспективи діяльності суб'єктів відповідного ринку, які виконуються за допомогою спеціальних методів силами комерційних підприємств, фірм, банків або спеціалізованих організацій (установ). Сьогодні комерційна розвідка в тому чи іншому обсязі здійснюється практично всіма банками, підприємствами та іншими суб'єктами господарювання. Більше того, результати розвідки значною мірою впливають на якість прийняття управлінських рішень, а отже, і на розвиток банків загалом. Тому комерційна розвідка є досить привабливою формою діяльності сил безпеки, але, враховуючи певну її особливість, ефективно реалізувати таку форму вдається далеко не всім.

Кадровий потенціал також є ключовою складовою ресурсного потенціалу банку і одночасно джерелом загроз його безпеці. В теорії безпеки існує поняття кадрової безпеки, під якою розуміється процес запобігання негативним діям на економічну безпеку банківської установи чи підприємства за рахунок ризиків і загроз, пов'язаних з персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими стосунками в колективі. При цьому, кадрова безпека є складовою частиною економічної безпеки банку.

Відзначимо також, що фахівці з теорії ризику вважають, що головним чинником ризику в господарській діяльності є чинник ННН – некомпетентність, несовісність, неретельність[2]. Одне з найвідчутніших суб'єктивних джерел ризику – розголошення конфіденційної інформації.В такій ситуації важливим питанням є управління мотивацією персоналу з метою недопущення високої плинності кадрів, яка неминуче призводить до витоку інформації за межі банківської установи. Водночас, результати проведеного нами дослідження дозволяють зробити висновки про те, що для вітчизняних банківських установ характерні прояви незадоволеності працею з боку їх працівників, що свідчить про відсутність матеріальної і нематеріальної мотивації праці банківського персоналу.

Водночас, від ефективної роботи банківського персоналу багато в чому залежить репутація і успіх банку. Зрозуміло, що ввічливість, вичерпні відповіді на питання, дотримання етичних норм, спроба подивитися на послугу очима конкретного клієнта, швидкість і зручність обслуговування, комфортний офіс, охайний одяг і зовнішній вигляд персоналу – це далеко не повний перелік того, що формує в очах клієнтів і потенційних споживачів банківської послуги репутацію банку. У банківському бізнесі все перелічене вище особливо важливе.

Звідси можна зробити висновок, що важливою складовою забезпечення безпеки в роботі з персоналом банку є відповідна його кадрова політика, яка б, з одного боку, сприяла, мінімізації загроз від персоналу банку, а з іншого – стимулювала б прагнення кожного з працівників до ефективної роботи. В основу такої політики має бути покладена мінімально ризикована система комплектування банку кадрами. Насамперед, заміщення вакантних посад повинно відбуватися тільки на конкурсних засадах, банк завжди повинен мати вибір фахівців, а не комплектувати посади за вимушеним

принципом, погоджуючись на пропозиції будь-кого з претендентів. Конкурсні засади головним чином передбачають такі процедури: підбір, перевірку, оцінку, відбір, розстановку кадрів. Підбір здійснюється через вивчення ринку праці, публічне оголошення про наявність вакантних посад, отримання заяв (характеристик-рекомендацій) та формування списку претендентів. У ході підбору необхідно звернути увагу на відповідність кандидатів загальним критеріям банківського працівника. До таких критеріїв слід віднести: відповідний рівень освіти та досвід роботи, вік кандидата, стан здоров'я, можливе кримінальне минуле, перспективність, рівень культури та відповідний менталітет, шкідливі звички і т. п.

Інноваційний потенціал також може бути джерелом виникнення загроз економічній безпеці банку у випадку неповноти аналізу інформації при виробництві нової банківської послуги; невідповідностіціни чи якості нової послуги запитам споживачів; необґрунтованого визначення пріоритетів ринкових та інноваційних стратегій; дефіциту кваліфікованого персоналу, опору з боку колективу банківської установи.

Окрім цього, джерелами загроз банківській безпеці є також такі чинники: відсутність професійного досвіду у керівництва банку, недостатні економічні знання, фінансові прорахунки, незадовільна організація праці співробітників, сумнівні морально-етичні принципи, недостатня пристосованість банку до змін навколишнього ринкового середовища, відсутність належного досвіду в сфері маркетингу.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що в умовах зростання зовнішніх та внутрішніх загроз економічна безпека банку є важливим інструментом реалізації його інтересів та пріоритетних цілей, зміцнення позицій на ринку банківських послуг, забезпечення нормального функціонування та сталого розвитку. Головною метою побудови ефективної системи управління економічною безпекою банківської установи є нейтралізація негативного впливу виявлених загроз на її діяльність.

Перспективи подальших досліджень полягатимуть у вивченні особливостей забезпечення безпеки банківських установ в Україні; розробці підходів до оцінювання рівня економічноїбезпеки у сфері банківської діяльності; пошуку інструментів забезпечення економічної безпеки національної банківської системи.

Список літератури

1. Андрушків Б.М. Економічна та майнова безпека підприємства і підприємництва. Антирейдерство / Б.М. Андрушків. – Тернопіль: Вид. Терно-граф, 2008. – 424 с.
2. Вітлінський В.В., Великоіваненко Г.І. Ризикологія в економіці та підприємництві: Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – С.56
3. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарев, О.М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
4. Манцуров І.Г., Нусінова О.В. Економічна безпека підприємства: сутність та види // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 4. – С. 75-78.
5. Фінансові аспекти розбудови митної системи в інтересах економічної безпеки України : [монографія] / Мартинюк В. П. – Київ : Кондор, 2011. – 326 с.
6. Шваб Л.І. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. 4-те вид. / Шваб Л.І. – К.: Каравела. 2007. – 584 с.
7. Шкарлет С.М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект: Монографія / Шкарлет С.М. – К.: Книжкове видавництва НАУ, 2007. – 432 с.

O.Storozhuk, O.Zaiarniuk
Kirovograd National Technical University

Important aspects of the bankseconomic security

The purpose of article is researchtoaspects of the banks economic security.

Banks are required to keep a track of all the internal and external threats to the effective management of economic security.Important are the internal sources. They are associated with possible changes in the potential resources of the bank.The authors analyzes and identifies the sources of threats to the bankseconomic security.

The authors concluded that the goal of an effective system of management of the economic security of the institution is to neutralize the negative impact of threats on his activities.
economic security, bank, sources of threats

Одержано 11.04.13

УДК 005.33:338

В.В. Зайченко, доц., канд. наук. з держ. упр., С.В. Коваленко, асп.
Кіровоградський національний технічний університет

Економічна безпека підприємства: сутність та основні складові

В статті визначено основні підходи до трактування сутності поняття «економічна безпека підприємства» та запропоновано власне його бачення, розглянуто складові економічної безпеки.
економічна безпека, економічна безпека підприємства, складові економічної безпеки підприємства

В.В. Зайченко, С.В. Коваленко
Кировоградский национальний технический университет
Экономическая безопасность предприятия: сущность и основные составляющие

В статье определены основные подходы исследователей относительно понятия «экономическая безопасность предприятия» и предложено его авторское видение, рассмотрены составляющие экономической безопасности
экономическая безопасность, экономическая безопасность предприятия, составляющие экономической безопасности предприятия

Після набуття Україною незалежності національні підприємства різних форм власності зіткнулися з багатьма якісно новими проблемами забезпечення своєї економічної безпеки. У сучасних економічних глобальних умовах більшість підприємств працюють в умовах невизначеності, непередбачуваності. Нестабільна політична і соціально-економічна ситуація в країні посилюють ступінь ризику прийняття рішень і функціонування підприємств загалом. Отже, питання економічної безпеки стають дедалі актуальнішими і в аспекті національної безпеки.

Проблемам дослідження стану економічної безпеки на різних рівнях економіки присвячені дослідження вітчизняних і зарубіжних дослідників, таких як: О. Ареф'єва, О. Бєлов, Х. Бернс, І. Бінько, Б. Бузан, О. Власюк, Б. Грієр, М. Єрмошенко, Т. Ілген, М. Камлик, Т. Качала, В. Крутов, М. Куркін, Х. Маулль, Х. Моргензан, В. Мунтіян, П. Ноак, О. Новикова, Л. Олвей, С. Пирожков, Г. Пастернак-Таранущенко, В. Пономаренко, В. Пономарьов, П. Пригунов, В. Сенчагов, В. Сідак, А. Сухоруков, С. Шкарлет, В. Шлемко та інші.

Метою статті є узагальнення існуючих підходів та обґрунтування власного

© В.В. Зайченко, С.В. Коваленко, 2013

визначення поняття «економічна безпека підприємства».

Категорія "економічна безпека" та її структурні, функціональні компоненти, зокрема за рівнями ієрархії управління, почали вивчатися в Україні відносно недавно – з початку 90-х років минулого століття, що ймовірно пов'язано із здобуттям Україною незалежності, формуванням державності, становлення національних економічних інтересів.

В офіційних документах України відсутнє поняття економічної безпеки підприємства (організації, юридичної особи). У Концепції економічної безпеки України економічна безпека розглядається як "стан економіки, суспільства та інститутів державної влади, при якому забезпечується реалізація та гарантований захист національних економічних інтересів, прогресивний соціально-економічний розвиток України, достатній оборонний потенціал навіть за несприятливих внутрішніх та зовнішніх процесів" [6].

Економічна безпека — це стан національної економіки, за якого зберігається економічна стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз і задовольняються потреби особи, суспільства, держави [3].

Під економічною безпекою підприємства (господарюючого суб'єкта) варто розуміти захищеність його науково-технічного, технологічного, виробничого і кадрового потенціалу від прямих (активних) або непрямих (пасивних) економічних загроз, наприклад, пов'язаних із неефективною науково-промисловою політикою держави або формуванням несприятливого зовнішнього середовища.

Економічна безпека підприємства (фірми) - це стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз (джерел небезпеки), який формується адміністрацією і колективом підприємства шляхом реалізації системи заходів правового, економічного, організаційного, інженерно-технічного і соціально-психологічного характеру [4].

Дослідження наукових джерел засвідчило, що серед вчених та фахівців, які приділяють увагу вирішенню проблеми економічної безпеки підприємства, відсутня спільна точка зору стосовно суті основних понять. Зазначене спонукало до узагальнення та виділення кількох основних підходів до сутності економічної безпеки підприємства (табл.1) [1, 2, 5, 8, 9, 10].

Таблиця 1 – Підходи до трактування поняття «економічна безпека підприємства»

№	Назва підходу	Автори	Суть підходу
1.	«Ресурсно-функціональний»	Є. Олейніков, С. Покропивний	Акцентується увага на окремих важливих позиціях, але, в загальному, забезпечення економічної безпеки пов'язують із високим ступенем ефективності використання корпоративних ресурсів
2.	«Захист від загроз та негативного впливу зовнішнього середовища»	Л. Бендіков, В. Ярочкін, О. Ковальов, Т. Сухорукова І. Плєтнікова	Захист від зовнішніх і внутрішніх загроз, адаптація до швидкозмінних умов господарювання
3.	«Захист та реалізація інтересів»	О. Ареф'єва, Т. Кузенко, А. Соснін, П. Пригунов, Б. Торянніков, А. Красковський, А. Могильний	Гармонізація життєво важливих інтересів підприємства та інших суб'єктів зовнішнього середовища, їх захист від внутрішніх і зовнішніх джерел небезпеки

Продовження таблиці 1

4.	«Стійкість та розвиток»	Р. Федоренко, Г. Клейнер, В. Тамбовцев, Р. Качалов, В. Забродскій, Н. Капустін	Забезпечення рівноваги, стійкості та можливості розвитку підприємства як системи в умовах внутрішніх і зовнішніх загроз є пріоритетним для економічної безпеки підприємства
5.	«Конкурентний»	В. Бєлокуров	Економічна безпека підприємства розглядає з позиції наявності та необхідності забезпечення конкурентних переваг підприємства
6.	«Комплексний»	С. Ілляшенко, О. Грунін, К. Боумен	Намагання ширше розглянути поняття економічної безпеки на макрорівні

З метою досягнення найбільш високого рівня економічної безпеки підприємство має проводити роботу із забезпечення максимальної безпеки основних функціональних складових своєї роботи.

Функціональні складові економічної безпеки підприємства – це сукупність основних напрямів його економічної безпеки, що істотно відрізняються один від одного за своїм змістом [7].

Аналіз літературних джерел дозволяє виділити наступні складові економічної безпеки підприємства: фінансова; інтелектуальна і кадрова; техніко-технологічна; політико-правова; інформаційна; екологічна; силова (рис.1).

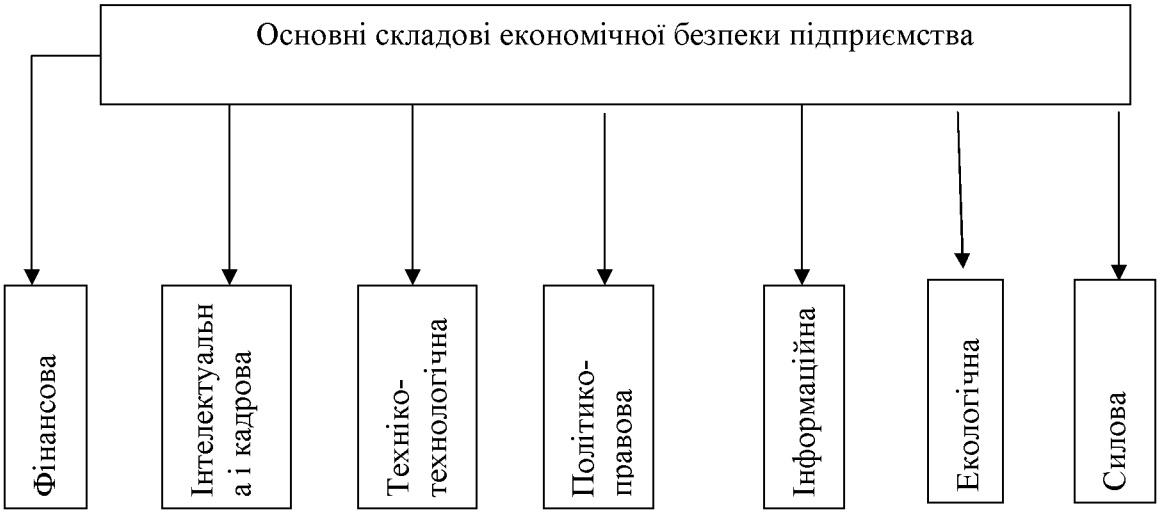


Рисунок 1 – Основні складові економічної безпеки підприємства

1. Фінансова складова спрямована на досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів. Вона вважається вирішальною для ефективного функціонування усього підприємства.

2. Інтелектуальна і кадрова складова передбачає збереження і розвиток потенціалу підприємства та ефективне управління персоналом.

3. Техніко-технологічна складова – ступінь відповідності застосовуваних на підприємстві технологій найліпшим світовим аналогам за оптимізації витрат ресурсів.

4. Політико-правова складова охоплює всебічне правове забезпечення діяльності підприємства та дотримання чинного законодавства.

5. Інформаційна складова економічної безпеки – ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства.

6. Екологічна складова – дотримання чинних екологічних норм мінімізації витрат від забруднення довкілля.

7. Силова складова економічної безпеки полягає у забезпеченні фізичної безпеки працівників підприємства і збереження її майна.

Розглянувши основні складові економічної безпеки підприємства не можна не сказати про тісний взаємозв'язок економічної безпеки держави та підприємства.

Від стану конкретних підприємств залежать конкурентоспроможність продукції, рівень використання потужностей і ресурсів, фінансова й виконавська дисципліна, продумана політика ціноутворення. Економічна безпека держави є похідною забезпечення економічної безпеки підприємства (ЕБП). Конкурентоспроможність структурних одиниць обумовлює національну економічну безпеку, сприяючи престижеві держави на світовому ринку. З іншого боку, економічна безпека держави є базою, що визначає захищеність окремих виробничих одиниць [10].

Найбільший вплив на формування економічної безпеки підприємства справляє держава. Використовуючи прямі та непрямі прийоми втручання, вона регулює економічний і соціальний розвиток країни. Інтереси підприємства і держави не завжди збігаються. Їх спільним мірилом виступає економічна безпека.

У процесі дослідження визначено, що всі наведені формулювання й тлумачення «економічної безпеки підприємства» відображають лише окремі аспекти цього складного поняття і не можуть претендувати на його однозначне і вичерпне трактування. Саме тому під економічною безпекою підприємства пропонуємо розуміти стан підприємства, що характеризується стійкістю і рівновагою, захищеністю від зовнішніх і внутрішніх загроз і їх нейтралізацією, забезпеченням стабільного функціонування підприємства.

Отже, в складних умовах господарювання роль економічної безпеки підприємства зростає, а відтак виникає потреба в удосконаленні відповідного методичного забезпечення. Систематизація підходів до трактування поняття економічної безпеки підприємства сприятиме кращому розумінню сутності поняття, полегшить його вивчення та аналіз, а також дозволить створити підґрунтя для вироблення ефективної системи управління економічною безпекою на підприємстві.

Тому перспективи подальших наукових досліджень у даному напрямі полягають у необхідності вдосконалення теоретико-методичних підходів до створення і впровадження у практичну діяльність вітчизняних підприємств комплексного механізму управління економічною безпекою, який дозволяв би забезпечувати як стабільність функціонування підприємства в цілому, так і своєчасну нейтралізацію внутрішніх і зовнішніх загроз, що виникають по відношенню до кожної зі складових економічної безпеки підприємства.

Список літератури

1. Белокуров В. В. Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия [Електронный ресурс] / В. В. Белокуров // Режим доступу : http://www.safetyfactor.ru.
2. Боумен К. Основы стратегического менеджмента: / К. Боумен – пер. с англ. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 175 с.
3. Варналій З.С. Економічна безпека : навч. посіб. / за ред. З.С. Варналія. — К. : Знання, 2009. – 647 с.
4. Зацеркляний М.М., Мельников О.Ф. Основи економічної безпеки: Навчальний посібник. - К.: КНТ, 2009. - 337 с.
5. Капустин Н. Экономическая безопасность отрасли и фирмы // Бизнес-информ. – 1999. - № 11-12. – С. 45-47.
6. Концепція економічної безпеки України. – К. : Изд-во "Логос", 1999. – 56 с.
7. Олейников Е.А. Основы экономической безопасности / Е.А. Олейников. – М., 1997. – 233 с.

8. Покропівний С.Ф. Економіка підприємства : підруч. / за ред. С.Ф. Покропивного. – Вид. 2-е, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.
9. Соснин А. С. Менеджмент безопасности предпринимательства : учеб. пособие. / А. С. Соснин, П. Я. Прыгунов. – К.: Изд-во Европ. ун-та, 2002. – 357с.
10. Сухорукова Т.Г. Концептуальный взгляд на экономическую безопасность предприятия // Залізничий транспорт України. – 1998. - №2-3. – С. 9-12.

V. Zaychenko, S. Kovalenko
Kirovograd National Technical University
The economic security of the enterprise: the nature and main components

The main approaches to the interpretation of the essence of the conception "economic security of the enterprise" are defined in the article and proposed own vision, considered the elements of the economic security of the enterprise.

The research determined that all of the formulation and interpretation of “the economic security of the enterprise" reflect only certain aspects of this complicated concept and can not qualify for its an unambiguous and exhaustive interpretation. That’s why under the economic security of the enterprise we propose to understand the state of the enterprise, which is characterized by stability and balance, protection from external and internal threats and their neutralization, ensuring stable functioning of the enterprise. So, in difficult economic conditions of management the role of the economic security increases, and therefore there is a need to improve appropriate methodologies. The systematization of the approaches to the interpretation of the concept of economic security will contribute to a better understanding of the essence of the concept , will facilitate its study and analysis, and will also set the foundation for the elaboration of an effective system of economic security in the enterprise.
economic security, economic security of the enterprise, the elements of the economic security of the enterprise

Одержано 16.04.13

УДК 657.004

Т.І.Грінка, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Сучасні проблеми обліково-аналітичного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства

Визначено зміст обліково-аналітичного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства, виокремлено основні проблеми формування обліково-аналітичного забезпечення у вітчизняному бізнес-середовищі.
економічна безпека підприємства, обліково -аналітичне забезпечення, інформаційні потоки

Т.И. Гринка
Кировоградский национальный технический университет
Современные проблемы учетно-аналитического обеспечения в системе экономической безопасности предприятия

Определено значение учетно-аналитического обеспечения в системе экономической безопасности предприятия, выявлены основные проблемы формирования учетно-аналитического

© Т.І.Грінка, 2013

обеспечения в отечественной бизнес-среде
экономическая безопасность предприятия, учетно-аналитическое обеспечение, информационные потоки

Актуалізація ролі економічної безпеки як важливого фактору виживання підприємства у сучасному бізнес-середовищі окреслює принципово якісні аспекти методичного та організаційного характеру її реалізації. Головними на сьогодні залишаються проблеми інформаційного забезпечення економічної безпеки підприємства.

Ядром інформаційного забезпечення є обліково-аналітичне забезпечення. Економічна безпека наділена ознакою управлінської діяльності та носить дискретний характер. Саме це визначає необхідність розробки відповідного теоретико-методологічного апарату, покликаного забезпечити сприятливе середовище для формування обліково-аналітичної інформації, адекватної цілям управління, що буде сприяти прийняттю ефективних управлінських рішень.

Питанням економічної безпеки підприємств присвячено чимало праць таких вчених, як І. Бланка, М. Баканова, А. Бакаева, Л.Гнилицької , О.Кириченко , Н.Голячук , К. Горячева, Л. Донець, Н. Реверчук, С. Покропивного, О. Підхомного, М.Твердохліб, О.Ляшенко, Г.Козаченка, М. Корінько, І. Мельниченко, Т. Пахомова, О. Петрук, О. Подолянчук, Н. Поліщук, Г. Тітаренко, А.Д. Шеремета, а також роботи закордонних дослідників Э. Бриттона, К. Ватерстона, Р.Х. Гаррисона, К. Друри, Б. Карсберга, К. Коэна, Э. Майера, Б. Нидлза, Ч.Т. Хорнгрена, Р. Энтони та інших.

При всій цінності наукового внеску учених, як і раніше, існує ряд невирішених теоретичних і практичних проблем, пов'язаних з невідповідністю організації обліково-аналітичного забезпечення цілям економічної безпеки підприємства.

Мета дослідження - визначення змісту та структури обліково-аналітичного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства, її відповідності сучасним умовам бізнес-середовища.

Система економічної безпеки підприємства традиційно включає такі складові: а) інтелектуальну і кадрову; б) інформаційну; в) техніко-технологічну; г) фінансову; г) політико-правову та екологічну; д) силову.

Система обліково-аналітичного забезпечення відіграє важливу роль у функціонуванні системи управління підприємством, забезпечуючи взаємодію різних структурних підрозділів та реагуючи на зміни внутрішнього й зовнішнього середовища.

Аналіз практики діяльності вітчизняного підприємництва дозволив констатувати: відсутність задовільного обліково-аналітичного забезпечення приводить до того, що процес прийняття рішень господарюючими суб'єктами все більше орієнтується на ірраціональний (соціальний, психологічний) підхід проти раціонального, чи «обмеженої раціональності» [5].

Механізм обліково-аналітичного забезпечення передбачає збирання інформації, способи її узагальнення та аналізу, а також технології надання безпосереднім користувачам з метою оцінки рівня та стану економічної безпеки власного підприємства чи його партнерів та/або конкурентів, діяльність яких може вплинути на стан безпеки підприємства. Отже, можна сформувати основні напрями здійснення обліково-аналітичного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства:

- діагностика фінансово-господарського стану підприємства з метою упередження його фінансових ризиків, неспроможності, банкрутства;
- оцінка стану та рівня економічної безпеки власного підприємства, надійності потенційних партнерів підприємства;
- оцінка стану безпеки й визначення стратегії діяльності на ринку потенційних і

реальних конкурентів;

- збереження та примноження ресурсного потенціалу підприємства, раціонального й ефективного його використання;

- прийняття управлінських рішень щодо доцільності діяльності з урахуванням виявлених загроз та небезпек;

- максимально повне інформаційне забезпечення системи економічної безпеки підприємства в цілому, її окремих функціональних підрозділів;

- сприяння гармонізації інтересів підприємства в цілому (як юридичної особи та окремих співробітників (як фізичних осіб) з метою мінімізації внутрішніх загроз тощо.

З огляду на це, принциповою є організація обліково-аналітичного забезпечення, під якою розуміють сукупність засобів, способів і прийомів з упорядкування та оптимізації облікової і аналітичної інформації. Саме інформованість зацікавлених осіб та осіб, що приймають ділові рішення, є важливішим фактором підвищення економічної життєздатності бізнесу, його ефективності та захисту від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз. В системі економічної безпеки гостро постає питання формування повної та достовірної інформації, що адаптована до конкретних завдань та прийняття управлінських рішень господарюючих суб'єктів.

Саме тому найбільш пріоритетною метою удосконалення обліково-інформаційного та структурно-методичного процесів формування фінансової звітності представляється поглиблення її інформативності для забезпечення високого рівня прозорості. Ключовими напрямками підвищення прозорості й інформативності обліково-аналітичної звітності є перегляд концептуально-методологічних засад формування фінансовій звітності.

Для досягнення зазначеної мети, тобто підвищення інформативності і прозорості фінансової звітності, представляється доцільним, перш за все визначитися з проблемами, які властиві існуючій фінансовій звітності. До таких проблем слід віднести:

– формат фінансової звітності, жорстка регламентація якої не надає можливості достовірно і в усіх суттєвих аспектах відображати активи, зобов'язання та капітал підприємства;

– недооцінена роль суттєвості обліково-аналітичної інформації, що призводить до загромадження фінансової звітності зайвою, тобто несуттєвою, інформацією, замість деталізації окремих статей;

– відсутність стандарту щодо формування облікової політики, що ускладнює процес створення цілісної системи обліку;

– — обмежене застосування принципу превалювання сутності над формою, згідно якого бухгалтерський облік не є засобом формальної фіксації даних.

Вирішення зазначених проблем дозволить підвищити достовірність, прозорість та інформативність фінансової звітності, поліпшити розуміння й використання фінансової звітності різними користувачами й наблизити вітчизняний облік і фінансову звітність до вимог міжнародних стандартів.

Створення раціонального потоку обліково-аналітичної інформації в системі економічної безпеки підприємства спирається на певні принципи, серед яких основними є: виявлення інформаційних потреб і способів найбільш ефективного їхнього задоволення; об'єктивність відображення процесів фінансово-господарської діяльності; єдність інформації, що надходить з різних джерел; оперативність інформації; підвищення коефіцієнта її достовірності [1 0].

Саме достовірність є основною якісною характеристикою обліково-аналітичної інформації, що знижує ризик впливу зовнішніх та внутрішніх загроз на економічну безпеку підприємства. При цьому інформація вважається достовірною, якщо вона не

містить суттєвих помилок, є неупередженою, і користувачі можуть покластися на неї настільки, наскільки вона відображає або, як очікується, буде відображати реальний стан справ на підприємстві.

Разом з тим, як показує досвід вітчизняних підприємств, більшість українських бухгалтерів та фінансових менеджерів у своїй практичній діяльності націлені на формування показників, які враховують інтереси керівництва господарюючого суб'єкта, при цьому спотворюючи дані про реальний фінансовий стан підприємства, що, на нашу думку, є однією з головних загроз економічній безпеці контрагентів, які з ним співпрацюють.

Суцільне розповсюдження навмисного маніпулювання фінансовими даними у звітності вітчизняних підприємств зумовило пошук шляхів для упередження цього явища. До недавнього часу вважалося, що боротися з викривленнями фінансової інформації має незалежний аудитор. Але, як показує український досвід господарювання, майже уся недостовірна фінансова звітність великих компаній мала позитивні аудиторські висновки. У зв'язку з цим можна стверджувати, що обов'язкова аудиторська експертиза фінансової звітності не є панацеєю при упередженні наслідків викривлення облікових даних[2].

На наш погляд, дослідницький ракурс при вивченні цього явища має бути спрямований в площину безпосередніх користувачів інформації, яким необхідно розробляти внутрішні механізми перевірки достовірності фінансової звітності потенційних партнерів чи інших контрагентів з метою:

– діагностування їхнього реального фінансово-господарського стану з метою недопущення виникнення загрози співпраці з потенційним банкрутом;

– точної оцінки їхньої фінансової надійності при здійсненні партнерських відносин;

– підготовки інформації для прийняття управлінських рішень стосовно співпраці з партнерами в умовах виявлених загроз та небезпек;

– максимально повного інформаційного забезпечення системи економічної безпеки власного підприємства.

Впровадження таких механізмів є одним із основних завдань аналітика з питань фінансово-економічної безпеки.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведені дослідження дають можливість сформулювати низку узагальнюючих положень, які розкривають зміст економічної категорії «обліково-аналітичне забезпечення» і уточнюють його роль як суттєвого чинника у забезпеченні функціонування системи економічної безпеки суб'єкта господарювання.

По-перше, обліково-аналітична інформація представляє собою економічну модель взаємозв'язку між системою економічної безпеки, інформаційним ресурсом, якої вона є, та інформаційними процесами в середині підприємства.

По-друге, обліково-аналітична інформація в системі забезпечення економічної безпеки може характеризуватися різними комбінаціями притаманних їй властивостей (наприклад, релевантність, доречність, корисність тощо). Набір тих чи інших властивостей визначається специфікою отримання інформації та цілями її використання.

По-третє, обліково-аналітична інформація в системі забезпечення економічної безпеки підприємства формується в процесі реалізації трьох функцій управління: обліку, аналізу та синтезу.

Разом з тим, зроблені висновки дозволяють констатувати, що в сучасних розробках теорії та методології обліково-аналітичного забезпечення функціонування системи економічної безпеки підприємства існує низка питань стосовно діагностування

стану економічної безпеки, використання інноваційних інструментів, які потребують подальшого розгляду.

Список літератури

1. Бланк И.А Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. - К. : Ельга, Ника-Центр, 2004. - 784 с.
2. Гнилицька Л. В. Обліково-аналітична інформація як визначальний чинник забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання / Л.В. Гнилицька // Вісник Східно-українського національного університету ім. В. Даля. - 2011. - №3 (157), ч. 2.
3. Голячук Н. Обліково-аналітичне забезпечення як важлива складова управління підприємством/ НВ. Голячук // Зб. наук. праць Тернопільського національного економічного університету «Економічний аналіз». - 2010. - Вип. 6. - С. 408-410.
4. Економічна безпека суб'єктів господарювання в умовах глобальної фінансової кризи: моногр. [Кириченко О.А, Денисенко МЛ., Сідак В.С. та ін.]. - К. : ІМБ Університету «КРОК», 2010. - 412с.
5. Тринька Л.Я. Проблеми обліково-аналітичного забезпечення в системі економічної безпеки підприємств"[Електронний ресурс]/Департамент економічного розвитку і торгівлі. – Режим доступу: http://elibrary.nubip.edu.ua/15960/1/12tly.pdf
6. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: моногр. / Г.В. Козаченко, в.п. Пономарьов, О.М. Ляшенко. - К. : Лібра, 2003. - 280 с.

T. Grinka
Kirovograd National Technical University

Modern problems of accounting and analytical support to the system of economic security

In the articles certain maintenance registration-analytical providing in the system of econotic security of enterprise, the basic problems of forming are selected registration-analytical providing in a domestic business-environment.

The aim of the research is to determine the content and structure of the registration-analytical software in the economic system of enterprise security, its accordance to the modern conditions of business environment. the conclusions were made that registration-analytical information represents the economic model of interconnection between the system of economic security, information resource, in which it is included, and information processes inside the company.

Одержано 17.04.13

УДК 330.11

В.В. Зайченко, доц., канд. наук з держ. упр., А.В. Лаптєва, асп.
Кіровоградський національний технічний університет

Роль і місце правоохоронних органів у правовій державі

Стаття присвячена розгляду ролі і місця правоохоронних органів у правовій державі. Розкрито зміст діяльності правоохоронних органів у структурі державних органів, що спрямована на побудову правового демократичного суспільства, зміцнення правопорядку та законності, захист суспільства та особистості від порушень норм права.
правоохоронні органи, правова держава, правопорядок, законність, права і свободи людини, правоохоронна діяльність, законодавчий акт, правовий статус працівника міліції

В.В. Зайченко, А.В. Лаптева
Кировоградский национальний технический университет
Роль и место правоохранительных органов в правовом государстве

Статья посвящена рассмотрению роли и места правоохранительных органов в правовом государстве. Раскрыто содержание деятельности правоохранительных органов в структуре государственных органов, направленной на построение правового демократического общества, укрепление правопорядка и законности, защиту общества и личности от нарушений норм права.
правоохранительные органы, правовое государство, правопорядок, законность, права и свободы человека, правоохранительная деятельность, законодательный акт, правовой статус работника милиции

Постановка проблеми. Сучасний етап розбудови української державності свідчить про необхідність кардинального реформування системи правоохоронних органів, діяльність яких є запорукою побудови демократичного суспільства. Однак даний процес значно ускладнюється через відсутність нормативного визначення поняття «правоохоронний орган» та наявність чисельних суперечностей у теоретичних джерелах, в яких робиться спроба визначити необхідні та достатні ознаки даного феномена.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Категорія «правова держава» не належить до числа малодосліджених у сучасній науці. Основні ознаки правової держави аналізувались у працях А. Зайця, О. Зайчука, М.Козюбри, О. Скрипнюка, Н. Оніщенко, П. Рабіновича, О. Скакун, Ю. Шемшученка, О.Ющика та ін. Питанням правоохоронної діяльності у правовій державі присвячені роботи В. Авер'янова, О. Бандурки, М. Мельника, М. Хавронюка, К. Гуценка, М.Ковальова, В. Півненка, Т. Пікулі, С. Лихова та ін.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є дослідження питань, пов'язаних із функціонуванням правоохоронних органів у правовій державі, зокрема у сфері забезпечення прав, свобод та законних інтересів людини і громадянина із застосуванням заходів юридичного характеру, спрямованих на підтримання стабільного правопорядку в державі, боротьбі зі злочинністю та іншими правопорушеннями.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на той факт, що термін «правоохоронні органи» широко вживається не лише у засобах масової інформації, але й у нормативних актах та юридичній літературі, в Україні ще не склалося чітке

© В.В. Зайченко, А.В. Лаптєва, 2013

уявлення про його зміст через відсутність законодавчого тлумачення останнього. У чинній Конституції України дане поняття вживається лише один раз (у ч.3 ст. 17), де спеціальне завдання щодо забезпечення державної безпеки і захисту державного кордону покладається на відповідні військові формування та правоохоронні органи держави, організація і порядок діяльності яких визначаються законом. У коментарі до цієї статті, підготовленому Інститутом законодавства Верховної Ради України, до правоохоронних органів автори відносять: СБУ, внутрішні війська МВС України, міліцію та деякі інші державні структури, статус яких нині визначається під законними актами. Тобто, аналізуючи дане положення, можна зробити висновок, що правоохоронні органи не належать до органів державних.

Нині у вітчизняний теорії права щодо поняття «правоохоронні органи» точиться наукова полеміка. Так, одні науковці, спираючись на Основний Закон держави вважають, що правоохоронними є державні та громадські формування, наділені правоохоронними функціями. Інші розглядають поняття «правоохоронні органи» у широкому і вузькому розумінні. При цьому перша група науковців до правоохоронних органів у їх широкому розумінні відносить усі державні органи, наділені повноваженнями у галузі контролю за дотриманням законності та правопорядку в державі, а представники другої групи науковців схиляються до вузького розуміння правоохоронних органів, до яких вони відносять лише державні органи, спеціально створені для забезпечення законності та правопорядку і боротьби зі злочинністю, яким з цією метою надані повноваження застосовувати передбачені законом заходи державно-владного впливу на осіб, які скоїли правопорушення, з метою їх покарання та виправлення, а також застосування щодо них заходів і з ресоціалізації у громадянське суспільство.

Найбільш повне тлумачення терміна «правоохоронні органи» міститься у ч. 4 ст.1 «Визначення основних термінів» Закону України «Про демократичний цивільний контроль над Воєнною організацією і правоохоронними органами держави», відповідно до якої «правоохоронні органи – державні органи, які відповідно до законодавства здійснюють правозастосовні або правоохоронні функції».

Проте відсутність визначення понять «правоохоронні» та «правозастосовні» функції дозволяє говорити про не повноту даного визначення. Щодо визначення понять «правоохоронні органи» та «система правоохоронних органів» слід зазначити, що у законодавстві незалежної України термін «правоохоронні органи» був започаткований в Указі Президії Верховної Ради Української РСР «Про посилення правового захисту працівників правоохоронних органів». У ньому поряд із вживаними термінами «працівник міліції», органів внутрішніх справ, прокуратури, державної безпеки,«народний дружинник» та «військовослужбовець» уряді внесених до КК України статях (статті 189-1і 189-2) використаний і термін «працівник правоохоронних органів». Однак на той час в Указі законодавець не визначив коло органів держави, які він відносить до правоохоронних. Їх визначення Законодавчо закріплені у грудні 1993 р., коли був прийнятий Закон України «Про державний захист працівників суду і правоохоронних органів». Так, у ст. ІІ цього Закону, яка фіксує основні поняття, законодавець наводить перелік органів держави Україна, які він відносить до «правоохоронних органів».

На конституційному рівні термін «правоохоронні органи» було започатковано у Конституції України, прийнятій у 1996 р. Зокрема, уст. 17 ч. ІІІ законодавець закріплює положення проте, що забезпечення державної безпеки і захист державного кордону України покладені на відповідні військові формування та правоохоронні органи держави, організація і порядок діяльності яких визначені законом.

Більш деталізованим поняття «працівник правоохоронного органу» стало після

прийняття у жовтні 1996 р. Закону України, яким до редакції ст. 190-1 КК України вноситься доповнення. З-поміж іншого там міститься одна з приміток, де зазначено, що під терміном «працівник правоохоронного органу», вживаним у статтях 123-1, 189-1, 189-2, 189-3, 189-4, 190-1, слід розуміти осіб, які зазначені у ч.1 ст. 2 Закону України «Про державний захист працівників суду і правоохоронних органів».

Отже, названі законодавчі акти цей термін у правовому розумінні більше конкретизували, після чого він набуває відносно однозначного трактування з боку законодавця у різних нормативно-правових актах.

На нашу думку, звернення Конституції України до терміна «правоохоронні органи» зобов'язує законодавця та інших суб'єктів, які займаються нормо творенням, використовувати цей термін у своїй правотворчій та правозастосовній діяльності у тих чи інших термінологічних словосполученнях, але слід надавати їм однакову сутність. Отже, законодавець, звертаючись до терміна «працівник правоохоронного органу», який ним використовувався у статтях відміненого КК України, подбав про однозначне трактування терміна, ввівши після прийняття Конституції України у 1996 р. до ст. 190-1 КК України примітку, кого із службовців державного апарату він відносить до працівників правоохоронних органів.

Аналізуючи законодавчі акти більш пізнього періоду, які, на нашу думку, є не зовсім зрозумілими, позиція законодавця щодо цього питання видається неоднозначною. Так, він, з одного боку, в деяких статтях КК України звертається до використання терміна «працівник правоохоронного органу». Під цим терміном законодавець розуміє працівника, що має спеціальний статус, не пояснюючи при цьому, кого слід вважати працівником правоохоронного органу. Одночасно в окремих частинах статей цього нормативно-правового акта, поряд зі службовою особою (ст. 364 у ч. I та II) він уводить суб'єктом відповідальності працівника правоохоронного органу, який несе підвищену кримінальну відповідальність за ті самі дії, що і службова особа (ч. III цієї статті), причому в примітці до цієї статті, яка стосується ч. I та II, як зазначалося вище, надається визначення службової особи, а пояснення терміна «працівник правоохоронного органу» законодавець не дає. Це також стосується і ст. 370 КК України.

Водночас, якщо проаналізувати чинні законодавчі акти, що закріплюють правовий статус того чи іншого органу держави, і на які в тому чи іншому обсязі державою покладене здійснення тих чи інших правоохоронних функцій, то законодавець у нормативно-правовому порядку статусом «правоохоронні» наділяє тільки такі державні органи: служба безпеки України, що є державним правоохоронним органом спеціального призначення, який забезпечує державну безпеку; управління державної охорони як орган, який, згідно з чинним законодавством, називається державним правоохоронним органом спеціального призначення, підпорядкованим Президентові України та підконтрольним Верховній Раді України; державна прикордонна служба України, яка є правоохоронним органом спеціального призначення; військова служба правопорядку в Збройних Силах України – це спеціальне правоохоронне формування у складі Збройних Сил України .

Усі інші державні органи, які здійснюють право застосовні або правоохоронні функції згідно із Законом України «Про державний захист працівників суду і правоохоронних органів» віднесені законодавцем до правоохоронних органів, а це органи прокуратури, внутрішніх справ, митні органи, органи Державної податкової служби, органи й установи виконання покарань, контрольно-ревізійної служби рибоохорони, державної лісової охорони та інші,що здійснюють правозастосовній правоохоронні функції у нормативно-правових актах, які закріплюють їх правовий статус, правоохоронними не називаються. Їх називають по-різному, проте у них не

фіксується посилання на використання терміна «правоохоронний орган».

Так, наприклад, Конституція України і Закон України «Про прокуратуру» прокуратуру не називають правоохоронним органом, вони тільки закріплюють, що органи прокуратури становлять єдину централізовану систему . У Законі України «Про міліцію» також не зафіксовано, що міліція є правоохоронним органом, а сказано, що міліція України – це державний озброєний орган виконавчої влади, який захищає життя, здоров'я, права, свободи та законні інтереси громадян, власність, природне середовище, інтереси суспільства і держави від протиправних посягань.

Наведені нормативно-правові акти по-різному подають перелік органів, що отримали назву «правоохоронні», а значить і саме поняття правоохоронний орган, що може призвести до порушення законності в їх правозастосовній діяльності. На нашу думку, можна констатувати, що сьогодні законодавець не досить чітко й однозначно формує коло державних органів, які слід відносити до право охоронних.

Як було зазначено вище, законодавець у ст.2 Закону України «Про державний захист працівників суду та правоохоронних органів» фіксує коло органів, які підпадають під визначення «правоохоронні» й, відповідно, працівники цих органів у разі виникнення певних передбачених законодавством ситуацій мають право на державний захист.

Фіксуючи їх перелік, законодавець говорить про те, що не тільки зазначені органи є правоохоронними, а також інші органи, які здійснюють право застосовні або правоохоронні функції.

Викладене вище свідчить про нечітке, суперечливе, а інколи й непослідовне вживання законодавцем терміна «правоохоронні органи». У більшості законів про організацію та діяльність цих органів, зокрема, органів міліції та прокуратури, вони навіть не називаються правоохоронними. У даному контексті можна погодитись із М.І.Мельником та М.І. Хавронюком, що «ця ситуація свідчить не тільки про відсутність єдиного підходу у розумінні того, які органи є правоохоронними, але й ускладнює вирішення теоретичних проблему цій сфері, здійснює негативний вплив на діяльність вказаних органів, оскільки безпосереднім чином впливає на правове регулювання їх компетенції, правове і соціальне становище працівників таких органів тощо» [3].

Відсутність чіткого законодавчого визначення поняття та структури правоохоронних органів зумовлює необхідність звернення до теоретико-методологічних джерел. «Правоохоронні органи – державні органи, основною функцією яких є охорона законності та правопорядку, захист прав та свобод людини, боротьба зі злочинністю», «правоохоронні органи – система державних та уповноважених державою громадських формувань, основною функцією яких є боротьба зі злочинністю та іншими правопорушеннями», – визначають, юридичні енциклопедії. На думку Ю.С.Шемшученка, правоохоронні органи – це органи, які наділені державою компетенцією щодо охорони громадських відносин, урегульованих правом. Автори підручника «Суд, правоохоронні та правозахисні органи України» під правоохоронним органом розуміють державну установу (або державну юридичну особу), яка діє в системі органів влади й виконує на основі закону державні функції (владні, організаційно-розпорядчі, контрольно-перевірочні тощо) в різних сферах внутрішньої та зовнішньої діяльності Української держави [6].

На нашу думку, зданим визначенням не можна погодитись, оскільки виконання вказаних функцій, особливо організаційно-розпорядчих, є невід'ємною ознакою будь-якої державної установи чи юридичної особи, тобто, виходячи з ознак правоохоронного органу, останнім може бути визнано будь-який державний орган, установу, організацію або юридичну особу, що позбавляє вище наведене визначення індивідуального змісту.

Деякі вчені (К. Гуценко, М.Ковальов) вирізняють правоохоронні органи, виходячи з основних напрямів (функцій) правоохоронної діяльності, тобто для виконання функцій останньої передбачаються конкретні органи, які відповідно і називаються правоохоронними [7]. О.М. Бандурка вважає, що такими органами прийнято називати функціонуючі у суспільстві і державі установи й організації, основним завданням діяльності яких є забезпечення законності, боротьба зі злочинністю та іншими правопорушеннями [8].

Подібну позицію займає С. Лихова, яка, даючи визначення поняттю «правоохоронні органи», характеризує останні як систему органів, які уповноважені державою здійснювати нагляді контроль за точним і неухильним дотриманням законів усіма громадянами, посадовими особами, підприємствами, установами та організаціями, забезпечувати правопорядок, застосовувати засоби державного примусу до правопорушників. Вважаючи, що всі державні органи повинні забезпечувати охорону правопорядку, діяти на основі законності, вона стверджує: правоохоронними органами є всі державні органи, певною мірою наділені правоохоронними функціями. Крім того, С.Лихова зазначає, щодо цієї системи входять не тільки державні органи, але й громадські організації (наприклад, професійні спілки, правові інспекції) [9].

Висновки. Підсумовуючи викладене вище, можемо стверджувати, що аналіз чинного законодавства України та теоретико - методологічних джерел дозволяє визначити наступні ознаки правоохоронного органа: правоохоронний орган уповноважується законом для здійснення правоохоронної діяльності. Як правило, це спеціальний закон, що розкриває завдання організації та мету діяльності нього органу; правоохоронний орган здійснює свою діяльність із дотриманням встановлених законом правил та процедур. Порушення цих правил працівниками правоохоронних органів передбачає дисциплінарну, адміністративну, матеріальну або кримінальну відповідальність; правоохоронні органи у своїй діяльності мають право застосовувати заходи державного примусу до осіб, які вчинили правопорушення. Вказані заходи відрізняються один від одного у залежності від компетенції органа та тяжкості вчиненого правопорушення; законні та обґрунтовані рішення, прийняті державними органами, обов'язкові для виконання посадовими особами та громадянами. Невиконання вказаних рішень складає самостійне правопорушення, що тягне за собою додаткову відповідальність.

З огляду на це, можна запропонувати наступне визначення поняття правоохоронних органів: правоохоронні органи – це спеціально уповноважені державні органи, які забезпечують дотримання та реалізацію прав і свобод громадян, законності та правопорядку із дотриманням встановлених законом правил та процедур відповідно до своєї компетенції.

На відміну від інших систем державних органів, система правоохоронних органів не має традиційної організаційної побудови як, наприклад, система органів виконавчої влади, а являє собою цілісну сукупність, системо утворюючим чинником якої є не структурний (організаційний), а функціональний критерій – безпосередньо правоохоронна діяльність, що визначено їх спільним функціональним призначенням, яке полягає, головним чином, в охороні і захисті права. Саме тому системоутворюючим чинником правоохоронних органів є правоохоронна діяльність, для здійснення якої держава і створює правоохоронні органи.

Зважаючи на вищевикладене, перспективи подальших досліджень у даному напрямі пов'язані, перш за все, з необхідністю дослідження питань щодо закріплення правового статусу того чи іншого органу держави, на який у визначеному обсязі державою покладене здійснення різноманітних правоохоронних функцій у нормативно-правовому порядку згідно чинних законів України.

Список літератури

1. Про державний захист працівників суду і правоохоронних органів: Закон України від 23 грудня 1993 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 11. – Ст. 50.
2. Конституція України: прийнята Верховною Радою України 28 червня 1996 року // Відомості Верховної Ради України. –1996. – № 30. – С. 141.
3. Правоохоронні органи та правоохоронна діяльність: навч. посібник / М.І. Мельник, М.І. Хавронюк. – К.: Атіка, 2002. – 576 с.
4. Российская юридическая энциклопедия / под. ред. В.П. Бойко. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 1100 с.
5. Юридичний словник-довідник / за ред. Ю.С. Шемшученка. – К.: Феміда, 1996. – 696 с.
6. Суд, правоохоронні та правозахисні органи України: підручник / [Захарова О.С., Карабань В.Я., Ковальський В.С. та ін.]; відп. ред. В. Маляренко. – К.: ЮрінкомІнтер, 2004. – 376 с.
7. ГуценкоК.Ф. Правоохранительные органы: учебник для юрид. / К.Ф. Гуценко, М.А. Ковалев. – 3-еизд. – М.: Зерцало, 1996. – 368 с.
8. Бандурка А.М. Судебные и правоохранительные органы Украины/ А.М. Бандурка. – Х.: Изд-во ун-та внутренних дел, 1999. – 434 с.
9. Лихова С. Про визначення поняття «правоохоронні органи» / С. Лихова // Радянськеправо. – 1984. – № 11. – С. 74–76.

V. Zaychenko, A. Lapteva
Kirovograd National Technical University

Role and Place of Law Enforcement Agencies In Legal State

The purpose of this paper is to investigate issues related to the functioning of the police in a state of law, particularly in the area of human rights, freedoms and legitimate interests of man and citizen action using legal measures intended to maintain a stable law and order in the country, the fight against crime and other offenses.

The article is devoted to the role and place of law enforcement in the state of law. The article deals with the problem of disclosure of the activity of law en- forcement bodies in the struct ure of state organs, directed to the creation of a legal democratic society, strengthening of law and order, and legality, protecting the public and personality from the vi olation of rules of law.

Unlike other systems of government, the system of law enforcement does not have the traditional organizational structure, such as the system of executive power, but a coherent set of systems forming factor which is not structural (organizational), and functional criteria - directly to law enforcement, that defined their common functionality, which is mainly in the protection and enforcement. Therefore, system-factor law enforcement is law enforcement, for which the state creates law enforcement.

police, rule of law, order, rule of law, human rights and freedoms, law enforcement, legislation, legal status of a police officer

Одержано 13.04.13

Зміст

Г.М. Ротанов
Формування системи відтворення основних засобів промислового підприємства……...……3

Y.Malakhovsky
Quantitative relationship between the amount of income and consumption
in macroeconomic region(part 1)…….10

Т.М. Котенко
Проблеми фінансування вищої освіти регіону……21

Ю.П. Бондарчук
Адміністративно-командні методи управління залізничним транспортом
України в 30-х рр. ХХ ст……28

С.В.Остряніна
Формування конкурентних переваг молокопереробних підприємств
на продовольчому ринку України…….39

О.С. Хачатурян
Комплексний аналіз розвитку малого підприємництва в Кіровоградській області…….47

І.І.Василик
Модель процесу видобутку нафти і газу як сфери походження специфічних
функцій і задач управління…….55

Т.Д. Сіташ
Теоретичні дефініції видатків на охорону здоров'я……63

І.П. Дзьобко
Стратегічні аспекти організації партнерських відносин…….67

О.В.Кіріченко
Формування об'єктно спрямованого стилю управління продуктивною
діяльністю сучасного промислового підприємства…….73

Н.В. Толстая
Особливості оцінки стратегічного потенціалу корпоративного підприємства……80

O. V. Volchanskyy, L. S. Garkusha
United states corporate research : University of North Texas experience……... 87

Ю.В. Малаховський, Р.І.Жовновач, С.А.Шевченко
Вартісноорієнтоване управління діяльністю квазікорпоративної сукупності
конкуруючих підприємств регіону……96

Л.А. Рибалко-Рак, В.А. Панченко
Причинно-наслідкова модель формування системи управління якістю на основі
діаграми К. Ісікави……110

Р.І. Жовновач
Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємства ……..…116

О.В. Сторожук
Стан, проблеми та перспективи формування ринку інтелектуальних послуг……123

Б.В. Зима, Г.І. Зима
Про особливості економічної активності і структури зайнятості населення сільської місцевості України……129

О.В. Абашина
Аналіз основних складових чинників впливу на соціальну ринкову економіку країни……..138

О.М. Мезенцева
Організаційно-управлінські аспекти формування умов для успішного функціонування підприємств роздрібної торгівлі ……148

В.І. Захарченко, О.В. Бондаренко
Дослідження підвищення ефективності виробничого кластеру……..153

Л.В. Ширяєва, Н.В. Захарченко
Управління знаннями як інструмент розвитку персоналу……157

Н.С. Красножон
Цільові пріоритети регулювання сегментованого ринку праці на регіональному рівні……..164

Т.А. Немченко
Деякі питання щодо сутності трудового потенціалу галузі ……169

Т.В. Решитько
Розвиток обслуговуючих кооперативів як засіб збільшення мережі робочих місць на селі……176

А.В. Шинкаренко
Удосконалення професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів……181

О.В. Заярнюк
Діагностика мотивації зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями ……..185

О.О. Шевченко
Основні проблеми працевлаштування молоді у системі споживчої кооперації України……193

Д.М. Ядранський
Час як безальтернативний обмежений ресурс……...199

К.С. Шапошников
Вплив інституційного середовища на креативний розвиток економіки регіону……206

П.М. Карась, Л.О. Гришина, С.І.Сергійчук
Національне бюро кредитування, як інститут поліпшення кредитно-грошової системи України……210

V.P. Kravchenko, A.O. Mogiley
Ways of attracting customers in the commercial banks……..218

М.М. Меркулов, Л.Д. Глущенко
Управління ресурсним забезпеченням малих підприємств з технологічними інноваціям……..223

В.М. Попов, К.І. Неревська
Фінансове забезпечення соціальної сфери в Україні……...229

А.А. Сидорчук
Напрями підвищення ефективності використання фінансових ресурсів державного пенсійного страхування……...237

Л.М. Фільштейн, Н.Л. Гохгелеринт
Головні чинники та наслідки інфляції в Україні……...244

Н.С. Шалімова
Підходи щодо забезпечення прийнятного рівня незалежності аудиторів ……..249

В.Л. Вороніна
Основні етапи побудови моделі моніторингу стану системи управління прибутком …….259

В.В.Гордієнко
Інвестиційний потенціал українського автотранспортного підприємства: методичні основи визначення та реалізації……...266

Г.О. Козинець
Структура інтелектуального капіталу…….272

В.В. Лаптєва
Організаційне забезпечення підвищення інвестиційної привабливості промислових підприємств……279

А.В. Марачевська
Історичний аспект у дослідженні сутності іпотечного кредитування ……287

Я.В. Почотова
Інноваційні маркетингові комунікативні технології…….295

Е.Е. Сушкова
Оценка уровня налогового давления на экономику региона

(на примере АР Крым)……..300

П.Ю. Ямко
Податки на майно та його приріст: міжнародний досвід та українські реалії……308

В.В. Аулін, О.М. Замота
Залежність рентабельності вантажних перевезень від системи технічного обслуговування і ремонту автомобілів……...317

О.В. Артюх-Пасюта, І.Ю. Кравченко
Екологічний аудит: теоретичні аспекти і наукові підходи……...323

В.Г. Дюжев, Н.А. Попов
Комплексный подход к повышению инновационной восприимчивости энергосберегающих мероприятий……...330

Н.Ю. Головченко, О.О. Головченко
Організаційно-методичні аспекти обліку непередбачених активів на підприємствах водопостачання та водовідведення……...335

Н.В. Прохар
Особливості та дискусійні аспекти фінансової звітності відповідно до Національного Положення (стандарту) бухгалтерського обліку…….341

О.Б. Пугаченко
Пропозиції щодо формування, розподілу та відображення в обліку витрат сфери матеріального забезпечення хлібопекарних підприємств……346

І.В. Смірнова, Я.В. Клименко
Проблемні питання обліку операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічній діяльності……...353

Н.Ю. Головченко, О.О. Головченко
Проблеми обліку реалізації послуг водопостачання та водовідведення в багатоквартирних будинках…….361

І.М. Кіпіоро
Роль інновацій як стратегічного елементу інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств…….366

Г.І. Кузьменко
Вплив діючого порядку обліку податкових зобов'язань з ПДВ на показники фінансової звітності та шляхи його удосконалення……...371

В.С. Шелест
Особливості оцінки нематеріальних активів в бухгалтерському обліку…….378

Р.В. Яковенко
„Правила гри" на політичному ринку України: теоретико-економічне обґрунтування……....388

О.М. Левченко, О.В. Ткачук
Активізація співпраці роботодавців та ВНЗ як чинник удосконалення стратегії розвитку підприємств машинобудування……...395

А.Б. Немченко, Т.Б. Немченко
Сучасні підходи до забезпечення продовольчої безпеки України……...……401

О.В. Сторожук, О.В. Заярнюк
Актуальні аспектизабезпечення економічної безпеки банківськихустанов……...406

В.В. Зайченко, С.В. Коваленко
Економічна безпека підприємства: сутність та основні складові……410

Т.І.Грінка
Сучасні проблеми обліково-аналітичного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства……..414

В.В. Зайченко, А.В. Лаптєва
Роль і місце правоохоронних органів у правовій державі ……...419

Наукові праці

Кіровоградського національного технічного університету

Економічні науки

Збірник наукових праць

Випуск 23

Відповідальний за випуск А.Б.Немченко

Комп'ютерна верстка Н.В.Ропай

Тиражування О. Г. Каліч

Здано в набір 16.04 .2013 Підписано до друку 14.05.2013. Формат 60х84 1/8.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman Високий друк Умов. друк. арк.53,75
Тираж 300 прим. Замовлення №0016.

Приватне підприємство «Ексклюзив-Систем»
Свідоцтво № ДК 4470 від 17.01.2013р.
25006, м. Кіровоград, вул. Шевченка, 25
тел./факс 24-35-53