

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Кіровоградський національний технічний університет

# **НАУКОВІ ПРАЦІ**

**КІРОВОГРАДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО  
ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

**ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ**

За загальною редакцією Л.М. Фільштейна

Заснований у 2001 році

**В и п у с к 16**

Частина 1

Кіровоград • 2009

УДК 33  
ББК 65

Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки, вип. 16, ч. 1. – Кіровоград: КНТУ, 2009. – 314 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, протокол №4 від 28 грудня 2009 року.

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

Адреса реакційної колегії: 25006, м. Кіровоград, пр. Університетський, 8, Кіровоградський національний технічний університет, тел.: 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 включений ВАК України в перелік спеціалізованих видань економіки (бюлетень ВАК №6 від 2001р.)

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

УДК 332.021:331.101.26

**М.В. Семикіна, проф., д-р екон. наук**

*Кіровоградський національний технічний університет*

## Регіональні проблеми збереження та розвитку трудового потенціалу в умовах глобальної кризи

Висвітлено окремі результати дослідження стану трудового потенціалу Кіровоградської області. Визначено існуючі проблеми у збереженні та розвитку трудового потенціалу області, здійснено прогностичні оцінки. Розроблено рекомендації щодо уповільнення руйнівних тенденцій у розвитку трудового потенціалу регіону.

**глобальна криза, медико-демографічна криза, трудовий потенціал, розвиток, збереження, якість**

Сучасний розвиток економіки регіону залежить від поєднання та суперечливої взаємодії сукупності різноманітних чинників – природно-кліматичних, економічних, політичних, соціальних, техніко-технологічних, організаційних, конкурентних тощо. Особливе місце серед таких чинників посідає трудовий потенціал регіону, його якісні характеристики та конкурентні переваги. Економічне зростання та інноваційні зрушення в регіоні є неможливими без збереження та гармонійного розвитку трудового потенціалу. Побудова конкурентоспроможної економіки регіону безпосередньо залежить від трудових можливостей його населення, від наявності таких його якісних характеристик як міцне здоров'я, добра сучасна освіта, здатність до безперервного навчання, інновацій, прояву трудової активності, мобільності.

Разом з тим вітчизняні вчені і фахівці з тривогою констатують, що в регіонах України спостерігаються негативні процеси у розвитку людських продуктивних сил, зокрема, кількісне скорочення та руйнація якості трудового потенціалу, загострення проблем ефективного використання та розвитку трудового потенціалу, що, у свою чергу, гальмує подальші позитивні зрушення в економіці регіонів, необхідні для забезпечення якісного людського розвитку. Ускладнюють ситуацію внутрішня економічна та політична криза, наступ глобалізації, світова фінансова криза. За таких умов виникає об'єктивна потреба в науковій оцінці стану трудового потенціалу в кожному регіоні та визначенні оптимальних шляхів його збереження і розвитку.

Мета статті полягає у висвітленні результатів аналізу стану формування та використання трудового потенціалу Кіровоградської області та визначенні напрямів його збереження та якісного розвитку в інтересах підвищення конкурентоспроможності економіки регіону.

Серед українських дослідників вагомий внесок у вивчення проблеми формування, використання та розвитку трудового потенціалу в умовах ринкових перетворень в Україні належить О. Амошні, С. Бандуру, Д. Богині, О. Грішновій, Б. Данилишину, М. Долішньому, Т. Заяць, С. Злупку, Є. Качану, А. Колоту, В. Куценко, Е. Лібановій, Л. Лісогор, О. Новіковій, В. Онікієнку, В. Приймаку, І. Петровій, С. Пиріжкову, В. Стещенко, Л. Семів, А. Чухно, Л. Шаульській, Л. Шевчук та ін.

Водночас, не зважаючи на значне коло досліджень, можна з впевненістю стверджувати, що дотепер не створено дієвого механізму збереження та розвитку трудового потенціалу в Україні загалом і на рівні регіонів зокрема. Прояв негативних тенденцій у стані розвитку трудового потенціалу диктує нагальну потребу у продовженні наукових пошуків у цьому напрямі.

Розвиваючи відомі з літератури теоретичні підходи [1, с. 695; 2, с.83], пропонуємо визначати трудовий потенціал регіону як інтегральну сукупність властивостей та

можливостей працівників підприємств та організацій регіону продуктивно реалізувати і розвивати у праці свої здібності, знання, досвід і професіоналізм з метою створення конкурентоспроможної продукції (робіт, послуг) для задоволення особистих, колективних та суспільних потреб.

Іншими словами, під трудовим потенціалом регіону можна розуміти ту частину його населення, яка здатна за віком, здоров'ям, освітою, професійними навичками та здібностями ефективно працювати в економіці регіону. Виходячи з таких уявлень, з кількісної точки зору трудовий потенціал регіону охоплює осіб працездатного віку і старше (від 15 до 70 років), які працюють або шукають роботу в регіоні. З якісної точки зору трудовий потенціал регіону відображає сукупність таких важливих характеристик, без яких неможлива продуктивна праця, як стан здоров'я працівників, освітньо-професійний рівень, кваліфікація, трудова та інноваційна активність, здатність та прагнення до ефективної праці, безперервного навчання, освітньо-професійного розвитку.

Підвищення конкурентоспроможності економіки, реалізація завдань прискорення соціально-економічного та інноваційного розвитку регіонів і, зокрема, Кіровоградської області, у величезній мірі залежать від позитивної динаміки кількісних та якісних характеристик трудового потенціалу.

Наше дослідження засвідчило, що формування, розвиток і використання трудового потенціалу Кіровоградської області відбувається в несприятливих соціально-економічних умовах. Економічні зрушення, які мали місце в регіоні останніми роками, майже не позначились на стані добробуту населення, соціального та демографічного розвитку, більше того, за 1999 – 2008 рр. за показниками регіонального людського розвитку Кіровоградщина змістилася на передостанні місця.



Рисунок 1 - Динаміка кількості населення Кіровоградської області у 1939 – 2008 рр.

За період ринкових реформ (1990-2008 рр. ) Кіровоградська область кількісно втратила населення у 10 разів більше, ніж за попередні 50 років (рис.1). Це стало результатом прояву медико-демографічної кризи, довготривалої економічної кризи 90-х років, недосконалої соціальної політики, що обумовило падіння рівня життя, стрімке зростання рівня захворюваності та смертності, зменшення народжуваності, збільшення міграцій за межі регіону.

Особливо швидко скорочується кількість населення в сільській місцевості. Внаслідок більш складних соціально-економічних умов життя, нерозвиненої соціальної інфраструктури, обмеженого доступу до лікування, в селах спостерігається більш високий рівень захворюваності, смертності населення, ніж в містах, а також вплив молоді в міста (ці тенденції характерні з радянських часів). Порівняно із 1939 р. частка сільського населення в області зменшилася удвічі. За нашими оцінками, ці тенденції триватимуть і надалі, якщо зберігатимуться істотні відмінності в умовах життя і праці в місті і на селі, організації охорони здоров'я, соціальній інфраструктурі.

За період 1990 – 2008 рр. захворюваність дорослого населення зросла на 50%, дітей – на 22%. Захворюваність жителів області на туберкульоз за цей же період зросла утричі (за рівнем захворюваності на туберкульоз Кіровоградська область є одним із лідерів серед інших регіонів), сифіліс – вдвічі, ВІЛ/СНІД – в 400 разів. У структурі хвороб всіх без виключення вікових груп населення вагому питому вагу займають хвороби органів травлення та дихання. Крім того, серед дорослого населення особливо поширеними є хвороби системи кровообігу, серед підлітків – хвороби ендокринної системи, серед дітей – інфекційні захворювання.

Основними причинами підвищення захворюваності населення Кіровоградської області є такі: зниження якості їжі та питної води, несприятлива екологія, низька якість життя населення; відсутність всеохоплюючої періодичної медичної діагностики населення усіх вікових груп; нестача коштів у більшості верств населення на медикаменти та лікування; відсутність необхідного устаткування та медикаментів в медичних закладах; нерозвиненість медичної інфраструктури у сільській місцевості, дефіцит медичного персоналу (особливо у сільських адміністративних районах).

Вкрай небезпечних тенденцій набувають темпи зростання показників захворюваності дітей на новоутворення та хвороби, пов'язані з вродженими аномаліями. Найшвидшими темпами зростає в області кількість вперше зареєстрованих серед дітей хвороб крові, ендокринної, сечостатевої та кістково-м'язової систем: тільки упродовж 1991– 2006 рр. вона зросла відповідно на 38, 32, 54 та 35%. Водночас, у зазначеному періоді більш, ніж утричі підвищилася кількість новоутворень, вперше зареєстрованих серед дитячого населення. Аналіз засвідчив вражаючі факти: у 2006 р. смертність дітей у віці від народження до 4-х років перевищила загальноукраїнські показники на 37%, у віці від 5-ти до 9-ти років – на 50%, від 10-ти до 14-ти років – на 33%.

Погіршення стану здоров'я населення Кіровоградської області призвело до підвищення показників смертності на всій її території. Тільки за 1991-2006 рр. смертність населення області зросла на 18%, у 2006-2007 рр. вона була однією з найвищих по Україні. Внаслідок надмірної смертності область втрачає майже щорічно до 19 тис. осіб (для порівняння, такою є середня чисельність мешканців одного районного центру).

Слід підкреслити, що для перспектив використання трудового потенціалу в економіці області дуже тривожним є той факт, що найшвидшими темпами на Кіровоградщині зростає смертність населення трудоактивного віку. Упродовж 1991–2007 рр. смертність осіб у віці 20–29 років підвищилася на 41%, 30–39 років – на 50%, 40– 49 років – на 30%, 50–59 років – на 20%. Це свідчить про низьку якість трудового життя і незадовільний стан здоров'я працюючих, який неналежним чином фіксується медичною статистикою регіону. Втрачено, на жаль, колишню увагу до утвердження здорового способу життя, занять фізкультурою, проведення всеохоплюючих медоглядів та профілактики захворювань на підприємствах, проведення реального, а не формального контролю за умовами праці, її безпекою.

З іншого боку, хворі працівники часто не звертаються до медичних закладів через обмеження коштів на ліки та побоювання втратити роботу. І тільки високі показники передчасної смертності, особливо чоловіків, засвідчують поганий стан здоров'я ба-

гатьох працюючих, а також тяжкі умови праці, які часто не відповідають санітарно-гігієнічним нормам. До речі, 42% 20-річних чоловіків області не доживає до 60 років, ризик померти у працездатному віці у чоловіків втричі вищий, ніж у жінок.

На рис. 2 наведені фактичні та прогнозні дані, що стосуються динаміки народжуваності в області у 90-ті роки. Можна побачити різке зниження народжуваності, яке відбулося в результаті економічної кризи, падіння рівня життя, – так звану «демографічну яму». Її пік припадає на 1998-2001 рр. Через 15–18 років (починаючи з 2013-го року) економіка області має особливо гостро відчуті наслідки «піку» демографічної кризи як гострого дефіциту працездатних осіб серед молоді.



Рисунок 2 - Народжуваність у Кіровоградській області у розрахунку на 1000 осіб (фактичні дані і прогноз до 2015 р., побудований за оптимістичним варіантом розвитку подій)

Зауважимо, що наведені прогнозні очікування зростання народжуваності (у розрахунку на 1000 осіб) відображають досить оптимістичний варіант розвитку подій до 2015 р., що враховує збільшення державної допомоги матерям, які народжують дітей, зростання доходів, стипендій, соціальної допомоги безробітним. Однак наш прогноз не може враховувати можливі наслідки глобальної фінансової кризи для економіки України, які можуть призвести до зниження рівня народжуваності і зростання смертності в результаті того, що окремі верстви населення за умов інфляції не зможуть забезпечувати себе якісним харчуванням, купувати необхідні ліки, планувати народження дітей (в такому разі, зрозуміло, цілком можливий інший, песимістичний варіант розвитку подій у сфері демографічних процесів).

Окреслені демографічні тенденції та прогнозні оцінки щодо їх подальшого розвитку для економіки Кіровоградської області означатимуть загострення проблеми формування трудового потенціалу, передусім, старіння населення, нестачу молоді робочої сили, необхідність більш ефективного використання наявного трудового потенціалу області.

З огляду на дані таблиці 1 можна побачити, що трудовий потенціал Кіровоградської області останніми роками швидко зменшується (так, у 2000 р. в економіці області було офіційно зайнято 511,1 тис. осіб, у 2007 р. статистика показує зменшення офіційно зайнятих до 503,2 тис.). Причини такого скорочення – наслідки демографічної кризи, за-

гального зменшення кількості населення, перехід частини працюючих у тіньову (незарєстровану) економіку, вплив частини осіб працездатного віку за межі регіону (трудова міграція). Поряд із кількісним зменшенням трудового потенціалу можна побачити, що в його складі у 2,4 рази зросла частка осіб старше працездатного віку, тобто тих, хто старше 70 років і вимушений працювати заради більшої соціальної захищеності.

Таблиця 1 - Населення Кіровоградської області за показниками економічної активності (тис. осіб)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2007 рік відносно 2000 року
<b>Економічно активне населення</b>	511,1	507,2	517,8	504,4	499,3	501,5	500,2	503,2	0,98
працездатного віку	493,3	489,4	480,1	471,6	467,7	460	460,1	461,3	0,94
старше працездатного віку	17,8	17,8	37,7	32,8	31,6	41,5	40,1	41,9	2,35
<b>Зайняте населення</b>	435,2	429,3	470	454,9	444,5	457,5	458,9	462,4	1,06
працездатного віку	419	412	433,3	422,1	413,7	416	418,8	420,5	1,00
старше працездатного віку	16,2	17,3	36,7	32,8	30,8	41,5	40,1	41,9	2,59
<b>Безробітне населення</b> (за методологією МОП)	75,9	77,9	47,8	49,5	54,8	44	41,3	40,8	0,54
працездатного віку	74,3	77,3	46,8	49,5	54	44	41,3	40,8	0,55
старше працездатного віку	1,6	0,6	1,0	–	0,8	–		-	
<b>Економічно неактивне населення</b>	319,8	315	301,9	311,8	314,1	308,4	303,7	292,7	0,92
працездатного віку	156,2	164,1	164,3	171	172	173,4	168,6	161,1	1,03
старше працездатного віку	163,6	150,9	137,6	140,8	142,1	135	135,1	131,6	0,80

Якщо у 2000 р. кожен 28-носій трудового потенціалу був старше працездатного віку (за методологією Міжнародної організації праці таким вважається вік від 15-ти до 70-ти років), то у 2007 р. – вже кожен 12-й. Можна очікувати, що наступними роками (до 2015 р.) у кількісному складі трудового потенціалу зменшуватиметься частка молодих людей і збільшуватиметься частка людей похилого віку.

До позитивних змін у складі трудового потенціалу слід віднести зменшення кількості безробітних осіб майже у 2 рази ( з 75,9 тис. осіб у 2000 р. до 40,8 тис. осіб у 2007 р.). Такий результат відображає процеси поживлення економічної діяльності підприємств в регіоні саме в цей період та підвищення ефективності діяльності служб зайнятості.

Між тим, аналізуючи використання трудового потенціалу, можна одночасно побачити загрозливу тенденцію – за цей же період на 3% або на 4,9 тис. осіб зросла кількість економічно неактивного населення працездатного віку, тобто людей віком від 15 до 70 років, які можуть працювати, проте не зайняті в офіційній економіці області. Цей факт може викликати занепокоєння, оскільки трудовий потенціал цієї частини населення

недовикористовується в офіційному секторі економіки і не тільки за рахунок продовження навчання у вищих навчальних закладах, а й по причині наявності тіньової (незарєєстрованої) зайнятості або маятникової трудової міграції (праця на протязі тижня і більше в Києві, Дніпропетровську, інших містах та регіонах, інших країнах). Недовикористання ресурсу праці, який має у розпорядженні регіон, при відносно невисокому рівні безробіття, становить одну з болючих проблем області у доволі тривалому періоді.

Аналіз галузевих пропорцій зайнятості населення дає змогу констатувати, що структурна перебудова економіки Кіровоградської області за своєю результативністю та змінами увійшла в протиріччя з вимогами завдань інноваційного розвитку. Розподіл зайнятих за секторами і галузями не можна вважати ефективним. Так, найбільша кількість зайнятих в області зосереджена у сільському господарстві (у 2007 р. – 31,53%). Більше половини з них зайняті в особистих селянських господарствах, функціонування яких ґрунтується переважно на простій фізичній праці з низькою продуктивністю. Другою за обсягами зайнятості є сфера торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, діяльність готелів та ресторанів (16,76 %). Третьою за обсягами зайнятості є промисловість (14,04 %).

Незважаючи на те, що останніми роками в багатьох інших регіонах розпочала формуватися нова система відтворення виробництв наукомісткої, високотехнологічної продукції, в Кіровоградській області зрушення в структурі зайнятості все ще не набули сучасної постіндустріальної спрямованості (в результаті деіндустріалізації питома вага промисловості області у загальній зайнятості населення становить лише 14,5%).

Отже, трудовий потенціал області не лише скорочується кількісно, а й руйнується якісно, не використовується ефективно та раціонально, частина його залишається в резервному, прихованому стані, не працюючи на інтереси економічного та інноваційного розвитку регіону.

Не меншу тривогу викликають проблеми у розвитку наявного трудового потенціалу. Головною перешкодою, на наш погляд, є розбалансованість взаємодії регіонального ринку праці і ринку освітніх послуг. Іншими словами, спостерігається гостре протиріччя між реальними потребами економіки регіону в кадрах певної кваліфікації і пропозицією освітніх послуг: ринок праці потребує переважно кваліфікованих робітників, а діяльність освітніх закладів спрямовується переважно на підготовку фахівців з вищою освітою. Мотивація абітурієнтів та їх батьків не орієнтована на поточні та перспективні потреби ринку праці, а лише враховує застарілі уявлення про престижність професій та заробітки їх представників.

В умовах стрімкого зростання кількості приватних навчальних закладів в області спостерігається перевиробництво бухгалтерів, фінансистів, менеджерів і одночасно гостра нестача кваліфікованих робітничих кадрів та фахівців з інженерно-технічних спеціальностей. Типовою ілюстрацією окресленої ситуації може слугувати такий приклад. У 2007/2008 навчальному році кількість випускників, які навчалися тільки за денною формою навчання, становила майже 12 тис. осіб, із них випускників вищих навчальних закладів I-IV рівнів акредитації – 5 тис. осіб, випускників професійно-технічних закладів – 6,9 тис. осіб. Між тим офіційна потреба в робочій силі в Кіровоградській області на 1.01. 2008 р. складала лише 3,5 тис. осіб (100%), при цьому більше половини вакансій (55,3 %) – це місця робітників (2 тис. осіб) і тільки третина вакансій (31,7%) – місця для фахівців та службовців (1,1 тис. осіб), решта вакансій (12,9%) – місця, що не потребують професійної підготовки (455 осіб).

У 2009 році та ж сама ситуація повторюється. В результаті, за неофіційними експертними оцінками, 70-80% випускників навчальних закладів працюють не за фахом, частина поповнює лави безробітних. Між тим, попит на окремі робочі спеціаль-



ності (токаря, фрезерувальника, слюсаря, муляра, маляра, штукатура, тесляра, швачка, складальник верху взуття та ін.) у кілька десятків разів перевищує їх пропозицію.

Не вирішує окресленої проблеми підготовка кадрів та підвищення кваліфікації на виробництві, яка за роки економічної кризи опинилась майже зруйнованою. У 2007 р. в галузях економіки регіону було навчено новим професіям лише 2,6% працівників, підвищили кваліфікацію тільки 9,2%, що не відповідає реальним потребам. З боку підприємців-роботодавців, орієнтованих на «дешевих працівників», немає зацікавленості вкладати кошти у підготовку та перепідготовку кадрів, тим більше взяти «під своє крило» долю профтехучилищ. Варто підкреслити, що професійно-технічні заклади області (ПТЗ) опинилися у вкрай складному становищі внаслідок відсутності коштів у державі, передачі їх регіону та підпорядкування управлінню освіти і науки обласної державної адміністрації. Без створення комплексів «підприємство-ПТЗ» уявляється сумнівним виживання профтехучилищ та виконання покладених на них функцій у відповідності з попитом ринку праці.

Окреслене свідчить, що взаємодія навчальних закладів, роботодавців і органів місцевої влади у вирішенні проблем дисбалансу між розвитком ринку праці і ринку освітніх послуг залишається дуже слабкою та неефективною. Освітньо-професійний розвиток трудового потенціалу області в сучасних умовах є некерованим, відбувається хаотично. Професійне навчання на багатьох підприємствах практично згорнуто, здійснюється у вкрай обмежених обсягах. Враховуючи низку окреслених проблем, можна очікувати, що через 5 – 8 років економіка області відчуватиме надзвичайно гостру обмеженість трудового потенціалу (кадрову кризу на багатьох підприємствах), збільшення серед працівників частки осіб похилого віку і одночасно скорочення частки молодих працівників. При цьому за умов низької середньої заробітної плати порівняно з іншими регіонами України можна очікувати зростання обсягів трудової міграції за межі області. Для регіону останнє означатиме, передусім, втрату молодих, освічених, кваліфікованих фахівців і робітників.

Таким чином, результати дослідження засвідчили необхідність прийняття термінових заходів на макро- та мезоекономічному рівнях в інтересах збереження та розвитку трудового потенціалу. Враховуючи вплив глобальної фінансової кризи, необхідність комплексних багаторівневих заходів та потребу в залученні різноманітних економічних, фінансових, соціальних, організаційних важелів, вважаємо, що за участю роботодавців, профспілок, органів місцевого самоврядування має бути розроблена стратегія збереження та розвитку трудового потенціалу регіону.

Ключове значення, на наш погляд, мають такі заходи:

- кардинальне поліпшення стану охорони здоров'я, проведення всеохоплюючої діагностики та профілактичних заходів щодо збереження здоров'я та утвердження здорового способу життя, вдосконалення стимулювання праці медичних працівників;
- модернізація існуючих та створення нових привабливих робочих місць;
- соціально-економічна підтримка в області молодих сімей (пільгові кредити на житло, сприяння у працевлаштуванні, гарантії місця в дитячих садках);
- максимальне залучення працездатного населення до легальної трудової діяльності в економіці області, ефективне та раціональне використання наявного трудового потенціалу на основі реструктуризації економіки;
- заохочення людей похилого віку до активної трудової діяльності, створення для цього сприятливих умов і режиму праці з гнучким графіком роботи;
- більш повне використання трудового потенціалу осіб з обмеженими фізичними можливостями за рахунок створення дистанційних робочих місць;

- забезпечення керованості освітньо-професійним розвитком населення з урахуванням потреб регіонального ринку праці та перспектив інноваційних зрушень в економіці;
- реформування системи профтехосвіти з урахуванням перспективних потреб економіки регіону;
- формування регіональних замовлень на підготовку кадрів з гостродефіцитних спеціальностей, сприяння впровадженню госпрозрахункових відносин між підприємствами та навчальними закладами в питаннях підготовки фахівців;
- забезпечення гарантій першого робочого місця для випускників навчальних закладів.

Вважаємо, що більш активне залучення трудового потенціалу області в її офіційну економіку та скорочення зайнятих у тіньовій економіці можна очікувати лише в разі створення привабливих робочих місць. Йдеться про ті робочі місця, які забезпечені гідною оплатою праці та сприятливими умовами трудової діяльності, перспективами заробітку для купівлі житла. При цьому принципове значення має залучення інвестицій для створення *конкурентних* робочих місць, які б за рівнем оплати та умов праці мали б *конкурентні переваги* порівняно з іншими регіонами, що сприяло б збереженню кваліфікованої робочої сили в межах області.

Вкрай важливою справою має стати оптимізація податкового законодавства, адже прагнення уникнути високого оподаткування фонду оплати праці породжує систему отримання заробітку у конвертах. Вкрай необхідним є відчутне зростання розміру пенсій та їх більша диференціація в залежності від трудового стажу, це зацікавить найманих працівників у сплаті внесків у Пенсійний фонд і спрацює на користь легальної зайнятості в регіоні.

## Список літератури

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 – К.: Видавничий центр “Академія”, 2002. – 951с.
2. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підручник. – К.: Знання, 2004. – 535 с.
3. Трудовий потенціал Кіровоградської області: стан та перспективи розвитку (колективна монографія) / За ред. М.В. Семикіної. – Кіровоград: ВАТ Кіровоградське видавництво, 2008. – 304 с.
4. Статистичний щорічник Кіровоградської області за 2007 р. - Кіровоград, 2008.- 512 с.

*М. Семикіна*

### **Регіональні проблеми збереження та розвитку трудового потенціалу в умовах глобальної кризи**

Висвітлено окремі результати дослідження стану трудового потенціалу Кіровоградської області. Визначено існуючі проблеми у збереженні та розвитку трудового потенціалу області, здійснено прогнозні оцінки. Розроблено рекомендації щодо уповільнення руйнівних тенденцій у розвитку трудового потенціалу регіону.

*М. Semykina*

### **Regional problems of the preservation and development of the labour potential in the conditions of the global crisis**

The separate results of the research of the state of the labour potential of the Kirovohrad region have been lighted out. Certainly existent problems in a maintainance and development of the labour potential of the region have been determined, prognosis estimations have been made. Recommendations in relation to the deceleration of the destructive tendencies in the development of the labour potential of the region have been worked out.

Одержано 23.12.09

УДК 331.446.4

**Б.М. Андрушків, проф., д-р екон. наук, Н.Б. Кирич, доц., д-р екон. наук,  
В.А. Паляниця, ст. викл., Л.М. Мельник, асп.**

*Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя*

## Шляхи і методи прийняття управлінських рішень (психологічні аспекти менеджменту)

У статті розглянуто особливості розв'язання проблеми прийняття управлінських рішень на підставі інтуїції, професійного та життєвого досвіду.

**інтуїція, творча ініціатива, проблематика, управління, кризова ситуація, управлінське рішення**

**Оцінювання ситуації та постановка проблеми.** На даний час практично майже у всіх ВНЗ соціально-економічного характеру читаються лекції з предмету «Проблеми теорії і практики менеджменту», який передбачає глибоке і всебічне надання та засвоєння студентами теоретичних знань і набуття практичних навичок, пов'язаних із визначенням в основному кризових ситуацій на підприємстві та вибором оптимальної стратегії управління ситуацією з тим, щоб успішно розв'язати назрілі проблеми та вийти з кризової ситуації. У Тернопільському національному технічному університеті імені Івана Пулюя поряд з ними, в робочих програмах курсу виокремлено певні актуальні теми, в тому числі:

- > природа виникнення проблем у контексті загальної теорії і практики менеджменту;
- > класифікація та аналіз кризових явищ на підприємстві і застосування наукових підходів до їх вирішення, а також формування знання, уміння та навички щодо розв'язання пов'язаних з ними проблем;
- > розпізнання кризових явищ (симптоми, причина, природа, рівень та час впливу);
- > прогнозування наслідків розвитку кризових явищ та їхнього впливу на кінцеві результати діяльності підприємства;
- > визначення можливостей запобігання кризі або пом'якшення її проблематичних наслідків;
- > забезпечення функціонування підприємства в умовах локальних, а також системних та стратегічних криз;
- > стабілізація діяльності окремих підсистем підприємства для подолання (пом'якшення) проявів системної кризи підприємства в цілому для створення можливостей його подальшого розвитку або (якщо антикризові заходи не спрацювали) - ліквідації (різними шляхами);
- > ліквідація наслідків кризи або ліквідація підприємства (зокрема, за процедурою банкрутства);
- > розвиток підприємства на новій основі, якщо кризи вдалось подолати.

Кафедрою менеджменту підприємницької діяльності Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя для полегшення освоєння курсу видано навчальний посібник «Проблеми теорії і практики менеджменту» під загальною редакцією професора Андрушківа Б.М., який побачив світ у видавництві «Тернограф» в поточному 2009 році. У посібнику сформульовані конкретні рекомендації щодо виходу із різного роду криз на підприємствах. Книжка викликала зацікавленість серед студентства, яка трансформувалась в критичну дискусію, в

результаті якої проявилися надзвичайно актуальні і тим часом неохоплені теми, зокрема, роль інтуїції, творчої ініціативи у вирішенні проблем теорії і практики менеджменту.

На даний час захищено дисертацію Дудкіна П.Д. на тему «Організаційно-економічний механізм розвитку інноваційно-логістичних систем у навчально-науково-виробничому комплексі», на стадії завершення ще дві дисертаційні роботи Паляниці В.А. «Визначення стратегії та механізмів попередження негативних наслідків ризику в господарській діяльності машинобудівних підприємств в умовах рецесії» та Малюти Л.Я. «Економічний механізм формування інтегрованої моделі інноваційного розвитку підприємств (Прикладні аспекти активізації інноваційної діяльності на прикладі підприємств сільськогосподарського машинобудування)».

Управлінські рішення з актуальної проблематики у сфері теорії і практики менеджменту – це особливий вид рішень. Хоча управління як вид діяльності існує з часів виникнення людства, наука управління появилась лише у ХХ столітті. Проблема прийняття ефективних рішень є однією з основних у сучасній теорії і практиці менеджменту. Тому варто погодитись, що сьогодні процес їх прийняття характеризується якісно новим рівнем. Неабияке значення в реалізації цього процесу належить інтуїції, що є незаперечною складовою творчого підходу до управління.

**Аналіз останніх досліджень публікацій.** Питання ролі інтуїції в діяльності людини знайшли відображення в працях таких науковців як Асмус В.Ф., Артюшина М. В., Багдасарян Л.Ш., Козаков В. А., Орбан-Лембрик Л.Е. Дослідженню понятійної бази інтуїції присвячені праці чільних представників наукового світу таких як: Р. Декарт, А. Бергсон, С. Бир, П. Вэйлл, П. Э. Ланд та інші.

Зауважимо, що в переважній більшості дослідження питання ініціативи та інтуїції характерне для робіт напряму психології та філософії. В економічній ж літературі праць на цю тематику практично немає.

Враховуючи сучасні умови господарювання, керівнику підприємства часто недостатньо орієнтуватись лише на традиційні методи управління підприємницькою діяльністю. Все частіше в практиці застосовуються комбіновані методи, які поряд з іншими включають в себе аспекти інтуїтивного пошуку вирішення проблем. Проте, на даний момент роль та значення творчої ініціативи та інтуїції в процесі управлінської діяльності на підприємстві в достатній мірі не досліджено.

**Метою статті** є дослідження значення та ролі творчої ініціативи та інтуїції в процесі прийняття управлінського рішення як передумови розв'язання проблемної ситуації.

**Виклад основного матеріалу.** Поняття «інтуїція» (походить від пізньолат. *intuitio* – споглядання, лат. *intueri* – уважно дивлюсь) можна розглядати у двох аспектах: філософському і психологічному. У першому випадку інтуїція трактується як містична здатність безпосереднього розпізнавання істини без будь-якого зв'язку з чуттєвим і раціональним пізнанням. Трактуювання інтуїції як психологічного феномена є не що інше, як відображення дійсності, при якому висновок ґрунтується головним чином на здогаді, неусвідомлюваних тривалих роздумів над проблемами.

Тривалий час інтуїцію відносили до категорій ірраціональних, звідси виникло твердження, що інтуїція є некоректним поняттям, що могло б застосовуватись в процесі прийняття управлінських рішень. З 80-х років минулого століття інтуїцію перестали вважати ірраціональною. Більше того, стало очевидним, що в теорії, а перш за все, в практиці управління без врахування інтуїтивних рішень просто неможливо обійтись.

Рішення, отримане в процесі творчого інтуїтивного пошуку, як правило, носить якісно новий характер, а успіх такого рішення залежить не лише від того, наскільки дослідник зможе абстрагуватись від звичних йому методів управлінської діяльності, а і

від багатьох морально-психологічних чинників серед яких: професійний і життєвий досвід, рівень інтелектуального розвитку, інше. В такій ситуації дії керівника носять творчий ініціативний характер, що передбачає «використання інтуїції як можливості виходу за межі відомої картини світу» [3, С. 166].

Як на нашу думку, крім згаданих чинників, процес прийняття управлінського рішення у перерахованих умовах може базуватися ще й на:

- психологічному стані управлінця, що приймає рішення;
- здатності виробляти та застосовувати нестандартні рішення;
- усвідомленні стратегічної мети діяльності підприємства, що перебуває в скрутному становищі;
- знанні технології прийняття управлінських рішень з тої чи іншої проблематики та виробленні засобів досягнення цієї мети.

Сучасна освіта, а особливо середня спеціальна і вища, як правило, ґрунтується на вузькій спеціалізації студентів. Таким чином, стрімкий розвиток інформаційного суспільства, вимагає спеціалістів не лише високого рівня базової вищої освіти, а наявності в них знань з неформальної діяльності, нетрадиційної, астрологічної, інтуїтивної сфери – одним словом значно ширшого уявлення варіантів вирішення проблемних ситуацій, тобто здатності творчо мислити.

Як показали дослідження, виконані Академією соціального управління, в результаті відсутності матеріальної і моральної зацікавленості у низовій ланці управління 90% опитаних абонентів, які могли б проявити і впровадити ініціативу в силу згаданих причин не проявляють ніякої активності. Керівники середньої ланки, які зацікавлені у кар'єрному рості лише в 60% подають пропозиції та знову ж таки з причини відсутності матеріальної зацікавленості не впроваджують їх. І лише керівники найвищої ланки, які несуть безпосередню відповідальність за ефективність функціонування підприємства проявляють ініціативу в пошуку варіантів виходу з проблеми (скрутною ситуації). Тим часом, навіть пошук з позитивними результатами не може забезпечити високої ефективності впровадження без відповідного порозуміння і підтримки середньої ланки керівників та менеджерів на місцях, без залучення досвіду з цієї сфери знань та інформаційної бази, що тим самим ускладнює процеси прийняття управлінських рішень.

На даний час з впевненістю можна сказати, що в майбутньому соціально захищеною буде не лише різнобічно розвинена та освічена людина, а творча, ініціативна натура, з яскраво вираженою інтуїцією.

Як не дивно, але творча ініціатива повинна мати характеристику доцільності її реалізації, розрахунок економічної і соціальної ефективності, зменшення ризику і т.п. В цих умовах ефективність характеризується співвідношенням мети і результату, адекватністю засобів, форми і змісту поставленим завданням.

Здатність приймати правильне управлінське рішення на основі інтуїції залежить від творчого розвитку особистості, нестандартного мислення, новаторського підходу в управлінській діяльності, тому роль інтуїції в процесі практичної управлінської діяльності, неможливо переоцінити.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Інтуїція як природний феномен у процесі реалізації творчих ініціатив є не вродженою, а набутою здатністю приймати нові ефективні рішення, які, як правило, базуються на життєвому і професійному досвіді і знання проблем. Інтуїція посідає важливе значення для сучасного управлінця-практика. Тому, збудження творчих ініціатив з вирішення проблем і практики менеджменту потребує розробки системи матеріальної і моральної зацікавленості в їх вирішенні. При тому, вона повинна бути диференційованою в залежності від важливості проблеми, ролі в її реалізації кожного виконавця та кінцевих результатів впровадження.

## Список літератури

1. Андрушків Б.М. Проблеми теорії і практики менеджменту. Тернопіль: Вид. ТзОВ «Терно-Граф», 2009. – 312 с.
2. Асмус В.Ф. Проблема интуиции в философии и математике (Очерк истории: XVII - начало XX в.). Изд.3, 2004.
3. Багдасарян Л.Ш. Роль интуиции в инновационной культуре // Вестник Ставропольского государственного университета. Философские науки. – №56. – 2008. – с. 164-168.
4. Бунге М. Интуиция и наука. – М.: Прогресс, 1967.
5. Майерс Д. Интуиция. Серия: Мастера психологии. Питер, 2009. – С. 256.
6. Орбан-Лембрик Л.Е. Психологія управління: Навчальний посібник / К.: Академвидав, 2003. – 567 с.
7. Психологія діяльності та навчальний менеджмент: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / В. А. Козаков, М. В. Артюшина, О. М. Котикова та ін.; За заг. ред. В. А. Козакова. — К.: КНЕУ, 2003. — 829 с.
8. Bowers K. S., Regher G., Balthazard C. Parker K. Intuition in the Context of Discovery // Cognitive Psychology. N. Y, 1990. Vol. 22. № 1. P. 72\_110.

*Б.Андрушків, Н.Кирич., В.Паляниця, Л.Мельник*

### **Пути и методы принятия управленческих решений (психологические аспекты менеджмента)**

В статье рассмотрены особенности решения проблемы принятия управленческих решений на основании интуиции, профессионального и жизненного опыта.

*В.Андрушків, Н.Курч, В.Паляниця, Л.Мельник*

### **Ways and methods of acceptance of administrative decisions (psychological aspects of management)**

In the article the features of decision of problem of acceptance of administrative decisions are considered on the basis of intuition, work and vital experience.

Одержано 17.12.09

УДК 338.24

Г.Т. Костромін, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

## Інвестиційне забезпечення розвитку економіки регіону: проблеми, шляхи вирішення

В статті аналізується сучасний стан регіональної інвестиційної політики, рівень інвестиційного забезпечення розвитку економіки регіону, вплив цього фактору на ефективність функціонування підприємств, їх фінансовий стан. Центральне місце в дослідженні займає розкриття необхідності підвищення рівня інвестиційної привабливості регіону, активізації в цьому всіх ланок влади. Вносяться обґрунтовані пропозиції щодо вирішення цих проблем.

**інвестиційна привабливість регіону, регіональна політика, інвестиційно-інноваційне оновлення виробництва, іноземний інвестор, інвестиції**

Перехід економіки України до ринкових відносин дозволив на законодавчому рівні проголосити курс на інвестиційно-інноваційний розвиток держави, коли роль головного джерела стійкого соціально-економічного зростання відіграють наукові знання, сучасні технології та інвестиції в їх розвиток. Цим вимогам повинна відповідати сучасна регіональна економічна політика.

Разом з тим, диспропорції в соціально-економічному і культурному розвитку регіонів України, які склалися в процесі централізованого, перш за все, галузевого управління економікою в умовах переходу до ринку вимагають істотних змін в регіональній політиці України. Встановлення і збереження пропорційності в економічному і соціальному розвитку регіонів є важливим аспектом регіональної політики всіх розвинених країн.

В умовах поширеної економічної кризи проблема вирівнювання економічних характеристик для різних регіонів країни стає особливо гострою. В Україні проблеми регіонального розвитку більшою частиною виникають у формі питань, які торкаються нерівномірного розподілу доходів між регіонами; різниць в темпах росту і рівня безробіття, оплати праці, а також впливу цих відмінностей на поширення бідності і соціальної напруги.

Наявність істотного регіонального дисбалансу соціально-економічного і культурного розвитку ускладнює проведення єдиної політики соціально-економічних перетворень, збільшує загрозу регіональних криз. Відсутність активної, зваженої державної регіональної політики за вказаний період призвело до послаблення міжрегіональних економічних зв'язків і порушення ефективної взаємодії по вертикалі «центр-регіони». Тому, першочерговим завданням держави на шляху регіональної інтеграції повинен стати пошук раціонального балансу між децентралізацією управління та «єдиновладністю».

Проблемою інвестиційної регіональної політики України є не тільки відсутність чітко позначених цілей та пріоритетів, скільки дефіцит навичок застосування інструментів впливу на цей процес. Необхідно відмітити, що проблеми розвитку регіонів, удосконалення регіональної політики України постійно досліджуються вітчизняними і зарубіжними вченими.

Вагомий вклад в дослідження актуальних питань в інвестиційній діяльності, регіональним аспектом активізації інвестицій внесли вчені: В. Геець, М.Герасимчук, М.Долішній, Б.Кваснюк, І.Лукінов, М.Чумаченко, З.Герасимчук, В.Савченко, Л. Шинкарук та інш.

Але питання формування сприятливого інвестиційного середовища з огляду на регіональну специфіку, інвестиційного забезпечення розвитку економіки регіону не приділялося достатньої уваги.

Тому, метою статті є дослідження і аналіз сучасного стану інвестиційного забезпечення розвитку економіки регіону та виробка шляхів вирішення даної проблеми.

Сучасний стан і шляхи активізації інвестиційного забезпечення розвитку регіону розглядаються під кутом зору підвищення інвестиційної привабливості регіону, більш активної роботи по залученню інвестицій з боку всіх ланок влади, підвищення ролі малого та середнього бізнесу у вирішенні даної проблеми, в цілому удосконалення регіональної інвестиційної політики.

Головною ціллю державної регіональної політики у сучасних умовах, на нашу думку, повинно бути надання допомоги у рівномірному соціально-економічному розвитку України та її регіонів, забезпечення пристойного рівня життя населення, дотримання гарантованих державою соціальних стандартів для громадян незалежно від місця проживання, на основі ефективного використання потенціалу регіонів, підвищення ефективності функціонування підприємств різних форм власності.

Разом з тим, як показує аналіз, рівень ефективності роботи підприємств всіх форм власності, як основного суб'єкту господарської діяльності регіону, недостатній. Так, рівень збиткових підприємств за 2007 рік склав 32,5 відс. до загальної кількості підприємств, а сума збитків склала 47096,5 млн. грн., в тому числі в промисловості відповідно 33,4 відс. та 13256,0 млн. грн. По цій причині бюджети областей недоотримали значні фінансові кошти.

Низька інноваційна активність промислових підприємств. В 2007 році було лише 14,2 відс. від загальної їх чисельності, а в окремих галузях ще менше – 5-7 відс. У загальному обсязі інноваційних витрат, витрати на придбання нових технологій склали лише 3 відс.

Тому, для вирішення цих проблем, подальшого розвитку економіки Україна потребує інвестицій в значно більших розмірах. Разом з тим, інвестиції в основний капітал з 2000 року росли низькими темпами (крім 2007 року), а в окремих регіонах (Миколаївська, Рівненська і ряді інших) їх ріст за останні два роки незначний (див. таблицю 1).

Таблиця 1 – Інвестиції в основний капітал за регіонами

(у фактичних цінах)

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
	млн. крб.	млн. крб.	млн. грн							
<b>Україна</b>	<b>31114</b>	<b>937816</b>	<b>23629</b>	<b>32573</b>	<b>37178</b>	<b>51011</b>	<b>75714</b>	<b>93096</b>	<b>125254</b>	<b>188486</b>
Автономна Республіка Крим	1411	25321	784	1208	1483	1913	2740	3375	4684	7007
<b>області</b>										
Вінницька	912	26203	365	555	635	857	1155	1693	2494	4136
Волинська	507	11502	278	530	623	727	1064	1186	1839	2867
Дніпропетровська	2594	104605	2252	2798	2919	4246	5906	7792	10737	14874
Донецька	2970	117774	2901	3711	3825	4846	7239	9598	11728	16898
Житомирська	968	27769	256	327	539	609	854	1135	1546	2442
Закарпатська	501	8434	332	519	592	1021	1113	1115	2019	2642
Запорізька	1521	47428	1190	1306	1529	2150	2745	3299	3896	6407



Івано-Франківська	689	37049	605	851	954	1130	1589	1683	2620	4006
Київська	1375	45311	947	1323	1657	2918	3547	4519	7032	12658
Кіровоградська	870	16575	271	417	507	699	1357	1285	1777	2482
Луганська	1768	52244	1030	1270	1392	1901	2941	4363	5538	9754
Львівська	1264	36555	1061	1357	1807	2559	3634	4682	5875	8287
Миколаївська	921	25397	460	749	1037	1312	1963	2534	3118	3699
Одеська	1538	39105	1348	2471	2609	3309	5137	5154	7339	10500
Полтавська	1177	44181	1438	1413	1831	2158	2887	3709	4760	6672
Рівненська	763	18476	365	584	702	1078	1937	1184	2144	2924
Сумська	947	21131	597	981	966	931	1102	1441	1508	2435
Тернопільська	559	14509	199	274	319	456	632	890	1214	1979
Харківська	1908	42149	1373	1955	2468	3554	5055	5775	7957	12051
Херсонська	818	16700	282	401	394	549	886	1077	1503	2322
Хмельницька	876	25701	455	568	727	901	1745	1461	2075	3135
Черкаська	897	24861	330	431	582	967	2408	2046	3304	4236
Чернівецька	416	9715	141	240	326	520	656	755	1451	2332
Чернігівська	837	21544	431	552	587	825	1140	1333	1520	2422
<b>міста</b>										
Київ	1952	71738	3809	5639	5906	8481	13859	19468	24858	38230
Севастополь	155	5839	129	143	262	394	423	544	718	1089

В структурі інвестицій в основний капітал низький їх рівень в сільське господарство, мисливство, лісове господарство (у 2007 році лише 5,1 відс.), що знижує ефективність функціонування цієї важливішої галузі економіки, створює напруженість у вирішенні соціальних проблем села.

Так як внутрішніх ресурсів недостатньо, виникає необхідність в залученні коштів іноземних інвесторів. Разом з тим, згідно статистичних даних, частка іноземних інвестицій в економіку України за 2007 рік склала в загальній сумі інвестицій 3,7 %, що явно недостатньо. Експерти ООН віднесли Україну до двадцятки найпривабливіших для прямих іноземних інвестицій країн. Тому, для залучення коштів іноземних інвесторів необхідно формувати позитивний імідж України.

На сьогоднішній день Україна виступає для іноземного інвестора, як країна із вигідним географічним розміщенням, різноманітними природними ресурсами, плодоносним чорноземом, кваліфікованими кадрами та науковим потенціалом. Але поряд з цими перевагами є й недоліки, які знижують інвестиційну привабливість, а саме: нестабільність законодавства, відсутність податкового кодексу, низькі доходи населення, труднощі у відкритті бізнесу та виділенні ділянок для будівництва, політична нестабільність, рейдерство. Особливий наголос зарубіжні експерти роблять на високому рівні корупції, яка загрожує принципам демократії та верховенству закону.

Для вирішення цих проблем на державному рівні, на нашу думку, необхідно:

а) вдосконалювати державне управління соціально-економічним розвитком регіонів України. Регіональна політика має бути відокремлена в самостійний вид державної економічної політики. Акцентувати увагу потрібно не стільки на довгострокових проблемах розміщення виробництва, а розглядати регіональний рівень економічної сфери як територіально диференційовану цілісність взаємопов'язаних однорівневих господарських комплексів.

До зазначеного об'єкту дослідження та впливу регіональної політики, як специфічної системи економічних відносин, потрібно розробити відповідні категорії та показники для регіонального рівня економічної сфери діяльності.

Враховуючи особливості стану і рівень соціально-економічного розвитку України, а також сучасні тенденції в регулюванні економічної сфери діяльності на регіональному рівні, доцільно забезпечити комплексне застосування всіх методів з орієнтацією на максимальне залучення і використання регіонами власних можливостей і ресурсів.

Потрібно передбачити на загальнодержавному рівні створення колегіальних управлінських інститутів в межах як представницької, так і виконавчої гілок влади, щоб забезпечувати узгодження національних і місцевих інтересів в питаннях розробки і реалізації державної регіональної політики. Такий підхід передбачає наявність самостійного фінансового правового забезпечення проведення зазначеної політики, в цілому посилення наукового підходу до управління економікою регіону;

б) для створення інвестиційної привабливості регіонів і економіки України в цілому необхідна:

1) чітка та злагоджена перебудова інвестиційної політики держави та законодавства країни в цілому. Іноземним інвесторам необхідний юридичний і правовий захист своїх коштів та об'єктів інвестування, надання економічних гарантій від Уряду. Наявність великої кількості законодавчих актів і постанов, які суперечать один одному, призводять до плутанини під час вирішення спірних питань, тобто треба сформулювати стійке та передбачуване правове поле;

2) потрібно надати правовий фінансовий захист таким фінансовим процесам як кредитування та страхування ризиків, переглянути податкову систему, в пріоритетних галузях економіки надавати пільги на початкових етапах діяльності підприємства для його подальшого розвитку;

3) однією з найважливіших перешкод є мораторій на продаж землі та відсутність права власності на землю об'єктів інвестування;

4) на сьогоднішній день невирішеним залишається питання щодо рейдерських захватів підприємств, що є звичним для України та дивним для Європи та світу. За таких умов, іноземний капітал інвестують в короткострокові та дуже рентабельні проекти, а від довгострокових відмовляються. Така позиція інвесторів зрозуміла, адже завдяки політичній та економічній кризі, в якій Україна знаходиться протягом довгого періоду, важко визначити основний напрямок діяльності підприємства та передбачити, що буде в країні через 3-5 років;

5) необхідно також стабілізувати політичну ситуацію в країні, знизити рівень корупції, лібералізувати та дерегулювати підприємництво, сприяти розвитку фондового ринку, сформулювати інвестиційні стимули, скоротити правила та інструкції стосовно ліцензування, оподаткування і репатризації прибутків. В цілому, для створення інвестиційно привабливого середовища, Україні потрібно проводити всі необхідні реформи якнайшвидше;

в) керівникам промислових підприємств в регіоні всіх форм власності сумісно з органами державного управління і місцевого самоврядування необхідно активніше проводити роботу по реструктуризації підприємств, в першу чергу збиткових (а таких в країні 32,5 відс.), і, перш за все, оперативної реструктуризації, що направлена на виявлення і залучення всіх резервів виробництва, підвищення ефективності праці підприємств, виведення їх на рівень рентабельності. Цю роботу необхідно провести на протязі найближчих 1-2 років. Це дозволить зробити ці підприємства інвестиційно привабливими, і в процесі стратегічної реструктуризації забезпечити надходження інвестицій в подальшому розвитку підприємства.

Інвестиційно-інноваційне відновлення виробництва повинно бути направлено на створення нових видів продукції і технологічних процесів, подальших ступенів обробки продукції, модернізації основних виробничих фондів і підвищення якості виробництва, що є основним шляхом ефективного освоєння науково-технічного прогресу за наявності великого виробничого апарату. Тим самим національне багатство буде більш послідовно використовуватись для швидкого розвитку продуктивних сил, для прискореного освоєння сучасних технологічних процесів.

Іноземні інвестори набагато краще та ефективніше керують підприємствами, а ніж це робить держава. Приватний власник намагається підвищити виробничі потужності за рахунок впровадження новітніх технологій, що призводить до зростання прибутку, а як наслідок підвищення заробітної плати та покращення соціального захисту працівників.

Основними напрямками організаційно-економічної роботи на промислових підприємствах повинні бути:

- впровадження ефективних методів менеджменту;
- припинення виробництва застарілої продукції, реалізація не використовуваних основних фондів і земельних ділянок, на яких вони розташовані;
- виділення зі складу великих підприємств самостійні підприємства і ліквідація безперспективних виробництв;
- перебудова структури виробництва за принципом формування центрів прибутку;
- розробка, сертифікація, розширення випуску конкурентоспроможної продукції і реалізація її на внутрішньому і зовнішньому ринках;
- участь у регіональному і міжрегіональному поділі праці, розвиток регіональної і міжрегіональної кооперації;
- організація виробництва і постачання комплектного устаткування «під ключ» з наступним сервісним обслуговуванням, навчанням кадрів, передачею технологічної документації;
- розвиток мережі каналів товароруку, у тому числі дилерських представництв за кордоном для прискорення реалізації, більш повного обліку умов експлуатації машинобудівної продукції та її після продажного обслуговування;
- відродження науково-технічної і дослідно-експериментальної бази, що реалізує інноваційні проекти з гарантованим економічним ефектом і оплатою в залежності від обсягу продажу чи прибутку в замовника;
- зняття важкого тягаря утримання соціальної сфери промисловим підприємствам з передачею її на баланс міста (району), в якому розташовані.

Досягнення цілей та реалізація задач регіональної промислової політики в сучасних умовах можливі на основі впровадження досягнень в галузі науково-технічного прогресу і цілеспрямованої інвестиційної політики в пріоритетних напрямках розвитку економіки. У сучасний період необхідна не просто зміна рівнів технології виробництва, підвищення віддачі виробничих фондів, а потрібна комплексна якісна заміна створених в Україні (у значному ряді галузей) продуктивних сил, що спираються на найпередовіші досягнення вітчизняної і світової науки, створення нового технологічного укладу в тих галузях виробництва, у яких за станом на сьогоднішній день апарат не знаходиться на передових позиціях;

г) важливим інструментом досягнення самодостатності регіонів повинно стати прискорення розвитку малого та середнього бізнесу, як стратегічного напрямку розвитку територій. Рівень розвитку малого бізнесу в Україні нижчий в декілька разів (5-6 раз), ніж в розвинених країнах з ринковою економікою.

Головна ціль програм розвитку малого бізнесу в регіонах – забезпечення стабільних умов для подальшого функціонування малих та середніх підприємств, залучення широких верств населення до підприємницької діяльності, збільшення нових робочих місць. Для прискорення розвитку малого бізнесу необхідно посилити фінансову підтримку цього важливого сектору регіональної економіки, впровадити більш ефективні системи фінансування, кредитування й страхування, і на цій основі забезпечити збільшення надходжень коштів до місцевих бюджетів, що позитивно вплине на динаміку економічного та соціального розвитку регіонів;

д) вирішенню регіональних проблем значною мірою повинно сприяти проведення нового етапу адміністративної реформи, пов'язаного з делегуванням управлінських функцій центральних органів влади на регіональний рівень і всебічний розвиток місцевого самоврядування. При цьому в регіоні повинні бути законодавчо розмежовані повноваження і відповідальність між гілками влади. Це дозволить забезпечити більш комплексний соціально-економічний розвиток регіонів і України в цілому.

На нашу думку, вирішення цих проблем дозволить покращити інвестиційну привабливість регіонів і на цій основі підвищити ефективність функціонування країни, вирішення соціальних проблем населення України.

## Список літератури

1. Долішній М.І. Науковий супровід соціально-економічного розвитку регіонів. / Регіональна політика України: зб.наук.праць. – Львів: інститут регіональних досліджень НАН України, 1998.
2. Чумаченко Н.Г. Проблемы региональной политики в Украине. /Людина і політика, № 3, 1999.
3. Коротич О.Б. Підвищення ролі системи місцевого самоврядування в управлінні розвитком регіонів України. / Вісник АЕН України, № 1, 2004.
4. Костромін Г.Т. Розвиток малого та середнього бізнесу – стратегічний напрямок економічного зростання України. / Колективна монографія АЕН України «Майбутнє України: стратегія поступу» - Київ-Донецьк, 2008.
5. Статистичний щорічник України за 2007, 2008 рік.

*Г. Костромін*

### **Инвестиционное обеспечение развития экономики региона: проблемы и пути решения**

В статье анализируется современное состояние региональной инвестиционной политики, уровень инвестиционного обеспечения развития экономики региона, влияние этого фактора на эффективность функционирования предприятий, их финансовое положение. Центральное место в исследовании занимает раскрытие необходимости повышения уровня инвестиционной привлекательности региона, активизации в этом роли всех звеньев власти. Вносятся обоснованные предложения по решению этих проблем.

*G. Kostromin*

### **The investment providing development of region economy: problems and ways of decision**

In the article the modern state of regional politician investment and them level of the investment providing development of region economy, influence of this factor on efficiency of enterprises functioning and financial state are analyzed. The central place in research occupies opening the necessity of increase the level of investment attractiveness at the region, activation in this role all of lanocs of power. The decisions of these problems are the grounded and suggested.

Одержано 02.12.09

УДК 330.101

**Б.Г. Ревчун, доц., канд. екон. наук**

*Кіровоградський національний технічний університет*

## Роль і функції держави в розбудові сучасного креативного суспільства

У статті розглядається питання переосмислення ролі та функцій держави у світлі вимог сучасного етапу розвитку суспільства, сутність якого полягає у зростанні креативності як головної мети людської життєдіяльності та водночас засобу досягнення даної мети. Обґрунтовується доцільність розширення об'єкту застосування визначення «креативна» з уже існуючого словосполучення «креативна економіка» до нового терміну «креативне суспільство» як найбільш адекватного для сучасної стадії розвитку людства.

**креативна економіка; креативний клас; креативні міста; креативне суспільство; стадії економічного зростання; піраміда ієрархії людських потреб; квазісуспільні блага; вигоди/витрати переливу; екстерналії; волатильність; нова парадигма споживацької поведінки; проблеми і виклики глобалізованого світу; дихотомія «економічний розвиток – креативність»**

**Постановка проблеми та її актуальність.** З часів виникнення політекономії як науки питання про роль та функції держави в сфері господарського життя суспільства проведено чимало досліджень під різними кутами зору та з різними цілями. Ці дослідження актуальні й на сучасному етапі еволюції суспільства, особливо під час загострень перебігу циклічного розвитку ринкових економік. Постановка даної теми в контексті зміни цільової парадигми – побудови креативного суспільства – представляється магістральним шляхом якщо не розв'язання, то суттєвого пом'якшення споконвічної проблеми «потреби – ресурси».

**Метою статті** є обґрунтування необхідності переосмислення державою своєї ролі і функцій задля розбудови креативного суспільства як єдино прийнятної альтернативи з усіх можливих сьогодні напрямків подальшого сталого перспективного розвитку людської цивілізації в умовах новітніх глобальних проблем і викликів сучасного світу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Відомо, що в галузі економічної історії наразі накопичено чимало підходів до визначення періодизації господарського розвитку суспільства. На комуністичних, і частково посткомуністичних, теренах довгий час панував марксистсько-ленінський формаційний підхід. Усі інші жорстко критикувалися як ненаукові й буржуазно-апологетичні. Зміст і мета дослідження зумовлюють необхідність згадати про деякі з них.. Так, представники Старої історичної школи взагалі вважали відкриття законів, які визначають стадії економічного зростання і розвитку, головною задачею економічної теорії [1, С.272].

Фрідріх Ліст, наприклад, заявляв, що економіки помірною кліматичного поясу проходять крізь п'ять стадій: дикості, пастушачу, землеробську, хліборобсько-мануфактурну, мануфактурно-хліборобсько-комерційну [1, С.272].

За думкою Бруно Гільдебранда, ключ для розуміння стадій економічного зростання треба шукати в умовах обміну, і тому він поділяє історію господарства на три стадії, в основі яких такі чинники, як бартер, гроші і кредит [1, С.272].

Американський економіст і соціолог В. Ростоу, успадкувавши, до певної міри, методологію Старої історичної школи, висуває в 1960 році теорію «стадій економічного зростання». В. Ростоу визначає п'ять стадій економічного зростання: (1) «традиційне суспільство» (аграрна економіка з примітивною технологією), (2) «перехідне

суспільство» (поява машинного виробництва і банків), (3) стадія «зрушення», або «зльоту» (швидкий розвиток економіки й високі темпи економічного зростання на базі машинного виробництва), (4) стадія «руху до зрілості» (темпи економічного зростання перевищують темпи зростання кількості населення, що забезпечує стаке зростання добробуту людей), (5) «суспільство високого масового споживання», або «індустріальне суспільство» (найвищий рівень добробуту і споживання) [2].

Про виникнення і розвиток «індустріального» та «нового індустріального суспільства» в 50-60 роки ХХ століття стверджує також співвітчизник Ростоу економіст Дж.-К. Гелбрейт. Підґрунтям цього процесу виголошується нова домінуюча й структуроутворююча роль великої корпорації. Подальшим розвитком концепції В. Ростоу можна також вважати теорію «постіндустріального», або «інформаційного суспільства».

У вищезгаданих та деяких інших подібних сучасних теоріях в якості основної причини виникнення та подальшого розвитку новітньої стадії соціального устрою виступають такі фактори, як «велика корпорація» (Дж.-К. Гелбрейт), перевага обсягу сектору послуг над виробничою сферою (Д. Белл), перерозподіл і дифузія прав власності акціонерів (Г. Мінз), революція в управлінні капітальними активами (А. Берлі), перетворення держави на надкласовий орган забезпечення загального добробуту й економічної гармонії (П. Самуельсон), конвергенції ринкового й централізованопланованого господарств в єдину соціально-економічну систему (Я. Тінберген, Р. Арон, А. Бергсон та інші) тощо.

**Виклад основного матеріалу.** Треба зауважити, що у вищезазначених та інших аналогічних теоріях є багато конкретних раціональних ідей, з якими варто погодитись (хоча деякі з них, узяті як певна концептуальна цілісність, спростовуються часом, новітніми рисами ділових циклів кінця ХХ –го - початку ХХІ-го століть). Разом з тим цим теоріям, на нашу думку, бракує єдино вірного, всеохоплюючого визначення, яке б передавало базову сутність сучасної стадії розвитку та подальшого сталого прогресу світової цивілізації.

Нам представляється, що сьогодні і в осяжній перспективі є всі підстави детермінувати таку цивілізаційну стадію як *креативне суспільство*.

Відносно нещодавно в науковій літературі вже з'явився термін «креативна економіка». Так як у вітчизняних наукових працях, наскільки нам відомо, цей феномен ще не досліджувався, прийдеться скористатися відповідними іноземними джерелами. В них, зокрема, зазначається, що існує суттєвий взаємозв'язок між культурно-мистецькою активністю й створенням додаткового обсягу вартостей як в економіках окремих країн, так і світу в цілому. Вчені дійшли висновку, що культурно-мистецька творчість (якщо перекласти слово «креативність» рідною мовою) «сприяє підприємству, спонукає до інновацій, підвищує продуктивність й активізує економічне зростання. Протягом 2000-2005 рр. обсяг креативної діяльності в світі зріс на 8,7 відсотків і забезпечив додаткове зростання світового експорту на 424, 4 мільярдів доларів» [3].

Креативну економіку США, наприклад, репрезентує великий спектр таких інституцій, як музеї, зоопарки, танцювальні компанії, театри, художні галереї й школи, архітектурні фірми, видавництва, рекламні агентства, кіно- і телестудії та інші багаточисленні бізнеси в сфері створення та розповсюдження культурно-мистецької продукції. Наприклад, у 2008 році в цій країні таких фірм налічувалося 612095, і в процентному відношенні їх кількість за цей і попередній (2007) роки зросла майже на 12 %, що за динамікою набагато випереджає темпи зростання виробничого сектору США [4].

До думки про необхідність визначення *креативної економіки* дійшов американський учений Ричард Флоріда в процесі дослідження «креативного класу». За нової ери глобалізованої економіки, в якій культура й креативність часто є взаємопов'язаними, Флоріда визначає креативний клас як нове покоління креативних професіоналів, які додають до економічного зростання засобами «творення, продукування й розподілу товарів та послуг, які потребують застосування креативності й інтелектуального капіталу»[3]. Креативний клас у Флоріди має широке трактування й вбирає в себе багато різних професій – художників, дизайнерів та представників творчих ремесел, які застосовують свої креативність, знання й навички для створення нових ідей, нових технологій, нового креативного контенту, що сприяє більш динамічному розвитку економіки, культурно-просвітницької інфраструктури, покращенню якості людського капіталу. Все це особливо проявляється у великих культурних центрах, яким Флоріда дає визначення «креативні міста». Спираючись на зібраний фактологічний матеріал, зокрема по такому мегаполісу, як Нью-Йорк, Флоріда доходить висновку про значний каталізаційний вплив художньо-креативного середовища на зростання економічних показників цього міста. Наприклад, тільки за рахунок туристів, що відвідали Нью-Йорк у 2005 році переважно заради отримання задоволення від мистецько-художніх цінностей цього мегаполісу, доходи в місті зросли додатково на 5,4 млрд. доларів (без урахування доходів периферійних до цих установ бізнесів – готелів, ресторанів і фірм роздрібною торгівлі, які обслуговують культурно-мистецькі заклади) [ 5].

Відаючи належне засновникам поняття «креативна економіка» і не заперечуючи їх пріоритет у винаході даного терміну та його контенту, вважаємо, разом з тим, що сфера його застосування є явно замалою, такою, що адекватно не відповідає категоріальному потенціалу цього вдалого словосполучення. Креативність, у тій чи іншій мірі, завжди була притаманною практично кожній сфері економічної діяльності людини. Винахід колеса, важеля, плавки металу, нових засобів та методів виробництва потребували неабиякої креативності. Зростання її потенціалу та ролі в господарському житті йшло по експоненті по мірі долучення до освіти, винахідницької діяльності й наукових досліджень все більшої частки населення, покращення якості освіти й сукупного масиву знань, кумулятивного ефекту зростання обсягів та якісних параметрів усіх різновидів інструментарію когнітивної діяльності людей. Тому, на нашу думку, можна з повною впевненістю стверджувати, що на даному етапі розвитку людства креативність є ключовим фактором практично кожного виду економічної діяльності людини, запорукою більш повного розв'язання головної економічної проблеми (дисбалансу між необмеженими потребами й обмеженими/рідкісними ресурсами), запобігання глобальним екологічним, техногенним та іншим загрозам і викликам новітньої історії.

Більш того, цей термін (*креативна*) заслуговує на більш масштабне застосування – на таке сполучення, як *креативне суспільство*, у сенсі сучасної, найбільш прогресивної стадії розвитку людської цивілізації.

Світова фінансово-економічна криза, що розпочалася в середині 2008 року, змусила усіх нас замислитися над цілями подальшого розвитку людства, шляхами та засобами їх досягнення. У 1976 році в новій редакції «Стадій економічного зростання» В. Ростоу до раніше визначених ним п'яти стадій додає шосту – стадію «пошуку нової якості життя» в постіндустріальному суспільстві. Інший дослідник, А. Маслоу, переформулюючись, до певної міри, з К. Марксом, свою піраміду ієрархії людських потреб увінчує сегментом «Духовні потреби». Однією з головних духовних потреб людини Маслоу вважає *креативність* (творчість). Коментуючи своє ранжування людських потреб, Маслоу, зокрема, пише: «Людина – це піраміда потреб з біологічними в основі і

духовними на вершині. Причетність до вищих, духовних цінностей дивним чином возвеличує і тіло, і всі його потреби. Якщо спрямувати людину до усвідомлення всіх своїх потреб, до актуалізації їх...то дуже скоро ми зможемо спостерігати розквіт цивілізації нового типу. Людина стане більш відповідальною за свою долю, буде керуватися цінностями розуму, перестане бути байдужою до оточуючого її світу...що означатиме її наближення до суспільства, побудованого на духовних цінностях» [6, С.206-207].

Останні слова наведеної цитати видаються занадто оптимістичними, але це не означає, що держава, маючи у своєму розпорядженні великий арсенал різноманітних засобів, не повинна намагатися, з одного боку, забезпечувати якнайповніше вивільнення великого потенціалу реалізації творчих засад у використанні людських ресурсів – праці й підприємницьких здібностей – у кожному секторі, галузі економіки, на кожній фірмі, а з іншого, - сприяти зміні балансу в ієрархії соціально-економічних потреб населення на користь духовних і соціальних за рахунок тих, які перетворюють гомо сапієнс на «ненажерливу людську тварину», невгамовного споживача з престижними, надуманими чи шкідливими потребами. Дисбаланс між потребами й продуктивними ресурсами приречений на зростання, якщо людство буде шукати розв'язання цієї головної економічної проблеми лише на боці збільшення виробничих можливостей суспільства, і тут не допоможуть ні індустріальні, ні постіндустріальні, ні технотроні, ні інформаційні моделі й технології, ні новітні форми менеджменту, логістики чи інституціональні новоутворення. Чому? Тому що всі вони є вмонтованими у переважно споживацьку модель, у якій левову частку потреб складають фізіологічні, екзистенційні та ті вторинні (набуті) потреби, які чимраз підвищують роль і значення престижно-статусних речей. Лімітованій кількості рідкісних ресурсів ніколи не виграти перегонів з необмеженими й зростаючими людськими потребами. Тому людству треба поступово корегувати парадигму життєвої філософії. Креативність як головний чинник нарощування виробничого потенціалу людства має водночас перетворитися на головну мету його сенсу життя. Було б утопічним закликати сучасників, особливо в розвинутих країнах, до обмеження мінімумом життєвих благ чи, тим паче, до аскетизму ченців чи відлюдників. Але розумні самообмеження, припинення гонитви за гламуром та споживацьким престижем, відмова від хизування та самоствердження шляхом специфічного чи надмірного споживання – це не тільки єдино можлива й адекватна відповідь на загрозливі виклики регіональних та глобальних проблем (ресурсно-енергетичної, техногенно-екологічної тощо), але й спосіб усвідомлення необхідності переходу до нової, більш цивілізованої й перспективної стадії розвитку людства – креативної. Сучасна неоліберальна модель економічного зростання здатна лише частково сприяти розв'язанню даної задачі. Звичайно, ринкові відносини – потужний ресурс вивільнення велетенської енергії креативності, творчої ділової активності, конкуренції талантів, інновацій, стимулів для набуття освіти й фахового професіоналізму. Але повна некерованість і необмеженість «невидимої руки» може призвести, та й вже, до певної міри, привела, до фетишизації товарно-грошових відносин і багатьох негативних напрямків розвитку споживацької поведінки населення ринкових країн. Звичайно, ми віддаємо собі повний звіт у тому, що в кожній людині, в більшій чи меншій мірі, закладено чимало таких біологічно-фізіологічних засад, таких споконвічних рис, як заздрість, пиха, жадоба, марнославство, хизування тощо. Все це є здатним постійно породжувати у людей специфічні потреби, які інколи важко назвати раціональними, здоровими, кількісно розумними, нешкідливими для безпосереднього споживання чи впливу на третіх осіб тощо. Виробники в умовах нерегульованого ринку (які, до речі, в особистому плані нічим не відрізняються в кращий бік від споживачів), керуючись мотивом отримання чи максимізації прибутку, як правило, йдуть назустріч



споживачам з будь-якими платоспроможними потребами. У зв'язку з цим виникає необхідність такого втручання держави в господарське й соціальне життя країни, яке б, зберігаючи і підсилюючи здорові напрями ринкового саморозвитку, разом з тим обмежувало б саморуйнівні потенції капіталізму, і, що головне (і важче) – формувало й втілювало в життя нову духовно-споживацьку парадигму/стадію життєдіяльності людства – *креативну*.

У контексті зазначеної ідеї буде, на наш погляд, доцільним хоча б фрагментарно розглянути, що і як має робити держава, виконуючи притаманні їй функції. Як уже було зазначено, держава захищає *конкуренцію* – гігантське джерело творчості мас, і в плані саморозвитку й самореалізації тих, хто знаходиться на боці пропозиції – творців та виробників життєвих благ, і в плані задоволення найрізноманітніших потреб, багато з яких самі є чинниками зростання творчого потенціалу суспільства. До останніх можна віднести платні інформаційні, освітні, культурно-мистецькі послуги, а також товари, які можна віднести до інструментарію креативного розвитку – книги, комп'ютери, програмне забезпечення та тисячі інших речей, які потенційно здатні сприяти формуванню творчої особистості. Але водночас, як ми знаємо, на боці попиту є численні платоспроможні запити на речі, які можуть «опустити» людину до бездумного, бездуховного, марнославного, часом шкідливого споживацтва. Враховуючи це, держава, виконуючи інші свої функції, може здійснювати необхідне коригування. Вважається, що здійснюючи таку функцію, як *забезпечення правової бази й суспільної атмосфери*, держава виключно «сприяє ефективному функціонуванню ринкової системи» [ 7, С.88]. Це є вірним, але частково. В рамках виконання цієї функції держава може вдатися і до певних економічних чи адміністративних обмежень і утисків вільної конкуренції, наприклад, через регулювання чи заборону окремих видів рекламної діяльності, яка є невід'ємним супутником економічної конкуренції. Що стосується підтримки та розбудови ринку, то виконання державою цієї функції відкриває для сприяння створенню креативного суспільства величезні можливості. Завдяки вдало розробленим та суворо й чітко адміністрованим законам стосовно тієї ж самої конкуренції можна суттєво примножити творчий потенціал ринкового суспільства. Навпаки, нечесна конкуренція, її численні жертви серед господарюючих суб'єктів здатні гасити творчу ініціативу більшості підприємців.

Дуже важливою задачею держави в рамках виконання даної функції є чітке регулювання нею прав інтелектуальної власності на всіх рівнях господарювання. Особливої актуальності це питання набуває в зв'язку з появою, швидким поширенням та урізноманітненням форм функціонування всесвітньої комп'ютерної мережі *Інтернет*. В силу цього виникає нагальна потреба подальшої розробки, постійного вдосконалення та оперативної міжнародної кооперації практично всіх держав світу по регулюванню прав власності як дуже потужного джерела вибуху креативності в глобальному масштабі.

Виконання даної функції також передбачає створення такої правової бази та суспільної атмосфери, яка б забезпечувала повну зайнятість і повний обсяг виробництва стосовно всіх економічних ресурсів країни. Важко заперечити той факт, що потенційно найкреативнішим ресурсом є підприємницькі здібності. Враховуючи справжню рідкісність цього ресурсу – в середньому приблизно 5% працездатного населення – держава має здійснювати політику максимального сприяння в справі стовідсоткового залучення носіїв цього ресурсу до господарської діяльності. Це повинен бути системний комплекс заходів у сфері оподаткування, регуляторної політики, охорони від рейдерства, чиновницького та бандитського рекету тощо.

При виконанні державою такої функції, як *перерозподіл доходу* виникає нелегка дилема пошуку балансу між забезпеченням, з одного боку, економічної справедливості,

яка має великий потенціал поточного та майбутнього стимулювання і самої творчої праці, і підготовки тих передумов, без яких така праця є неможливою, а з іншого, - соціальної справедливості відносно тих верств населення, яких чисто економічна справедливість або нещаслива доля відкидає до низького, інколи жебрацького рівня споживання. Особливо прикрими є ті випадки, коли потенціал особистості з творчими здібностями не може реалізуватися через брак коштів на освіту, охорону здоров'я, мобільність тощо. Тому видається перспективним збільшення державою акценту на перерозподіл коштів саме таким особам. Це доцільно робити у безгрошовій формі, щоб кошти не були використані на інші цілі. В Україні, зокрема, треба неодмінно збільшити оплату праці всіх працівників бюджетної сфери, зайнятих творчою інтелектуальною працею, а також тих, хто готує ім. достойну зміну.

Спираючись на прогнози демографів про подальше зменшення народонаселення, українським державникам слід подумати про економічно й соціально привабливі умови імміграції й надання дозволу на постійне проживання (щось подібне грінкарті) особам з великим креативним потенціалом на кшталт тих нормативних актів та конкретних дій, які вже давно практикують найбільш розвинуті країни світу. В США, наприклад, з усіх нобелівських лауреатів останніх двох декад кожен четвертий – іммігрант. І не завжди причиною такого типу переїзду до Америки була більша матеріальна винагорода. У значній мірі вчені прагнуть до плідного цехового спілкування, ширшого наукового співтовариства більш високого рівня, коли у великій і краще організованій науковій школі виникає синергетичний ефект академічних досягнень і відкриттів. Подібно тому, як у багатьох командних видах спорту (футболі, баскетболі, хокеї тощо) гравець з видатними здібностями ніколи не стане справжньою зіркою у слабкому клубі, так і в науці час, коли переважали одиночки-винахідники, давно минув. Інтелектуал-креативщик може досягти «сяючих вершин науки», в основному, тільки завдяки відповідному рівню колег, що його оточують, фундаментальної наукової школи, яка створюється довгими роками й десятиліттями. За радянських часів у СРСР відбувався постійний доцентровий процес перетікання кращих представників наукової та культурно-мистецької еліти з усіх союзних республік до Москви. Звичайно, «зразкове комуністичне місто» вабило радянську периферійну інтелектуальну еліту найкомфортнішими в СРСР умовами життя. Але перспективи професійного зростання вченого чи митця також відігравали не останню роль у перетворення столиці на культурно-мізковий центр з великою щільністю відповідних науково-дослідницьких центрів, навчальних закладів, музеїв, театрів і т.п. Ленінград (нині – Санкт-Петербург) у цьому відношенні, в силу аналогічних з Москвою причин, посідав почесне друге місце. Після розпаду СРСР дуже популярним було з'ясування того, яка з новоутворених пострадянських держав отримала в спадок більшу частку ресурсів, маючи на увазі переважно матеріальні ресурси – капітал і землю ( а в складі ресурсу земля – різноманітні поклади в її надрах). Насправді, пострадянська Росія отримала лівову частку при розподілі ресурсного потенціалу СРСР – найкреативніший золотий фонд радянської доби – більшість кращих представників інтелектуальної еліти колишньої союзної держави. Причому інтелектуальні здібності, як показують відповідні наукові дослідження, мають здатність до генетичного відтворення, на відміну від матеріальних ресурсів, які, навпаки, мають тенденцію до вичерпання, фізичного й морального старіння, що, до речі, і відбувається з успадкованими від СРСР виробничими потужностями.

Без перебільшення, великими є можливості держави посприяти розбудові креативного суспільства завдяки ефективній реалізації нею такої функції, як *перерозподіл ресурсів*. З одного боку, усвідомлюючи витрати переливу, держава, спираючись на численні заборонні та обмежувальні нормативні акти, а також на

особливе антистимулююче оподаткування, вилучає матеріальні та людські ресурси з галузей та виробництв, які «опускають» й наvertsають націю в напрямку раніше досягнутих стадій розвитку людської цивілізації. І це можуть бути не тільки виробництва, продукція яких напряму і явно шкодить здоров'ю чи моральному стану суспільства. На жаль, керованість мотивом прибутку за умов вільних ринкових відносин здатна призвести до пропозиції чималої кількості подібних неочікуваних продуктів, бо підприємницька креативність може бути й злякисною. І ніхто, крім держави, не в змозі це виявити, поставити під дієвий контроль і створити умови для відтоку ресурсів з таких галузей і окремих фірм. Найбільшою складністю у цій справі може виявитися питання про коло подібних галузей і продуктів. Воно стосується не позитивної, а нормативної економічної науки, і має відношення до виконання державою водночас двох функцій – 1) забезпечення правової бази і суспільної атмосфери функціонування змішаної економіки на переважно ринкових засадах та 2) перерозподіл ресурсів. Визначення кола виробництв з негативними побічними ефектами може бути досить тривалим і суперечливим, але неухильний генеральний тренд висхідної цивілізаційної еволюції дає підстави для оптимістичного перспективного бачення даної проблеми.

Інша справа з перерозподілом ресурсів, за якого для зростання креативного потенціалу суспільства можуть бути дуже суттєві вигоди переливу. Якщо продукти, з виробництва яких треба виводити ресурси, однозначно визначити дуже важко, то екстерналії зі знаком «плюс» для примноження креативності нації можна побачити неозброєним оком і досить чітко порахувати усі вигідні наслідки такого переливу ресурсів.

Не втрачають, і навряд чи втратять, свою актуальність ті форми вигод переливу, які вже можна вважати класичними – в охорону здоров'я та освіти. В деяких країнах за допомогою механізмів збільшення або попиту, або пропозиції держава суттєво впливає на зростання споживання цих продуктів у структурі загальних витрат населення. Загальновідомо, що отримання в більшому обсязі субсидованих або повністю профінансованих з держбюджету, тобто перетворених на квазісуспільні, медичних та освітніх послуг певними особами, які віддадуть їм перевагу у своїх споживчих пріоритетах, автоматично потягне за собою цілу низку вигод переливу для усіх без винятку громадян даної країни. І більшість з цих наслідків позитивно, прямо або опосередковано, відіб'ється саме на зростанні креативного потенціалу суспільства.

Особливої ролі у виконанні державою функції *перерозподілу ресурсів* набуває її інноваційна політика. В останні десятиліття якість управління інноваційними процесами та їх стимулювання з боку держави перетворюється не тільки на чинник конкурентноспроможності країни в сучасній світовій економіці, але й на один із суттєвих факторів переходу до нової – креативної – парадигми розвитку людського суспільства.

Більшістю країн, які свій економічний розвиток пов'язують із досягненнями науки та активними інвестиційними процесами, розроблені документи, які визначають концептуальне й стратегічне бачення національної інноваційної системи (НІС). Такий документ уперше було розроблено в США. Аналогічні документи з'явилися також у Великій Британії, Франції, Німеччині та інших країнах ЄС, а також в Росії, Білорусі, Казахстані та деяких інших країнах. Ключова роль у формуванні НІС належить державі [8, С.8].

На жаль, протягом усіх років незалежності в Україні спостерігаються посилення спадного тренду в технічному і технологічному розвитку національної системи господарювання та відставання в цьому відношенні від провідних економік світу. З бюджету країни на науку асигнується в 10 разів менше коштів, чим на держапарат та

правоохоронні органи [8, С.8]. Теза про те, що приватизація й ринкова лібералізація господарських відносин спрацюють в дусі *laissez faire* й автоматично модернізують економіку шляхом запуску інноваційної активності виявилася ідеалістично переоціненою. Більшість підприємств приватизованого сектору не була ні реконструйованою, ні модернізованою, тобто приреченою на поступову втрату конкурентноспроможності, що вочевидь ще раз підтвердилося під час нинішньої світової фінансово-економічної кризи. Кількість інноваційно активних підприємств в Україні зменшилася з 26% у 1994 р. до 13% у 2008 році [8, С.8]. Гальмування розвитку високотехнологічних галузей народного господарства супроводжується падінням рівня кваліфікації людських ресурсів - праці й підприємницьких здібностей, а також стимулів для нарощування креативної складової двох найголовніших факторів виробництва. Найбільш випукло ця деградація проявляється в погіршенні матеріально-технічної бази наукових та науково-технічних досліджень, переході до переважного впровадження запозичених технологій не самої вищої якості, відносному зростанні частки закордонних інвесторів з короткотерміновими цілями швидкого отримання надприбутків, перетворенні України у сировинний придаток провідних високотехнологічних економік світу. У зв'язку з цим виникає нагальна потреба розробок такої державної політики, яка б не тільки забезпечувала розширене відтворення об'єктної бази інноваційної діяльності. Технізація, звичайно, відіграє чималу роль в економічному зростанні країни. Але більш важливим, і водночас важчим, є суттєве переосмислення пріоритетів цієї політики. Провідні економісти країни наразі вбачають необхідність проходження «етапу споживацької стриманості й навіть жертвовності як це свого часу зробили в США, Англії, Китаї, де сповідуються цінності зростання» [8, С.8], На наш погляд, цього недостатньо, якщо розглядати таку політику не як антикризову, а як перспективну і магістральну в плані сталого прогресивного розвитку і окремих країн, і світової цивілізації в цілому. Виконуючи наступну свою функцію – *стабілізації економіки* – держава має перейматися не тільки питаннями безробіття й інфляції, а й по-новому трактувати зміст цих цілей та засоби їх досягнення. Так, вирішуючи проблему безробіття, держава, безперечно, повинна зважати на те, що рівень виробництва безпосередньо залежить від сукупних витрат у даній економіці. Коли вітчизняні економісти пропонують *споживацьку стриманість і жертвовність*, то, як свідчить із контексту їх заяв, мається на увазі структурний перерозподіл у загальному обсязі витрат на користь інвестиційних витрат, як приватних, так і частки урядових витрат усіх рівнів, спрямованих на піднесення інноваційної діяльності державного сектору, так і опосередкованому заохоченні аналогічної активності в приватному секторі економіки. Такий підхід, на наш погляд, є дещо застарілим, бо його реалізація допоможе у виході з чергової рецесії/ депресії та подоланні відставання у техніко-технологічному розвитку від провідних економік світу, підвищенні конкурентноспроможності, покращенні торгового/платіжного балансу своєї країни. Але така політика не зарадить у пошуку відповідей на глобальні виклики й проблеми сьогодення, про які вже згадувалося раніше. Наразі більш актуальною постає задача зміни структури споживчих витрат, вкупі з витратами на імпорт, які за обсягом превалюють у більшості розвинених країн. Безумовно, споживчі витрати за обсягом (разом з інвестиціями та держвитратами) мають бути достатніми для повної зайнятості й повного обсягу національного виробництва, але бажано, щоб домогосподарства витрачали їх не на продукти марнославства, хизування чи потурання шкідливим для тіла та душі забаганкам, а для здорової креативної життєдіяльності. Повторюємо: така переорієнтація споживацької поведінки – надважка й досить довготривала справа. Але сучасний стан світової цивілізації, споконвічна проблема «потреби - ресурси», циклічна волатильність розвитку ринкової економіки не

залишають людству вибору. Усвідомлюючи це, кожна держава має переосмислити й намагатися по-новому, більш раціонально й перспективно виконувати всі вищезазначені функції. При цьому кардинально зростає й переосмислюється роль і функції міжнародних та світових економічних, політичних та суспільних інституцій. До вже існуючих проблем та викликів (згаданих раніше) ці інституції мають додати ще одну, останню за порядком, але не останню за значенням – проблему неминучої зміни парадигми споживацької поведінки в кожному домогосподарстві кожної країни світу. Нова, більш адекватна сучасному стану світу та кращій перспективі його прогресивної еволюції стадія розвитку людства може, на нашу думку, стати реальністю, якщо світова спільнота збагне, що ключовим засобом і водночас метою цієї еволюції є креативність. У дихотомії «економічний розвиток - креативність» вже важко визначити, де причина, а де наслідок. Але ця дихотомія, наголошуємо, може перетворитися на справжній вічний двигун подальшого прогресивного розвитку людства тільки за умов, якщо споживання, в свою чергу, стане засобом становлення і сталого відтворення духовної творчої особистості. І одному ринку без переосмисленої ефективної багатофункціональної діяльності держави з цією задачею не впоратися.

## Список літератури

1. Landreth H., Colander D.C. History of Economic Thought. Second Edition. – Houghton Mifflin Company. – Boston, 1989. – 428 p.
2. Rostow W. W. The Stages of Economic Growth. – Cambridge: Cambridge University Press, 1960.
3. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), “Creative Economy Report”, unctad.org.2008.www.unctad.org
4. Americans for the Arts. “Creative Industries 2008; The State Report”, Americansforthearts.org.2008.www.americansforthearts.org
5. Florida, Richard and Currid, Elizabeth, “Bohemian Rhapsody”, *The New York Times*, 31 July 2005.
6. Маслоу А. Г. Дальние пределы человеческой психики. – СПб.: Евразия, 1999.
7. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. 11-го изд. – М.: Республика, 1992, Т.1. – 399 с.
8. Голос України, № 176 (4676), 19.09.2009.

*Б. Ревчун*

### **Роль и функции государства в построении современного креативного общества**

В статье рассматривается вопрос переосмысления роли и функций государства в свете требований современного этапа развития общества, суть которого состоит в росте креативности как главной цели человеческой жизнедеятельности и одновременно средстве достижения данной цели. Обосновывается целесообразность расширения объекта использования определения «креативный» с уже существующего словосочетания «креативная экономика» до нового термина «креативное общество» как более адекватного для современной стадии человеческого развития.

*B. Revchun*

### **The Role and Functions of Government in Building a Creative Society**

The article deals with the issue of the reappraisal of the role and functions of a government in the light of the demands of the contemporary stage of the development of a society, the gist of which is the growth of creativity, which turns out to be both the aim and the means of human economic and social activities. The author grounds the expediency of the widening of the object of the usage of the attribute “creative” in the word-combination “creative economy” to the term “creative society” as the most adequate for the contemporary stage of human development.

Одержано 29.09.09

УДК 123.456:789

**С.О. Пермінова, доц., канд. пед. наук**

*Національний технічний університет України "КПІ"*

## **Комунікативна компетентність менеджера в сучасній діловій взаємодії**

В статті проаналізовано нові комунікативні тенденції, які характерні для сучасного ділового простору. Висвітлені питання теорії, практики, особливості процесу комунікації та охарактеризовано технічний рівень спілкування. Набули розгляду професійні вміння і навички менеджера, що формують його комунікативну компетентність та впливають на ділову активність, позитивний особистий імідж і репутацію фірми, а також дозволяють максимально реалізувати творчий потенціал керівника.

**комунікативна компетентність керівника, сучасна ділова взаємодія, ефективні методи управління**

Основною формою людського співіснування являється спілкування. Відсутність чи недостатність його можуть деформувати особистість, оскільки обмін інформацією лежить в основі практичного всього, що ми робимо, і слугує життєво важливою ціллю встановлення взаємозв'язків і співробітництва людей. Розглядаючи спілкування як процес розвитку контактів, породжується потреба у сумісній діяльності, що передбачає сприйняття, розуміння партнера, безпосередній комунікативний процес та відпрацювання єдиної стратегії взаємодії.

На думку американських, англійських і японських провідних менеджерів практично усі проблеми управління так чи інакше пов'язані з відсутністю комунікативної компетентності керівника. Не уміння ефективно спілкуватися є головною перепорою на шляху досягнення цілей, що стоять перед організацією.

Проблема спілкування в якості самостійного об'єкту дослідження виділилася відносно недавно. Однак її значення настільки велике, що ця категорія сьогодні займає одне із провідних місць і є однією із базових категорій в управлінській, психологічній та педагогічній науках. Дослідженню організації сучасної ділової комунікації присвячено праці вітчизняних та зарубіжних науковців Завадського Й.С., Куніциної В.Н., Палехи Ю., Петровської Л.О., Сидоренко О.В., Ханта Д., Коттера Дж., Голмана Д., Бартрама П. та ін..

Метою статті є вивчення ділової взаємодії як елементу продуктивної діяльності менеджера, що слугує засобом підвищення його комунікативної компетентності.

Методологічну основу становлять концептуальні положення філософії про діяльність як спосіб самореалізації людини та детермінованість її розвитку змістом і способами професійної діяльності; ідеї управлінської, психологічної, педагогічної і соціологічної наук з питань розвитку та удосконалення особистості; загальнонаукові принципи цілепокладання, системності, самоорганізації і творчого підходу до процесу комунікативної взаємодії.

Способи, сфери і динаміка мовних комунікацій визначається соціальними функціями людей, які її здійснюють, їхнім положенням в системі суспільних відносин, приналежністю до тієї чи іншої спільноти. Спілкування регулюється факторами, пов'язаними з виробництвом, обміном і потребами, а також із законами, що склалися в суспільстві, правилами, нормами, соціальними інститутами та ін..

У сучасному діловому світі яскраво прослідковуються нові комунікативні тенденції, які характеризуються перш за все підсиленням ролі спілкування, особливо неділового. Ця тенденція має свої особливості в професійній діяльності топ-менеджерів,

які до 90% часу проводять у мовних контактах з іншими людьми, і не тільки з безпосередніми підлеглими чи керівниками, вони регулярно зустрічаються з тими, хто на перший погляд ніяк не пов'язаний з вирішенням професійних завдань. Широта тем, що порушуються під час обговорень, надзвичайно велика. Керівники зазвичай не обмежуються плануванням, визначенням бізнес-стратегій, проблемами персоналу та іншими турботами топ-менеджерів. Вони обговорюють буквально усе, навіть те, що віддалено пов'язано з їхнім бізнесом. Такі бесіди містять велику кількість жартів стосовно інших людей в організації чи галузі. Позаробочі дискусії стосуються сімейних справ та хобі. Тим не менш генеральні менеджери здійснюють постійний вплив на інших своїми проханнями, переконаннями, іноді лестощами і погрозами. Проводячи більшу частину часу в коротких, не пов'язаних між собою бесідах, вони обговорюють окремі проблеми не більше десяти хвилин, що дозволяє за короткий час порушити велику кількість питань.

Більша частина робочого дня керівників не являється запланованою, оскільки навіть ті генеральні менеджери, які працюють за стислим графіком, значну частку часу приділяють обговоренню неофіційних питань. За твердженням Джона Коттера менеджери не складають списки важливих справ і не обмежуються кількістю людей, з якими необхідно зустрічатися, незважаючи на поради спеціалістів. Більшу частину вони витрачають на розмови із випадковими людьми в коридорах організації. Однак таким чином вибудовується система ділових зв'язків. В сучасному інтенсивному діловому середовищі подібна поведінка відіграє суттєву роль в попередженні синдрому вигорання та у розвитку довгострокової конкурентної переваги [9] (Kotter J., 1999, p.148).

Дії менеджера важко сьогодні класифікувати у відповідності з традиційними категоріями, такими як планування, організація, контроль, управління і робота з персоналом. Робота керівника сучасного бізнесу – це головним чином спілкування, яке важко назвати “діловим”, зазвичай це “малі розмови”, що здійснюються кількома способами – цитування партнера, позитивні констатації про його життя, чи життя інших людей, інформування щодо цікавих, хоча не завжди ділових питань, а також техніка ділової розповіді.

Міжособистісні відносини на сучасному етапі розвитку ринку важливі не тільки всередині фірми, а й за її межами, в діловій взаємодії з фірмами-партнерами, постачальниками, клієнтами, споживачами продукції, а також з безпосередніми підлеглими. Сьогодні сформувалася нова парадигма – маркетинг відносин, націлений на розвиток довгострокових і економічно ефективних зв'язків. До основних чинників таких відносин можна віднести: єдність, емпатію, взаємний обмін та довіру. Обидві сторони мають бути пов'язані між собою для розвитку довгострокових відносин. Ця залежність та взаємні інтереси поєднують їх, а здатність бачити ситуацію очима іншої людини допомагає в розвитку ділової взаємодії. Будь-які довгострокові відносини містять взаємини “даю - беру”, тобто одна сторона іде на аванси і поступки, а в обмін отримує відповідні дії. Така поведінка викликає довіру, що відображає ступінь впевненості кожної із сторін, і слугує тим клеєм, який зберігає тісні взаємовідносини на тривалому шляху.

Усе більш розповсюдженими стають ідеї про те, що маркетинг повинен здійснюватися індивідуально, один на один з клієнтом. У відповідності із цією концепцією до клієнта необхідно ставитися як до унікального індивіда. Тобто майбутнє вбачається за індивідуалізованими міжособистісними відносинами у діловій взаємодії, і така соціально-рольова формула як “продавець-клієнт” змінюється на змістовно оновлену “Ви єдиний для мене, а я – для Вас”.

Сучасна розвинута комунікаційна модель більше нагадує двобічний потік інформації, де оцінюються якість її передачі, повнота, зміст, форма, що дозволяє не тільки швидко і правильно скласти картину про предмет, який нас цікавить, але й вибрати ділову стратегію і тактику, визначити параметри реалізації цілей.

До основних аспектів ділової взаємодії належать способи управління процесом комунікацій. Це перш за все, уміння моделювати ситуацію, тобто формувати, прогнозувати її розвиток, враховувати суттєві фактори, що дозволять поліпшити стан справи. Також це здатність виявляти необхідність змін, і бути готовим швидко реагувати на нові тенденції, гнучко приймати рішення в непередбачених обставинах, знаходити ресурси й можливості закріплення власної позиції, виграшу та досягнення успіху. Уміння впроваджувати стратегію в практику, конкретні дії, в контекст комунікації, систему договорів і аргументів доказу дозволяють вдало організувати і провести ділову комунікацію.

Для досягнення успіху менеджерам слід усвідомлювати стратегічні закони управління спілкуванням, які говорять, що відсутність комунікативного контакту або його продуктивної результативності створюють проблему не тільки в досягненні взаєморозуміння, але й у досягненні погодження позицій. Природним засобом усунення цих труднощів виступає роз'яснення, яке дозволяє пояснити позицію, зробити повідомлення достатньо повним, несуперечливим, недвозначним.

Суть другого закону полягає в емоційно-позитивному ставленні до людини, тобто в симпатії, прихильності, дружбі, довірі. Щоб здійснити стратегічний задум необхідно викликати у співрозмовника більше позитивних емоцій та усунути умови неприйняття інформації. Дії менеджера спрямовуються на зміст комунікативного повідомлення, який не тільки не суперечить принципам партнера, а й сприяє задоволенню його потреб.

Друга тенденція сучасного ділового світу пов'язана з ослабленням ролі безпосереднього спілкування у зв'язку з поширенням таких явищ як "віртуальні переговори", "віртуальна організація", "віртуальні робітники", а також "кібер-взаємодія", "телеробота", електронний бізнес і т.д.

У віртуальній команді зазвичай учасники роз'єднані географічно та організаційно. Тому їх взаємодія здійснюється за допомогою різних комбінацій електронних комунікаційних систем. Робота в таких командах організовується таким чином, що комунікації та звіти доступні на гарячій лінії /online/ в загальній комунікаційній системі, що сприяє прискоренню реакції на запити глобалізованого ринку.

Телеробота є доволі популярною і швидко розвиваючою альтернативою традиційному стилю. Ця тенденція сприяє не тільки прагненню робітників вільно розпоряджатися своїм часом, а й можливістю роботодавців збільшити свої прибутки за рахунок економії на орендній платі. Нова концепція офісного простору передбачає використання не постійних, а тимчасових офісів (по аналогії з «гарячими лініями»). Подібні «гарячі кабінети» можуть ділити між собою кілька робітників. Куди б такий працівник не приїхав у справах своєї фірми, він може працювати в подібному кабінеті. Телеробочі центри представляють собою корпоративні офіси в мініатюрі. Тенденція знімати кімнати а готелях для організації там офісів фірми призвела до розвитку нового напрямку в бізнесі – офісних готелів. Для багатьох сучасних менеджерів офіс – це не місце для роботи, а місце для зустрічей і спілкування з колегами, обмін приватною інформацією і надання допомоги у вирішенні проблем. На думку президента однієї із крупних компаній П.Бартрама, майбутня роль офісів буде полягати у допомозі встановлення системи соціальних зв'язків та системи обміну знаннями [8] (Bartram P., 2000, p.270).

Третє тенденція сучасної ділової взаємодії пов'язана з підсиленням ролі спілкування в процесі створення послуг, оскільки послуги набувають тенденції не «надаватися», а створюватися в процесі взаємодії виробника і клієнтів. Сучасне ділове спілкування в значній мірі представляє спілкування виробника і споживача в їх сумісній діяльності (післяпродажне обслуговування, сервіс, включення в загальну вартість товару крім матеріальної, ще й інтелектуальну складову та ін..).



Основні положення цієї концепції виконують конкретні дії, що впливають на результат і якість. Зазвичай послуги надаються у ході зустрічі між працівниками фірми і клієнтами (часто із залученням інформаційних технологій та інших технічних ресурсів). Тому комунікативна компетентність співробітників, їх зацікавленість та професіоналізм відіграють вирішальну роль у сумарній якості.

При налагодженні міжособових комунікацій важливо враховувати психологічні перешкоди на шляху поширення та прийняття інформації, які виникають з різних причин: упередженість, соціальні, політичні, моральні, професійні та інші відмінності між людьми. Для удосконалення комунікацій велике значення має техніка спілкування: використання правильних висловів, точних термінів, наочних матеріалів, стилю його викладання та ін.

Умовою успіху в менеджменті є вільний потік комунікацій, який передається не лише від керівника до підлеглих, але й навпаки (від підлеглих до керівника). Тобто потрібне двостороннє спілкування, яке дозволяє керівництву визначити, наскільки є зрозумілими для підлеглих завдання та використати їх пропозиції для досягнення успіху.

Розглядаючи компетентність як сукупність умінь і навичок, що необхідні для ефективного спілкування, викристалізовується міра комунікативної компетентності менеджера, яка виявляється у ступені успішності використання засобів впливу та створення позитивного враження на інших людей. Відповідні вміння формуються на основі знань про сутність процесу спілкування, його види, фази і закономірності розвитку, про комунікативні методи і прийоми та яким впливом, можливостями і обмеженнями вони наділені. Це також знання про те, які методи є найбільш ефективними по відношенню до різних людей і ситуацій. До цієї області відносяться і знання щодо рівня розвитку особистих комунікативних умінь та ефективних методів використання.

Комунікативна здатність трактується сьогодні двояко: як природна здібність людини до спілкування і як комунікативна продуктивність. Є «генії» спілкування і є люди, які ледве «відповідають» простим комунікативним завданням і звичним соціальним ситуаціям. Однак завдячуючи зусиллям можна і необхідно розвивати високу комунікативну продуктивність.

Оскільки в процесі спілкування людина думає, переживає емоційно, у неї виникають відповідні бажання, тобто приймає участь особистість в цілому, а не її окремі аспекти, тому відповідно мова йде про виділення елементарних системних умінь як складових комунікативної компетентності. Є такі характеристики спілкування, які виявляються у однієї і тієї ж людини в різних контекстах і характеризують специфічний для неї «профіль» комунікативної компетентності зі своїми підйомами і спадами. Крім того, такі характеристики можуть стійко виявлятися у взаємодії цієї людини з конкретним партнером або ж в конкретній ситуації.

У спілкування зазвичай використовуються вербальні, невербальні і паралінгвістичні сигнали, однак для розуміння прихованого смислу недостатньо уміння відтворювати і уміння сприймати прямі сигнали, виявляється необхідність ще й в уміння сприймати експресивні сигнали, які партнер хотів би приховати, а також уміння передавати обманні сигнали, мета яких приховати істинну проблему та цілі.

Комунікативна компетентність розвивається перш за все завдячуючи умінню активно слухати і регулювати емоційну напругу. Активне слухання передбачає володіння уміннями самовираження і дії. Воно забезпечує не тільки правильне сприйняття партнера, а й впливає на нього. Тому тренуючи уміння слухати, автоматично розвивається здатність виражати свої думки, відчуття та впроваджувати їх в дію.

Активне слухання менеджера спрямоване перш за все на формування і вирішення комунікативних задач, в той час як пасивне – це зміна станів в процесі впливу комунікативних стимулів. Спроба чітко сприйняти сказане партнером, а також упевнитися в правильності свого сприйняття допомагає зосередити увагу на партнері,

«розговорити», почути і зрозуміти його. Однак такого результату можливо досягти лише у тому випадку, якщо активний слухач не тільки володіє відповідною комунікативною технікою, а й правильно її використовує.

Важливим моментом у комунікаційному процесі є регуляція емоційної напруги. Хоча в діловому спілкуванні мова йде не завжди про зниження цієї напруги. З досвіду керівників, інколи необхідно якраз її підвищити, оскільки напруга знаходиться не на оптимальному рівні, що веде до зниження ефективності взаємодії під час переговорів.

Останнім часом увага спеціалістів, що займаються проблемами організаційної поведінки, усе частіше спрямована на поняття *емоційного інтелекту*, тобто здатність людини управляти собою та іншими. Він включає самосвідомість, контроль імпульсивності, наполегливість, впевненість та самомотивацію. Емоційний інтелект є соціальним еквівалентом загального інтелекту. В організації, де відбуваються швидкі зміни, емоційний інтелект є вирішальним у службовому просуванні. Сьогодні емоційний інтелект більш важливий для кар'єрного успіху, ніж загальний інтелект та технічна компетентність.

У процесі професійної діяльності менеджера відпрацьовується діловий стиль спілкування, який мотивується цілями та конкретними умовами і розвивається в процесі мовного контакту. Загальною характеристикою ділового стилю є орієнтованість на досягнення конструктивного результату, що складається із оптимального комбінування позицій учасників комунікативного процесу. Є один загальноприйнятий критерій, що дозволяє розрізнити способи спілкування і здійснюються на основі об'єктивних оцінок, фактів та неупередженості. Це основне питання ділового стилю і воно не залежить від того, що конкретно обговорюють партнери.

В економічних системах з розвинутою конкуренцією нагальним є формування професійної етики керівника. Реалізація норм і правил етикету допомагає ефективніше організувати процес управління колективом в нових умовах господарювання та позитивно вплинути на виховання підлеглих. Комунікаційний процес передбачає створення правильної настанови свідомості, що виявляється у ставленні людини до оточуючого світу, інших людей, своїх колег. Для формування правильної настанови необхідно долати стереотипи упереджених уявлень, неправильні відносини та оцінки, тобто стереотипи мислення, використовуючи комунікативні принципи оптимізації службових відносин. Менеджерам важливо уміти формувати поточні та перспективні цілі перед усім колективом і кожним членом окремо, що досягається компетентними консультаціями, чітко сформульованими посадовими інструкціями, делегуванням повноважень, усними розпорядженнями та вказівками.

Порушення або недотримання норм ділової етики, несумісність цілей, різних оцінок і підходів частіше всього стають причиною конфліктів. В сучасному діловому світі конфлікт є своєрідною боротьбою та грою, що має певні цілі, де кожна сторона щось ставить «на карту» в надії виграти більше. Ставка в конфлікті є ціннісним виміром заставної ціни. Найгостріша і найактивніша форма суперництва характеризується активними діями на основі розподілу сил і виявлених недоліків сторін. Подібний конфлікт розвивається як протидія суб'єктів, спрямованих на досягнення певної мети, за межами якої залишається: користь, інтерес, можлива упередженість до партнера. Головне в цьому конфлікті – це досягнення перемоги однією із сторін.

Особливо часто створюються конфліктні ситуації під час ведення комерційних переговорів. Коли між учасниками ділової зустрічі відсутнє елементарне взаєморозуміння, конфліктна ситуація може виникнути неочікувано, навіть без причини. Найбільш правильний засіб управління такого роду конфліктами полягає у тому, щоб знайти єдині загальні цінності, оцінки й підходи. Обов'язковою умовою їх подолання є наявність таких якостей як терпіння та наполегливість, уміння зберігати рівновагу і не виражати посилено своїх негативних емоцій.

Вміння продуктивно і безконфліктно спілкуватися – це сьогодні не тільки важлива професійна якість керівника, але й необхідний елемент його культури, що є невід’ємною складовою бізнесу. Успіх підприємництва сьогодні значною мірою залежить від раціонального керівництва. Нова економічна система потребує ініціативи, стимулювання, спроможності конкурувати як всередині країни, так і на глобальному рівні.

Сучасні вітчизняні підприємства та організації включені до економічного, політичного і культурного життя багатьох регіонів планети, що вимагає високої комунікативної компетентності менеджерів і ретельного дотримання правил етикету. Етичним підґрунтям управлінської діяльності та найважливішим аспектом проблеми прийняття рішень і питань відповідальності виступає сьогодні професійна етика менеджера, оскільки ефективна діяльність сучасного керівника багато в чому залежить від володіння наукою та мистецтвом спілкування, а також знаннями загальноприйнятих правил і норм ділового світу. Практика з усією очевидністю засвідчує, що без вміння налагоджувати ділові стосунки, співробітничати з партнерами, керувати людьми, ситуацією і самим собою, а також досягти комерційного успіху вкрай важко.

Головною умовою ефективності ділової комунікації є усвідомлення того, що можливість реалізації цілей взаємодії зростає, якщо правильно організувати її проведення і створити атмосферу взаєморозуміння, довіри і співробітництва. Ефективні комунікативні методи в управлінні позитивно впливають на оточуючих, на самопрезентацію керівника, його особистий імідж та створення високого рейтингу фірми в суспільстві.

## Список літератури

1. Куницына В.Н. Межличностное общение. Учебник для вузов./ Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. - Спб.: Питер, 2001.- 385 с.
2. Льюис Р.Д. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию / Льюис Р.Д.; пер. с англ.- М.: Дело, 1999. – 167с.
3. Осовська Г.В. Комунікації в менеджменті: курс лекцій / Осовська Г.В. – К.: Кондор, 2003. – 214 с.
4. Рикі В. Грифін. Основи менеджменту / Рикі В. Грифін, В.Яцура. – Львів, 2001. – 605.
5. Сидоренко Е.В. Межличностное общение: [психология: учебник] / [Сидоренко Е.В., Хрящева Н.Ю.]; под ред. А.А.Крылова. - М.: Проспект, 1998. – 406 с.
6. Хант Д. Управление людьми в компаниях: [руководство для менеджера] / Хант Д.; пер. с англ. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999. – 265 с.
7. Bartram P. Space: The Final Frontier / Bartram P. - Director. London, 2000, Jul. P. 339.
8. Kotter J. What effective general managers really do. / Kotter J. - Harvard Business Review, Marcy-April 1999. P. 145-159.

*С. Перминова*

### **Коммуникативная компетентность менеджера в современном деловом взаимодействии**

В статье проанализированы новые коммуникативные тенденции, которые характерны для современного делового мира. Осветлены вопросы теории, практики, особенности коммуникативного процесса, а также охарактеризован технический уровень общения. Рассмотрены профессиональные умения и навыки менеджера, которые формируют его коммуникативную компетентность, влияют на деловую активность, позитивный имидж, репутацию фирмы, а также позволяют максимально реализовать творческий потенциал руководителя.

*S. Perminova*

### **Manager's communicative competence in modern efficient expanse**

There are new communication tendencies, which characterize for modern efficient expanse, have analised in this article. Questions of theory and practice, peculiarities process of communication were viewed; also technical level of communication has analised. Professional ability and manager's skills got an examination, which are formed his communication competence and influence on efficient activity, positive personal image and firm's reputation; also permit maximally realize creative manager's potential.

Одержано 20.11.09

УДК 651. 04

**К.С. Шапошников, доц., канд. екон. наук**  
*Херсонський державний університет*

## Поліалог у сфері телекомунікацій: соціально-економічна сутність та особливості проведення

В статті визначено соціально-економічну сутність поліалогу як особливого механізму організації корпоративного гносеологічного процесу, наведено системуутворюючі креативні ознаки поліалогу, запропоновано логічно-структурну схему проведення поліалогу у сфері телекомунікацій.  
**інноваційна війна, корпоративне управління, оператор телекомунікацій, поліалог**

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним із найбільш важливих, хоча й не помітних на перший погляд підсумків минулого століття стала можливість ведення бізнесу у сфері телекомунікацій на основі прямих рівноправних зв'язків усіх з усіма. Такий спосіб організації взаємодії у економічній та багатьох інших науках одержав назву мережі. Мережний спосіб ведення бізнесу дозволяє діяти без урахування природжених або набутих статусів і обов'язкової участі бюрократичних структур, а також набагато швидше, ніж при використанні традиційної системи опосередкованих відносин. Фактично мережа звільняє економічних агентів від багатьох соціально-політичних та економічних обмежень, генеруючи таким чином вагомий приріст дієздатності. Сьогоднішня загальнодоступність мережних взаємин і ступінь відповідної інституціональної свободи від просторово-тимчасових обмежень забезпечені досягненнями в сфері інтернет- і нано-технологій, нової енергетики, а також генної інженерії. У зв'язку з цим сучасним економічним агентам, незалежно від сфери діяльності, необхідно шукати нові джерела генерації ідей і, у кінцевому підсумку, конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми пошуку нових форм (віртуальних, креативних, мережних) генерації ідей, організації бізнесу загалом висвітлені у працях Й.Ханса, Д.Хомутського, Р.Патюреля, В.Тарасова, Я.Квача, О.Редькіна [1-5]. Хоча названі вчені є представниками різних наукових шкіл, всі вони погоджуються з думкою про те, що епоха завжди прихильного клієнта завершилася, тому всім економічним агентам необхідно проектувати таку архітектуру організації корпоративного гносеологічного процесу, яка б на виході найповніше задовольнила постійно зростаючі потреби споживачів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на пильну увагу наукової спільноти до стратегій та технологій корпоративного управління операторами телекомунікацій, досі невисвітленими залишаються соціально-економічна сутність, характерні риси та особливості проведення поліалогу у цій сфері.

Метою статті є визначення соціально-економічної сутності та особливостей проведення поліалогу як особливого механізму корпоративного гносеологічного процесу у сфері телекомунікацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найперше розглянемо соціально-економічну сутність поліалогу. Почнемо з того, що поняття «поліалог» досить довго ототожнювали з поняттям «інноваційна війна», яке займає чільне місце серед складних синтетичних об'єктів мислення, що однозначно відносить це поняття до креативної сфери. Саме тому ми вважаємо за доцільне виділити (з безлічі необхідних і можливих) лише два родових поняття, найбільш необхідних, з нашої точки зору, для визначення поняття «інноваційної війни».

Природно, що такими родовими поняттями є «війна» і «логічна система». Наступним кроком ми маємо подати «інноваційну війну» як особливий вид воєн і логічних систем одночасно і обґрунтувати, чому для сфери телекомунікацій ми вважаємо за доцільне називати її поліалогом.

Тривалий час технологія інноваційної війни розроблялася і удосконалювалася у рамках програми «Метаапейрон». Зокрема, деякі елементи технології інноваційних воєн були успішно експериментально застосовані ще у 1991 році, проте досі не використовуються у сучасному вітчизняному корпоративному управлінні операторами (провайдерами) телекомунікацій. Обмовимось, що станом на сьогоднішній день технологія інноваційних воєн складна і багатоаспектна, проте жодна з моделей креативного управління не є простою.

Розглянемо спочатку «інноваційну війну» як війну особливого роду. Ми вважаємо, що війну можна визначити, як спосіб насильницького вирішення суперечностей довільного походження між соціальними та економічними суб'єктами. Відповідно, безліч воєн найбільш доцільним для нашого викладу способом можна розділити на класи за критерієм домінуючого типу застосовуваного в ході бойових дій насильства (фізичне, економічне, психічне й інтелектуальне). Отже, ми одержуємо чотири основні категорії воєн: фізичні, економічні, психічні та інтелектуальні.

Загальною рисою названих широко представлених у людській історії видів воєн є та обставина, що перераховані види насильства застосовуються, головним чином, безпосередньо до особистості супротивника. У цьому контексті новим і досі мало вивченим та майже не застосовуваним видом воєн є інтелектуальні війни - війни, у яких єдино припустимим видом застосовуваного насильства є насильство над мисленням (інтелектуальне), спрямоване на доказ істинності власної інтелектуальної позиції, системи висунутих тез і, відповідно, хибності позиції супротивника, а не на дискредитацію (або придушення) інтелекту, психологічної стабільності чи інших якостей та інтересів супротивника як такого.

Історичним корінням інтелектуальних воєн ми вважаємо давньогрецькі діалоги, характерною особливістю яких була відсутність софістичних технологій і логічно некоректних вивертів, націлених на досягнення інтелектуальної перемоги незалежно від істинності тези, котра відстоюється. З певною умовністю до інтелектуальних воєн можна віднести також наукову дискусію (якщо вона націлена не на простий обмін думками, а на обов'язковий доказ правоти однієї зі сторін).

Інтелектуальні війни, у свою чергу, ми вважаємо за доцільне поділити на дві групи: репродуктивні війни та інноваційні війни. Репродуктивні війни ми визначаємо як інтелектуальні війни, спрямовані на доказ відомих, але не повною мірою доведених істин, щодо яких у різних суб'єктів мислення можуть бути діаметрально протилежні погляди. Загальнокорпоративною метою репродуктивної війни ми вважаємо упорядкування, розширення і гармонізацію існуючих знань, усунення міжособистісних протиріч між комбатантами. Відповідно, інноваційні війни коректним чином можуть бути визначені як інтелектуальні війни, спрямовані на генерацію і доведення нових істин, ідей (ідейних полей), адекватних дійсності та більш ефективних, ніж вже відомі.

При цьому загальнокорпоративна мета інноваційної війни - інтелектуальний розвиток у широкому змісті, здійснення фундаментальних проривів у невизначених, неструктурованих управлінських областях, що мають стратегічне значення. Інакше кажучи, у загальному випадку інноваційна війна - це спосіб вирішення антагоністичних гносеологічних чи аксіологічних протиріч еволюційного характеру між різними суб'єктами корпоративного управління шляхом застосування сторонами логічно коректного інтелектуального насильства (примусового доведення істинності одних тез і хибності інших).

Розглянемо тепер визначення інноваційної війни як особливої логічної системи. Визначимо, спочатку, поняття логічної системи взагалі. Ми погоджуємось з думкою В.Петросяна [6], котрий у загальному виді визначає довільну логічну систему (суб'єктивний логос) як деяке відносно адекватне, відчужене від мислячого соціального суб'єкта відбиття абсолютного об'єктивного логосу, що є, одночасно, засобом ефективного мислення та у широкому сенсі боротьби індивіда за існування. Така

інтерпретація дозволяє говорити про принципову можливість існування в одному інституціональному середовищі ієрархії взаємно субординованих логічних систем (суб'єктивних логосов), що являють собою різні якісні рівні відбиття абсолютного об'єктивного логосу, а також про абсолютну істину особливого роду - реально існуючу, хоча й непізнану абсолютну логічну істину.

Більше того, стає можливим логічно коректно міркувати про ступені істинності (відповідності абсолютному об'єктивному логосу) і гносеологічної ефективності порівнюваних між собою логічних систем.

Для адекватного визначення інноваційної війни як логічної системи нового покоління нам необхідно зробити ще одне зауваження. Ще за часів античності зародилося жорстке протиставлення логічних систем двох типів, які ми умовно назовемо діалогічними та монологічними. Діалогічні логічні системи призначалися для організації колективного мислення двох суб'єктів (діалогу), а монологічні - для підвищення продуктивності односуб'єктного мислення (монологу).

Наведені вище міркування дають нам можливість досить точно, хоча і попередньо, визначити інноваційну війну як синтетичну логічну систему, креативну технологію нового типу, котра поєднує в собі властивості формальної логіки, монологіки, діалектики та діалогіки. Принагідно зауважимо, що детермінуючою креативною особливістю інноваційної війни як логічної технології нового покоління є її відкритість, адже вона розрахована на необмежену кількість учасників антагоністичної інтелектуальної комунікації.

Саме тому інноваційна війна, розглянута нами як особлива багатополярна логічна система, нова креативна технологія впорядкованого масового мислення, котра дозволяє строго встановлювати порівняльну істинність і цінність тих або інших діаметрально протилежних ідеальних конструкцій, В.Петросяном [6] була названа «полілектикою», тому процес багатополісної антагоністичної інтелектуальної комунікації, який і утворює зміст інноваційної війни ми пропонуємо називати «поліалогом». Підсумовуючи сказане, відзначимо, що, хоча ми підходили до визначення інноваційної війни із двох різних сторін, підсумкові конструкти семантично досить близькі між собою і є комплементарними.

Виділимо тепер системоутворюючі креативні ознаки поліалогу:

- наявність багатополісного інтелектуального антагонізму серед потенційних комбатантів;
- наявність принаймні однієї нової ідеальної конструкції довільної природи, що претендує на більшу істинність і/або ефективність у порівнянні з уже відомими;
- наявність спеціального логічного інструментарію, що дозволяє гарантовано здійснити акт інтелектуального насильства;
- наявність спеціальних інститутів та інструментів, що дозволяють повністю блокувати застосування несумлінних логічних і психологічних вивертів, спрямованих на досягнення перемоги будь-якою ціною.

Визначивши такі ознаки, запропонуємо механізм реалізації поліалогу для сфери телекомунікацій.

Дослідивши існуючі понятійні апарати та методологічні підходи, ми дійшли висновку про те, що оптимальною ідейною та методологічною основою для опису і запуску поліалогу є ідеологія, термінологія та технологія, сформовані за кілька тисячоріч використання військової стратегії. Формування ефективного механізму поліалогу у сфері телекомунікацій стало цілком здійсненим завданням для нас після усвідомлення того, що предметну область довільної науки або комплексу наук, адекватно відображену у кваліфіковано підготовленому віртуальному інформаційному просторі мережі Інтернет, можна і доцільно описувати та оцінювати з погляду

потенційної уразливості ідей для логічної та онтологічної критики, а також з погляду порівняльних інноваційно - військових характеристик комбатантів.

Обмовимось, що ключові поняття та нормативно - правові інструментами, які визначають механізм управління інноваційною війною у будь-якій галузі наведено у працях [1; 3; 5]. Важливою креативною особливістю організаційно-економічного механізму поліалогу у сфері телекомунікацій є наявність низки нових корпоративних управлінських інститутів і підсистем, які ніколи раніше не використовувалися у практиці наукової полеміки. Мова йде про інноваційний арбітраж - високоспеціалізовані мережі логічного, семантичного та онтологічного контролю, покликані виявляти та усувати спроби софістичної аргументації, що гарантує новизну, патентну чистоту і якість пропонованих у даному поліалозі ідей і проєктів.

Наш методичний підхід спирається на логічно-структурну схему проведення експериментального поліалогу у сфері телекомунікацій, яка, на нашу думку, може виглядати у такий спосіб (рис. 1). Зауважимо, що у цій схемі ми застосовуємо загальноновживані та специфічні скорочення, серед яких:

- ЗПО - загальні проєкти оптимізації;
- ІП – інноваційні проєкти для підтримки загальних проєктів оптимізації;
- БО – бойові операції за схемою «теза – критика – спростування критики».

Тепер вважаємо за потрібно детальніше розглянути сутність кожного етапу проведення поліалогу. Підготовчий етап містить у собі такі основні складові:

- створення оператором телекомунікацій корпоративного оргкомітету з підготовки інноваційної війни;
- розробка її програми та блоків організаційно-нормативної документації;
- розробка середовища, у якому будуть проходити «бойові дії»;
- формування органів забезпечення та управлінського апарату;
- відбір та інструктаж потенційних учасників про умови участі у поліалозі та його правила.

На етапі первинної оптимізації ми вважаємо за доцільне виконати такі дії:

- добір і первинна порівняльна експертиза розроблених учасниками загальних проєктів оптимізації корпоративної стратегії розвитку оператора телекомунікацій, виконаних у єдиній структурі та за єдиними формальними стандартами;

- відбір та первинна порівняльна експертиза розроблених учасниками приватних інноваційних проєктів 2-5 рівнів спільності (ділових та функціональних стратегій розвитку), спрямованих на підтримку проєктів 1 рівня (корпоративної стратегії) оператора (провайдера) телекомунікацій;

- реєстрація та патентування проєктів, що претендують на статус інновацій;

- проведення комбатантами системи попередніх «бойових операцій» у мережі Інтернет, що мають метою зміцнення власних наукових позицій і ослаблення позицій супротивників у режимі «теза - критика - спростування критики» із заздалегідь обумовленою кількістю ітерацій (до 10);

- підведення підсумків етапу.

Останній етап, названий нами етапом кінцевої оптимізації, передбачає:

- уточнення комбатантами вихідних позицій, виявлення й подання ними в явному виді точок непримиренних розбіжностей, розробка та заповнення підсумкової анкети з контрадикторними альтернативами з найбільш істотних питань;

- проведення багатоітераційного «генерального бою», спрямованого на визначення порівняльної істинності та ефективності найбільш сильних інноваційних проєктів, котрі претендують на остаточну перемогу в інноваційній війні;

- здійснення підсумкових експертиз, анкетних опитувань учасників поліалогу та спостерігачів, нарахування підсумкової суми оціночних балів, набраних комбатантами;

- підбиття підсумків та узагальнення досвіду експериментального поліалогу.

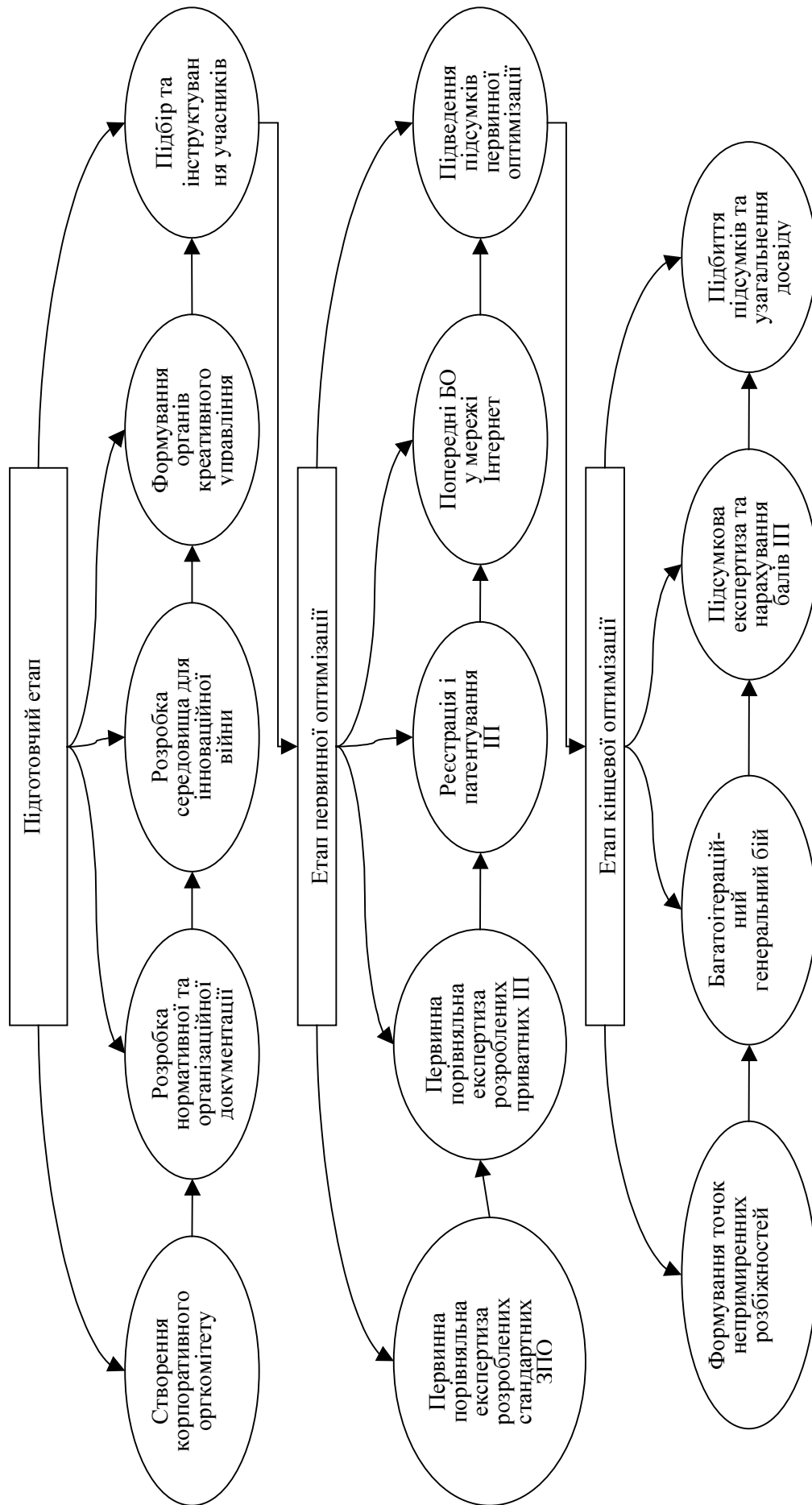


Рисунок 1 - Логічно-структурна схема проведення поліалогу у сфері телекомунікацій



Висновки і перспективи подальших розробок. Запропонований авторський підхід до здійснення поліалогу у сфері телекомунікацій, незважаючи на його технологічну складність, у край гнучкий і легко модифікується залежно від ступеня корпоративної самоорганізації та невизначеності предметної області, глибини інтелектуального антагонізму між учасниками, кількості точок інтелектуального протистояння, обсягу фінансування та інших чинників. Випереджаючи наших критиків, зауважимо, що навіть найбільш технологічно прості та дешеві варіанти організації поліалогу набагато дорожче проведення симпозіумів, конференцій та інших докреативних форм наукової комунікації, однак потенційні наукові та загальносоціальні ефекти описуваної технології настільки потужні, що можуть прискорити розвиток стратегічно важливих наукових дисциплін та соціальної еволюції в цілому на сотні років, а це не має адекватного фінансового вираження.

## Список літератури

1. Ханс Й. Креативность действия: [монографія] / Й.Ханс // пер. с нем. – СПб.: Алетея, 2005. – 320 с.
2. Хомутский Д. Управление идеями: как организовать процесс / Д.Хомутский // Управление компанией. – 2005. - №8. – С.27 – 35.
3. Патюрель Р. Создание сетевых организационных структур / Р.Патюрель // Проблемы теории и практики управления. – 1997. - №3. – С.117 – 124.
4. Тарасов В. Виртуальное предприятие как эффективная форма организации внешнеэкономической деятельности / В.Тарасов // Проблемы теории и практики управления. – 2003. - №3. - С.27 – 31.
5. Корпоративне управління організаційним розвитком: креативні засади: [монографія] / О.С.Редькін, Я.П.Квач, К.С.Шапошников; Одес. ін-т. фінансів. – Ізмаїл: СМІЛ, 2008. – 27 с.
6. Петросян В. Механізм інноваційної війни / В.Петросян // Креакратія. – Київ: Креон, 2007. – С. 114-117.

*К.Шапошников*

### **Полиалог в сфере телекоммуникаций: социально-экономическая сущность и особенности проведения**

В статье определена социально-экономическая сущность полиалога как особого механизма организации корпоративного гносеологического процесса, приведены системообразующие креативные признаки полиалога, предложена логично-структурная схема проведения полиалога в сфере телекоммуникаций.

*K. Shaposhnykov*

### **The social and economy nature and characteristics of polialoga in telecommunication sphere**

In article was determined social and economy nature of the polialoga as a special mechanism of organizing corporate cognitive proces. The article presents the system-creative signs of polialoga, offered logical-block diagram of polialoga in telecommunication sphere.

Одержано 23.11.09

УДК 331.2

О.В. Сторожук, доц., канд. екон. наук, А.В. Михайлюк, здобувач  
Кіровоградський національний технічний університет

## Соціальні гарантії держави в контексті розвитку кадрового потенціалу професійно-технічної освіти України

Стаття присвячена аналізу ролі соціальних гарантій держави в контексті розвитку кадрового потенціалу професійно-технічної освіти України. Виявлено невідповідність державних соціальних гарантій та механізмів їх реалізації в системі освіти, зокрема професійно-технічної. Запропоновані напрямки посилення дієвості механізмів реалізації соціальних гарантій держави в системі професійно-технічної освіти.

**соціальні гарантії, професійно-технічна освіта, кадровий потенціал**

**Постановка проблеми.** В останні роки у вітчизняній системі професійно-технічної освіти відбулися істотні зрушення, обумовлені трансформацією соціально-економічної і політичної ситуації в країні. Це вимагає у свою чергу зміни освітніх стандартів, рівня і якості підготовки кваліфікованих робітників, удосконалення номенклатури спеціальностей відповідно до сучасних вимог. Традиційна система професійно-технічної освіти характеризується застарілою матеріально-технічною базою, недосконалістю кваліфікаційних характеристик на професії та види робіт, державних стандартів професійно-технічної освіти, недостатнім рівнем підготовки педагогічних працівників, і тому неспроможна сьогодні і в найближчому майбутньому забезпечити збереження і розвиток кадрового потенціалу кваліфікованих робітників в Україні.

Серед великої кількості питань, які стосуються державного регулювання системи освіти в Україні, особливе місце належить забезпеченню соціальних гарантій держави в контексті розвитку кадрового потенціалу професійно-технічної освіти.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Темі соціальних функцій держави, формування і використання кадрового потенціалу працівників, розвитку системи освіти як складової національної безпеки держави присвячено багато робіт вітчизняних науковців. Серед інших потрібно виділити таких відомих вчених, як: С.І. Бандур, І.К. Бондар, О.А. Бугуцький, В.М. Геєць, О.А. Грішнова, Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, Т.А. Заяць, Г.І. Купалова, В.І. Куценко, Е.М. Лібанова, М.В. Семикіна, В.П. Семиноженко, Л.М. Фільштейн.

Разом з тим, потрібно визнати, що проблеми забезпечення соціальних гарантій держави в системі освіти, зокрема в контексті розвитку кадрового потенціалу професійно-технічної освіти України все ще залишаються невирішеними. Актуальність і недостатня вивченість зазначених проблем обумовили вибір теми даної статті.

*Метою* статті є аналіз ролі і дієвості механізмів реалізації соціальних гарантій держави в контексті розвитку кадрового потенціалу професійно-технічної освіти України.

**Виклад основного матеріалу.** Як свідчать результати наших досліджень, протягом останніх років спостерігається чітка тенденція щодо скорочення обсягів підготовки кадрів у професійно-технічних навчальних закладах нашої держави. За даними Державного комітету статистики кількість професійно-технічних навчальних

закладів системи Міністерства освіти і науки України скоротилась з 1246 одиниць у 1990 році до 1018 у 2008 році, або на 18,3%, а випуск ними кваліфікованих робітників зменшився відповідно з 376,7 тис. до 265,1 тис. осіб, або на 29,6% (табл. 1).

Таблиця 1 – Професійна підготовка кваліфікованих робітників у професійно-технічних навчальних закладах України у 1990-2008 роках

Роки	Кількість закладів	Кількість учнів, тис.	Прийнято учнів, тис.	Підготовлено (випущено) кваліфікованих робітників, тис.
1990	1246	643,4	380,5	376,7
1991	1251	648,4	377,4	338,1
1992	1255	647,2	367,9	307,1
1993	1185	629,4	340,8	307,0
1994	1177	572,8	286,0	288,4
1995	1179	555,2	300,5	277,3
1996	1156	539,7	304,2	274,8
1997	1003	528,1	311,2	264,5
1998	995	529,0	304,2	259,2
1999	980	527,7	307,3	263,5
2000	970	524,6	307,3	266,8
2001	965	512,3	309,1	278,8
2002	962	501,9	311,0	282,4
2003	953	493,1	311,2	275,6
2004	1011	507,3	327,6	283,4
2005	1023	496,6	314,2	286,6
2006	1021	473,8	303,7	289,3
2007	1022	454,4	299,2	285,1
2008	1018	436,7	283,2	265,1
2008 до 1990, %	81,7	67,9	74,4	70,4

Джерело: складено авторами за даними Держкомстату України [18]

Слід зазначити, що на сьогодні професійно-технічна освіта в розрізі професій (спеціальностей) не враховує належним чином потреб регіональних ринків праці, особливо перспективних. Крім того, падіння престижу робітничих професій, неефективне інформування населення щодо попиту на професії, недостатня участь

роботодавців у розв'язанні проблем професійної освіти призводить до невідповідності між попитом і пропозицією на робочу силу. Так, дефіцит робітничих професій на ринку праці України сягає 200 тисяч [3, С.3]. Причому попит на деякі робітничі спеціальності (токарь, фрезерувальник, слюсар, штукатур, тесляр тощо), наприклад, у Кіровоградській області у десятки разів перевищує їх пропозицію [2, С.18].

За даними Міністерства освіти і науки України щорічно завершує навчання у інтернатних закладах близько однієї тисячі дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, 60% з них продовжує навчання в професійно-технічних навчальних закладах (ПТНЗ), 10% – у вищих навчальних закладах, решта працевлаштовуються або продовжують навчання в середніх навчальних закладах [18].

Акцент щодо професійної орієнтації та підготовки молодих людей з числа сиріт та позбавлених батьківського піклування, як правило, робиться не на отриманні професії, яка б відповідала здібностям та бажанням дитини, а на можливості швидкого досягнення економічної самостійності. За таких умов відбувається порушення фундаментальних прав, що гарантовані Конституцією України [8].

Тенденція до посилення соціальної ролі професійно-технічної освіти проявляється протягом всього досліджуваного періоду. Зокрема, з 1991/1992 навчального року частка дітей-сиріт та тих, хто залишився без батьківського піклування з-поміж учнів ПТНЗ мала стійку тенденцію до підвищення (табл. 2): 1991/1992 – 0,8%, 2001/2002 – 1,9%, 2005/2006 – 3,5%. Зріс рівень частки учнів, що мають одного з батьків: 1991/1992 – 9,9%, 2001/2002 – 13,7%, 2005/2006 – 15,7%; та учнів з функціональними обмеженнями: 1991/1992 – 0,4%, 2001/2002 – 0,6%, 2005/2006 – 1,0%. Оцінка учнів за рівнем забезпеченості у відповідний період є недосконалою через ґрунтовну зміну підходів до цього інтегрованого показника.

Таблиця 2 – Показники соціального статусу учнів, слухачів професійно-технічних навчальних закладів МОН України

Слухачі	Навчальні роки							
	1991/1992		2001/2002		2005/2006		2006/2007	
	тис. осіб	у %	тис. осіб	у %	тис. осіб	у %	тис. осіб	у %
Всього	648,4	100	511,0	100	496,6	100	493,2	100
у тому числі: сироти та ті, які залишились без батьківського піклування	5,4	0,8	9,6	1,9	17,3	3,5	17,2	3,5
мають одного з батьків	63,9	9,9	70,2	13,7	78,1	15,7	80,0	15,9
з неблагополучних сімей	-	-	21,6	4,2	17,9	3,6	17,8	3,6
з малозабезпечених сімей	123,5	19,0	147,7	28,9	58,0	11,7	57,8	11,6
з функціональними обмеженнями	2,6	0,4	3,2	0,6	5,1	1,0	4,9	1,0
всього в зазначених групах	195,4	30,1	252,3	49,4	176,4	35,5	177,4	36,0

Джерело: складено авторами за даними Держкомстату України [18]

Між тим, досвід розвинутих країн свідчить, що соціальна функція держави не повинна мати глибинного зв'язку з освітою, адже за такої моделі „малозабезпечена особа автоматично стає малоосвіченою” [7].

В цьому зв'язку повністю погоджуємося з думкою, якої дотримуються видатні українські вчені Б. Данилишин і В. Куценко, що, окрім особливо важливої ролі, яка відведена професійно-технічній освіті в забезпеченні відродження економіки України, „на висококваліфіковані робітничі кадри покладено місію формування середнього класу в Україні” [6, С.74], небідної і освіченої частини суспільства, без якої не можна побудувати міцну і конкурентоспроможну державу.

Декларована державою пріоритетність освіти, в тому числі професійно-технічній, має передбачати реальну підтримку освітньої галузі, достатнє фінансування, високий рівень оплати праці і соціальний захист освітян. Адже якість формування кадрового потенціалу професійно-технічної освіти великою мірою зумовлена рівнем підготовки педагогічних працівників. Разом з тим, як свідчить статистика, система стимулювання педагогічної праці не відповідає освітньо-кваліфікаційному рівню педагогів, складності і соціальній значущості виконуваної ними роботи. Рівень заробітної оплати в системі освіти дуже низький. Так, станом на початок 2009 р. середньомісячна заробітна плата в сфері освіти склала 1448 грн., що на 20% нижче від середньої в економіці [18]. Непрестижність педагогічної праці призводить до відтоку молодих кадрів з цієї сфери зайнятості.

Не відіграє важливої ролі в закріпленні молодих педагогів у сфері професійно-технічної освіти така соціальна гарантія, як надання адресної грошової допомоги. Згідно із законодавством, вона встановлюється у п'ятикратному розмірі мінімальної заробітної плати випускникам педагогічних вищих навчальних закладів, які уклали угоду про роботу в ПТНЗ на строк не менш як три роки [12]. Однією з причин цього є, на наш погляд, неспіврозмірність фактичних потреб для облаштування молодого спеціаліста за новим місцем проживання із розміром грошової допомоги на цю мету. На думку опитаних нами педагогічних працівників професійно-технічних навчальних закладів Кіровоградської області, для підвищення дієвості цієї соціальної гарантії розмір грошової допомоги необхідно збільшити як мінімум утричі.

До зниження рівня соціальних державних гарантій в оплаті праці працівників освіти, в тому числі професійно-технічній, призвело затвердження постанов Кабінету Міністрів України від 25.10.2008 № 939 „Питання оплати праці працівників установ, закладів та організацій бюджетної сфери” та від 20.12.2008 № 1117 „Про внесення змін до постанов Кабінету Міністрів України від 30 серпня 2002 р. № 1298 і від 25 жовтня 2008 р. № 939”. Так, цими документами з 1 грудня 2008 року запроваджено норму для встановлення посадових окладів працівників бюджетної сфери на рівні 545 грн., замість законодавчо встановленого розміру мінімальної заробітної плати 605 грн., що фактично „заморозило” рівень зарплати освітян і погіршило їх і без того складне соціально-економічне становище, зважаючи на невпинне зростання цін і тарифів в економіці. Як відомо, з 1 жовтня 2009 р. мінімальна заробітна плата в Україні становить 650 грн. [9, с.5], проте заробітна плата працівників освіти залишилася на рівні грудня 2008 року. Лише для працівників, у яких посадові оклади менші ніж розмір мінімальної заробітної плати, заробітна плата встановлюється на рівні 650 грн. Таким чином, на сьогодні працівники бюджетної сфери, які мають 1-3 тарифні розряди (прибиральники приміщень, двірники, сторожі та робітники, які виконують кваліфіковані роботи), отримують однакову – мінімальну зарплату. Тобто міжпосадові співвідношення між ними абсолютно „стерті”. Інші міжпосадові співвідношення теж порушені. Наприклад, працівникам, які мають 10 і 11 тарифні розряди – викладачам, завідувачам лабораторій ПТНЗ фактично відповідає тарифний коефіцієнт відповідно 1,53 замість 1,82 та 1,65

замість 1,97. Таким чином, запровадження III етапу Єдиної тарифної сітки з 1 вересня 2008 року фактично не забезпечило її реалізацію в повному обсязі.

Крім того, прогнози щодо зміни ситуації в оплаті праці педагогічних працівників також невтішні. Так, за словами першого заступника глави секретаріату Президента України О. Шлапака, „у 2010 році працівники від першого до восьмого розряду одержуватимуть однакову заробітну плату” [15, С.2]. Це фактично означає поширення „зрівнялівки” в оплаті праці і подальше падіння рівня реальної зарплати бюджетних працівників, в тому числі педагогів.

Така ситуація, на наш погляд повністю руйнує ідею організації оплати праці на основі Єдиної тарифної сітки через можливість постійного втручання в механізми її реалізації (зміна в бік погіршення міжпосадових співвідношень, ситуативність підходів щодо встановлення розміру посадового окладу за першим тарифним розрядом тощо).

**Висновки.** Зважаючи на вище викладене, можемо зробити висновок, що на сьогодні вкрай необхідним є посилення дієвості механізмів реалізації соціальних гарантій держави в системі професійно-технічної освіти.

Для цього, на наш погляд, доцільним є:

- здійснення просвітницької та інформаційно-рекламної роботи щодо підвищення престижності робітничих професій, їх потреби на ринку праці, можливостей системи професійної освіти і навчання;
- припинення формального підходу до питання професійної орієнтації дітей-сиріт;
- стимулювання праці і посилення соціального захисту педагогічних працівників професійно-технічної освіти з метою піднесення престижу їх діяльності, стабілізації зайнятості;
- збільшення розміру адресної грошової допомоги для облаштування молодого спеціаліста за новим місцем проживання при прийнятті його на роботу в ПТНЗ;
- невтручання в механізми реалізації системи регулювання оплати праці бюджетних працівників на основі Єдиної тарифної сітки і подальше реформування оплати праці працівників освіти.

## Список літератури

1. Бандур С.І. Соціальні наслідки економічних перетворень в Україні та пріоритети регіональної політики ринку праці / Семен Бандур // Зайнятість та ринок праці. Міжвід. наук. зб. – К.: РВПС України НАН України. – 1998. – Вип. 6. – С. 3 – 11.
2. Берлінський В. Кіровоградщина: розвиток трудового потенціалу / Василь Берлінський // Людина і праця. – 2008. – №7. – С.17–18.
3. Висококваліфіковані працівники залишаються затребуваними // Праця і зарплата. – 2008. - № 44 (624). – С. 3.
4. Геєць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
5. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. – Київ: “Знання”, 2001. – 254 с.
6. Данилишин Б., Куценко В. Інтелектуальні ресурси в економічному зростанні: шляхи поліпшення їх використання / Богдан Данилишин, Віра Куценко // Економіка України. – 2006. – №1. – С. 71-79.
7. Дьюю Д. Демократия и образование: Пер. с англ. – М.: Педагогіка- Пресс, 2003. – 383 с.
8. Конституція України. Офіційне видання. Із змінами, внесеними Законом України від 8 грудня 2004 року № 2222-IV. – К.: Правнича фундація, 2006. – 196 с.
9. Латік В. Проблема, яка досі є актуальною / Валентина Латік // Праця і зарплата. – 2009. – № 38 (666). – С. 1,5.
10. Лібанова Е., Палій О. Ринок праці та соціальний захист: Навч. посіб. із соц. політики. – К.: Вид-во Соломії Павличко „Основи”, 2004. – 491 с.
11. Онікієнко В.В. Моделювання процесу економічного розвитку з врахуванням впливу базових галузей промисловості на ринок праці / Володимир Онікієнко // Зайнятість та ринок праці. – 1999. – Вип. 9. – С. 44 – 53.

12. Постанова Кабінету Міністрів України від 26.09.2006 № 1361 „Про надання одноразової адресної грошової допомоги деяким категоріям випускників вищих навчальних закладів”.
13. Постанова Кабінету Міністрів України від 25.10.2008 № 939 „Питання оплати праці працівників установ, закладів та організацій бюджетної сфери”.
14. Постанова Кабінету Міністрів України від 20.12.2008 № 1117 „Про внесення змін до постанов Кабінету Міністрів України від 30 серпня 2002 р. № 1298 і від 25 жовтня 2008 р. № 939”.
15. Президент підписав закон щодо підвищення рівня соціальних стандартів // *Праця і зарплата*. – 2009. – № 41 (669). – С. 2.
16. Соціально-економічний механізм регулювання ринку праці та заробітної плати: кол. монографія / Д.П. Богиня, Г.Т. Куліков, М.В. Семикіна та ін. – К.: Інститут економіки НАНУ, 2001. – 300 с.
17. Фільштейн Л.М. Малі виробничі структури: кадрове забезпечення / Леонід Фільштейн // *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки*, вип. 9. – Кіровоград: КНТУ, 2006. – 384 с.
18. Професійно-технічні навчальні заклади [Електронний ресурс]. – доступний з <http://www.ukrstat.gov.ua>

*О. Сторожук, А. Михайлюк*

**Социальные гарантии государства в контексте развития кадрового потенциала профессионально-технического образования Украины**

Статья посвящена анализу роли социальных гарантий государства в контексте развития кадрового потенциала профессионально-технического образования Украины. Выявлены несоответствия государственных социальных гарантий и механизмов их реализации в системе профессионально-технического образования. Предложены направления усиления действенности механизмов реализации социальных гарантий государства в системе профессионально-технического образования.

*O. Storozhuk, A. Mikhaylyuk*

**State social guarantees in the context of development person potential of professional and technical education of Ukraine.**

The article is devoted the analysis of social guarantees role in the context of development person potential of professional and technical education of Ukraine. Disparities of state social guarantees and mechanisms of their realization are exposed in the system of professional and technical education. Directions of strengthening effectiveness of realization mechanisms of the state social guarantees are offered in the system of professional and technical education.

Одержано 23.11.09

УДК 331.572.4

**Т.В. Решитько, канд. екон. наук**

*Науково-дослідний інститут праці і зайнятості населення*

*Міністерства праці та соціальної політики України та НАН України*

## Проблема зайнятості сільської молоді

Стаття присвячена розгляду проблеми зайнятості сільської молоді та пошуку шляхів зменшення безробіття на селі. Вказано на головні причини скорочення чисельності селян, в т.ч. молоді, зайнятих в сільськогосподарських підприємствах і тенденції розвитку самостійної зайнятості на селі. Досліджено ситуацію на сільському молодіжному ринку праці та запропоновано основні напрями пом'якшення безробіття в сільській місцевості.

**зайнятість сільської молоді, молодіжне сільське безробіття, молодіжний ринок праці**

Проведення аграрної реформи в Україні спричинило значні негативні наслідки на зайнятість сільського населення. Постійно скорочується чисельність селян, які працюють в сільськогосподарських підприємствах. За період 2000-2007рр. середньооблікова чисельність працівників сільськогосподарських підприємств зменшилась з 2,5 млн. осіб до 779 тис. осіб або у 3,5 рази. У переважній більшості агропідприємства значно скоротили (або ж зовсім ліквідували) такі трудомісткі галузі, як тваринництво, птахівництво, овочівництво тощо, де потрібні значні затрати праці. Розвиток самостійної зайнятості на селі відбувається в основному за рахунок активізації її у неформальному секторі економіки, тобто в особистих селянських господарствах (ОСГ).

Особливе занепокоєння викликає проблема сільського молодіжного безробіття. Адже, майже 52 % всіх безробітних селян (за даними обстеження економічної активності населення за методологією МОП) складає молодь у віці 15-34 роки. Причому найвищим серед усіх вікових груп населення у 2007р був рівень безробіття молоді у віці 15-24р.-10,2 %. Ці та інші негативні явища сприяють загостренню соціальної напруги в сільській місцевості.

Дослідженнями проблем зайнятості мешканців села займається багато вчених економістів. Серед них І.Ф. Гнибіденко, В.С. Дієсперов, Т.М. Кір'ян, А.М. Колот, Е.М. Лібанова, Т.П. Петрова, К.І. Якуба та інші. Проте проблема зайнятості сільської молоді залишається все ще недостатньо вивченою і потребує подальших досліджень.

Метою статті є вивчення стану і перспектив зайнятості сільської молоді в Україні та пошук шляхів зменшення безробіття в сільській місцевості.

Законодавство України щодо сприяння соціального становлення та розвитку молоді базується на Конституції України, Законах України „Про зайнятість населення”, „Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття”, „Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні”, „Про охорону праці” та інших законодавчих і нормативно-правових актах, що гарантують молодим людям рівне як для всіх громадян право на працю.

„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” [1]. Вікові межі для молоді згідно з чинним законодавством складають – 14-35 років.



Кодекс законів про працю України передбачає прийом на роботу громадян у віці 16 років, допускається також прийняття на роботу дітей у віці 15 років за згодою одного з батьків та у віці 14 років – учнів загальноосвітніх шкіл, професійно-технічних і середніх спеціальних закладів для виконання легких робіт, які не завдають шкоди здоров'ю у вільний від навчання час, також за згодою одного з батьків або особи, що їх замінює [2].

Дослідження показують, що питання зайнятості сільської молоді є надзвичайно важливим у соціально-економічному механізмі розвитку країни. Молоде населення займається трудовою діяльністю, що дає йому можливість розкрити себе як особистість та в більшості випадків є єдиним джерелом отримання коштів для існування. Разом з тим, задовольняється попит підприємств у найбільш мобільній робочій силі, озброєній сучасними фаховими знаннями, що сприяє економічному розвитку країни.

Сільський молодіжний ринок праці – специфічний, має власну динаміку розвитку. З одного боку, молодий вік підвищує шанси для зайнятості, адже молоді люди більш енергійні і ефективніше працюють на робочих місцях, а з іншого боку, мають низьку конкурентоспроможність через відсутність трудового та життєвого досвіду, часто не мають взагалі будь-якої професії (спеціальності), або ж такої, що користується попитом на ринку праці [3].

Система соціального захисту молоді передбачає певні гарантії з підвищення якості робочої сили, підвищення мотивації до легальної зайнятості, соціальний захист молодих працівників від безробіття. Держава піклується про молодь та надає їй соціальний захист при неможливості самостійного працевлаштування. Цю суспільну функцію виконує державна служба зайнятості, діяльність якої має відповідне нормативно-правове та фінансове забезпечення. Служба зайнятості допомагає тим молодим людям, які прагнуть реалізувати своє право на працю. Проводиться профнавчання безробітних за різними професіями та спеціальностями на базі навчальних закладів та через стажування безпосередньо на підприємствах, організаціях. Надається перевага профнавчанню з робітничих професій. Для забезпечення якісної підготовки фахівців використовуються інноваційні, гнучкі модульні технології. Навчання сільських безробітних здійснюється за програмами, що дають можливість їм зайнятися підприємницькою діяльністю.

Щорічно в Україні та регіонах складаються програми зайнятості населення. Проте, як показують дослідження, вони не охоплюють всього кола проблем працевлаштування сільської молоді, не враховують особливості та труднощі, що склалися на селі внаслідок економічної кризи.

Занепад українського села, низький рівень оплати праці та доходів в сільському господарстві, відсутність умов пристойного життя в сільській місцевості спричиняють той факт, що значна частина сільської молоді, навіть при наявності вакансій, мігрує у місто або за кордон заради більш престижних заробітків. Переважну більшість вибулих становлять, як правило, кваліфіковані кадри, зокрема трактористи-машиністи, водії, спеціалісти з ремонту сільськогосподарської техніки. Причому, серед вибулих з сільської місцевості чоловіків майже 80 % - це молоді люди, а серед жінок – понад 70%. Більше 40% випускників профтехучилищ, які приходять на виробництво, невдовзі його покидають.

Відтік кваліфікованої молоді з села призводить не тільки до погіршення структури трудових ресурсів, а й негативно позначається на результатах господарювання. Крім того, слід враховувати і матеріальний збиток, адже кошти, витрачені на підготовку кадрів для сільського господарства переходять в інші галузі [4, С.127].

І як наслідок цього та інших чинників економічної кризи в усіх сферах суспільства понад 1 млн. найактивніших сільських жителів знаходяться в пошуках роботи і перебувають поза межами своїх сільських родин. Є очевидним, що цей факт негативно впливає на морально - психологічний стан села і сільських родин.

Проблемними залишаються питання стимулювання розвитку підприємництва в сільській місцевості як основи створення мережі нових робочих місць для селян, залучення інвестицій тощо. Адже, як показує практичний досвід, селяни, в т. ч. молодь, психологічно ще не зовсім готові до започаткування власної справи. У них зберігається старий стереотип мислення стосовно того, що хтось за них вирішить ці питання та дасть їм робочі місця. Більшість мешканців села ще не наважуються започаткувати приватну підприємницьку діяльність.

Пропозицію робочої сили на ринку праці забезпечує економічно активне населення обох статей, що поділяється на зайнятих та безробітних (табл. 1). Чисельність економічно активної сільської молоді віком 15-34 роки у 2007 р. становила 2591,5 тис. осіб. Її питома вага в загальній чисельності економічно активного населення склала 37,2 %.

Таблиця 1 - Показники економічної активності сільського населення України за віковими групами у 2007 р.

Показник	Економічно активне сільське населення			Економічно неактивне сільське населення	Рівень економічної активності, %	Рівень зайнятості, %	Рівень безробіття, %
	Всього	у тому числі					
		зайняті	безробітні				
1	2	3	4	5	6	7	8
Всього	6974,4	6595,0	379,4	3745,4	65,1	61,5	5,4
у тому числі за віковими групами:							
15-24 роки	1041,2	935,0	106,2	1171,3	47,1	42,3	10,2
25-29 років	750,6	704,0	46,6	195,3	79,4	74,4	6,2
30-34 років	799,7	755,7	44,0	164,2	83,0	78,4	5,5
35-39 років	817,4	770,0	47,4	138,3	85,5	80,6	5,8
40-49 років	1708,3	1624,2	84,1	339,9	83,4	79,3	4,9
50-59 років	1179,9	1128,8	51,1	563,6	67,7	64,7	4,3
60-70 років	677,3	677,3	0,0	1172,8	36,6	36,6	0,0
працездатного віку	6091,7	5712,3	379,4	2337,1	72,3	67,8	6,2
старше працездатного віку	882,7	882,7	0,0	1408,3	38,5	38,5	0,0

Частка молоді серед економічно активного сільського населення є високою, оскільки в сільській місцевості молодь рано виходить на ринок праці. Рівень економічної активності сільської молоді у віці 15-24 роки складає 47,1 %, 25-29 років – 79,4 %, 30-34 роки – 83,0 % [5]. Низький рівень економічної активності молоді у віці

15-24 роки є закономірним, оскільки для цієї вікової групи набагато важливіше навчатися, ніж працювати. Рівень економічної активності осіб 25-34 роки значно вищий, це пояснюється тим, що в цих вікових групах молоді мешканці села вже здобули професійну освіту й активно займаються економічною діяльністю.

Аналіз показників зайнятості показує, в якій мірі сільська молодь затребувана на ринку праці. Питома вага молоді в загальній чисельності зайнятих селян становить 36,3 %. Обсяги зайнятості молодих селян відрізняються за віковими групами. Рівень зайнятості мешканців села у віці 15-24 роки становить – 42,3 %, 25-29 років – 74,4 %, 30-34 роки – 76,4 %, тобто молодь віком 25-34 роки значно більше залучена до економічної діяльності. Перевищення рівня економічної активності над рівнем зайнятості свідчить про наявність надлишкової молодіжної робочої сили на сільському ринку праці.

Як показують дослідження, ситуація з молодіжною зайнятістю на селі є надзвичайно складною. Кількість безробітної сільської молоді у 2007 р. складала 196,8 тис. осіб, тобто майже 52 % всієї кількості безробітних мешканців села (табл.2).

Таблиця 2 - Чисельність безробітного сільського населення України за віковими групами у 2001 – 2007 рр.

Показник	Рік	Безробітне населення у віці 15-70 років	у тому числі за віковими групами (років)							Працездатного віку	Старше працездатного віку
			15-24	25-29	30-34	35-39	40-49	50-59	60-70		
Чисельність безробітного сільського населення, тис. осіб	2001	471,2	144,0	69,9	64,4	61,1	90,1	41,4	0,3	470,7	0,5
	2002	419,3	133,0	53,6	54,5	51,8	90,3	36,0	0,1	418,9	0,4
	2003	456,0	122,8	58,3	64,1	58,5	105,8	46,3	0,2	455,3	0,7
	2004	560,7	127,0	77,8	68,9	73,3	145,9	67,3	0,5	557,5	3,2
	2005	400,9	107,3	47,8	51,9	53,4	94,9	44,9	0,7	399,6	1,3
	2006	401,5	101,7	50,4	50,7	49,3	98,4	50,8	0,2	401,3	0,2
	2007	379,4	106,2	46,6	44,0	47,4	84,1	51,1	0,0	379,4	0,0
Рівень безробіття сільського населення, %	2001	7,0	16,4	8,5	7,6	6,8	5,2	4,1	0,1	7,8	0,1
	2002	6,3	15,0	6,7	6,5	5,9	5,1	3,6	0,0	7,0	0,1
	2003	7,0	14,3	7,4	7,6	6,9	6,0	4,7	0,0	7,7	0,1
	2004	8,4	13,9	9,9	8,5	8,8	8,3	6,4	0,1	9,3	0,5
	2005	5,7	11,1	6,3	6,4	6,5	5,4	4,0	0,1	6,6	0,1
	2006	5,8	10,1	6,7	6,3	6,1	5,7	4,4	0,0	6,6	0,0
	2007	5,4	10,2	6,2	5,5	5,8	4,9	4,3	0,0	6,2	0,0

Рівень безробіття селян віком 15-24 роки був найвищий – 10,2 %, оскільки у цьому віці багато молодих людей шукають роботу після закінчення професійної освіти. Вищим, ніж у сільського населення в цілому, був рівень безробіття у вікових групах 25-29 років (6,2 проти 5,4 %), 30-34 роки (5,5 проти 5,4 %). Ці показники свідчать про значний ресурс молоді робочої сили та проблеми у працевлаштуванні сільської молоді.

Молодь є особливою соціально-економічною групою населення, яка потребує додаткових заходів підтримки на ринку праці. Причини економічної неактивності сільської молоді значною мірою відрізняються від решти сільського населення. Серед молоді 15-24 роки у 2007 році основною причиною неучасті в ринку праці було навчання (73,7 %). Інші причини для неї малозначущі. Разом з тим, 1,6 % молодих людей цієї вікової групи уже зневірилися у пошуках роботи. Основною причиною економічної неактивності вікової групи 25-29 років була зайнятість у домогосподарстві (63,6 %), що пов'язано із створенням у цьому віці сім'ї та народженням дітей. Частка зневірених знайти роботу складала 4,8 %.

Схожу ситуацію спостерігаємо для сільської молоді у віці 30-34 роки. Головною причиною економічної неактивності сільської молоді цієї вікової групи була зайнятість у домогосподарстві (57,2 %), 7,0 % складала зневірені у можливості знайти роботу. Аналогічні тенденції продовжували мати місце на молодіжному сільському ринку праці у 2008р [6].

Не знаходячи роботи у формальному секторі економіки, сільська молодь поповнює сферу неформальної зайнятості, або ж стає на шлях дармоїдства, алкоголізму, наркоманії, проституції, шахрайства тощо. Негативний стан зайнятості серед сільської молоді, яка вперше приступає до трудової діяльності, являє собою істотну державну проблему.

Закон України „Про забезпечення молоді, яка отримала вищу освіту або професійно-технічну освіту першим робочим місцем з наданням дотацій роботодавцю” (2004 р.) значно підвищив мотивацію керівників підприємств до працевлаштування на своїх підприємствах молодих спеціалістів. Постановою Кабінету Міністрів України від 19.03.2008 р. № 223 затверджено перелік професій (спеціальностей), згідно з яким надаватиметься дотація роботодавцям, які забезпечать першим робочим місцем випускників вищих навчальних закладів та ПТУ. Це, безумовно, сприятиме підвищенню зайнятості сільської молоді, проте для істотного зменшення чисельності безробітних на селі лише цих заходів, на наш погляд, буде недостатньою.

Підсумовуючи аналіз причин безробіття та економічної неактивності сільської молоді, бачимо, що на молодіжному сільському ринку праці існують серйозні проблеми. Пошуки роботи потребують тривалого часу, і значна частина молоді вже встигла зневірится у пошуках роботи. Таким чином, молодіжний сегмент ринку праці погіршує і без того складну ситуацію у соціально-економічному механізмі розвитку країни.

Соціальна підтримка входження сільської молоді до трудової діяльності, її правовий захист, підвищення економічної активності та конкурентоспроможності на ринку праці, мотивація до продуктивної легальної зайнятості, зниження рівня та тривалості безробіття повинні стати головними напрямками державної молодіжної політики зайнятості в сільській місцевості України.

Отже, пошук шляхів вирішення всього комплексу завдань із зменшення сільського безробіття, в тому числі серед молоді, є сьогодні нагальною проблемою. Її складність пояснюється тим, що більшість питань, які при цьому необхідно вирішувати є настільки незвичайними і складними для сільського населення, що в багатьох випадках підходи до їх розв'язання тільки окреслюються. Ще до кінця не вирішені

питання щодо підвищення ролі і відповідальності органів місцевої влади та місцевого самоврядування за стан зайнятості селян, особливо молоді, їх координуючої та організуючої ролі у формуванні продуктивних сил на селі в умовах фінансово-економічної кризи в Україні. Тому дослідження проблем зайнятості молоді, пошуку шляхів пом'якшення безробіття в сільській місцевості й надалі стоятиме надзвичайно гостро.

## Список літератури

1. Перепелиця М.П. Державна молодіжна політика в Україні (регіональний аспект). – К.: Укр. ін-т соц. досліджень, Укр. Центр Політичного менеджменту, 2001. – 12 с.
2. Кодекс законів про працю України/ Кодекси України: В 2 Т. – К.: Юрінком Інтер, 2001. – Т.2. – С. 19.
3. Корчун М. Шляхи підвищення економічної активності та зайнятості молоді на ринку праці України// Україна: аспекти праці. – 2008. - №1.– С. 35-39.
4. Рябоконт В.П. Професійно – кваліфікаційна структура робочої сили на селі // Економіка АПК. – 2009. - № 1. - С. 124-128.
5. Економічна активність населення України 2007. Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2008. – 224 с.
6. Звіт про НДР „Перспективи зайнятості сільського населення, зокрема молоді, в умовах фінансово-економічної кризи” (Проміжний) – К.: НДІ праці і зайнятості населення, 2009. – 23 с.

*Т. Решитько*

### **Проблема занятости сельской молодежи**

Статья посвящена рассмотрению проблем занятости сельской молодежи и поиска путей уменьшения безработицы на селе. Указаны главные причины сокращения численности сельских жителей, в том числе молодежи, занятых в сельскохозяйственных предприятиях и тенденции развития самостоятельной занятости на селе. Исследована ситуация на сельском молодежном рынке труда, предложены основные направления смягчения безработицы в сельской местности.

*Т. Reshytko*

### **The problem of country youth employment**

Article is devoted consideration of problems of employment of rural youth and search of ways of reduction of unemployment on village. The main reasons of reduction of number of countrymen, including the youth, occupied in the agricultural enterprises and the tendency of development of independent employment on village are specified. The situation on a rural youth labour market is investigated the basic directions of softening of unemployment in a countryside are offered

Одержано 05.10.09

УДК 631

**Л.М. Фільштейн, викл.**

*Кіровоградський національний технічний університет*

## До питання розвитку сільських регіонів

Аналізуються основні проблеми розвитку сільських регіонів, які стосуються демографії, трудових ресурсів, соціальної сфери, медичного забезпечення, освіти, культури. Обґрунтовується підхід до визначення сільських регіонів як складного механізму, який виконує певні соціально-економічні функції.

**сільська територія, об'єкти соціального призначення, благоустрій сільських населених пунктів, комфортність житла, якість життя населення**

Руйнування колгоспно-радгоспної моделі управління розвитком села, становлення ринково орієнтованих господарських суб'єктів у сільському господарстві на основі приватної власності на засоби виробництва поставили проблемні питання в розвитку сільських регіонів України.

В теперішній час у сільській місцевості проживає близько третини населення України, основна частина якого зайнята в аграрній сфері виробництва. Село виконує завдання щодо продовольчого забезпечення держави. У селі сконцентрована значна частина соціально-економічного потенціалу суспільства.

Як стверджують фахівці, після отримання Україною незалежності, сільськогосподарські регіони зазнали невідновних втрат. До них можна віднести: втрату позитивних соціально-економічних і виробничо-господарських надбань; демографічно-відтворювального потенціалу села; глибоке руйнування способу життя українського селянства; деградацію людського капіталу. Все це спричинено недосконалістю аграрної політики держави.

У вітчизняній науці та управлінській практиці продовжує домінувати позиція ідентифікації сільських поселень та сільського господарства, розуміння села як соціальної бази аграрного сектору економіки. Проблеми розвитку сільських регіонів оцінюються винятково крізь призму сільського господарства [1; 2; 3].

Але сільські регіони є інтегрованим сполученням таких підсистем, як територіально-просторова, природно-ресурсна, екологічна, демографічна, культурно-історична, архітектурно-забудовна, туристично-рекреаційна, соціальна, економічна, управлінська. Сільські регіони, як складна система, є об'єктом управлінських впливів з боку владних, громадських та ринкових інститутів.

Питанням розвитку сільських регіонів присвячено публікації таких російських вчених, як А. Артамонов, В. Баутін, О. Бетін, І. Богданов, та багато інших. Певний внесок у визначення нових підходів до розвитку сільських регіонів зробили також такі українські вчені, як Л. Олійник, О. Онищенко, О. Павлов, П. Саблук, А. Степаненко, В. Шевчук, В. Юрчишин, Є. Матюшко. В сучасних умовах збереження і розвиток села, забезпечення повноцінного відтворення в ньому української нації повинно стати одним із пріоритетних завдань держави.

Сільські регіони розглядаються як просторове утворення з відповідними господарськими, соціальними, природоохоронними, оздоровчо-рекреаційними, туристичними, культурно-зберігаючими та іншими функціями. Їх складовими є: поселення як господарсько-виробничі, соціально-культурні, адміністративні, самоврядні осередки; сільськогосподарські та інші угіддя поза межами поселень з

розташованими на них виробничими об'єктами, наявним матеріальним і природно-ресурсним потенціалом; населенням [4; 5].

Таким чином, головним критерієм оцінки стану сільських регіонів на загальнодержавному, регіональному рівнях є кількісні та якісні характеристики людського потенціалу, його спроможність до відтворювальних процесів. І найважливішими серед них є рівень та якість життя населення, наявність умов для задоволення його матеріальних, культурно-побутових потреб, професійного та освітнього зростання. Саме за цими показниками положення в сільських регіонах є найбільш загрозливим.

У сільській місцевості спостерігається стала тенденція погіршення демографічної ситуації. Так, смертність перевищує народжуваність, що дорівнює скороченню населення. Це пов'язано зі станом медичного забезпечення. У зв'язку з реструктуризацією системи охорони здоров'я розвиток мережі медичних закладів скоротився. Забезпеченість селян медичними закладами та кадрами, обсяги та доступність лікарсько-профілактичних послуг не відповідають потребам і нормативам. Сільських жителів обслуговує переважно середній медичний персонал.

Відсутність комфортного житла, необхідних підприємств і закладів соціального призначення, зокрема у сфері культури, торгівлі, освіти, не дозволяє комплексно розвивати системи розселення, розширювати сферу прикладання праці, підвищувати привабливість сільського способу життя, а отже, сприяти подоланню негативних тенденцій трудоресурсного забезпечення агропромислового комплексу, згладжуванню різких територіальних відмінностей у рівнях життя населення.

Поліпшенню якості сільського житлового фонду сприяло б нарощування обсягів індивідуального будівництва, підґрунтям чого може стати повноцінне фінансове забезпечення державними і недержавними інститутами гарантій і пільг (у тому числі з цільового, довгострокового та безпроцентного кредитування), передбачених для різних категорій забудовників. Це створить додатковий стимул для розширення сфери прикладання праці та реалізації ініціативи селян у галузі організації кооперативних і приватних підприємств будівельної індустрії.

В соціальній сфері на сьогоднішній день спостерігається сповільнення розвитку, спричинене не тільки браком фінансових ресурсів, але й ліквідацією пільг на прибуток будівельних організацій, що працюють на селі [6]. Обмеження соціальних видатків підприємств і організацій, зубожіння населення, нерозвиненість кредитних механізмів викликали скорочення житлового будівництва, у тому числі індивідуального.

Створення та утримання соціально-культурної інфраструктури в сільській місцевості доцільно фінансувати переважно за кошти бюджету всіх рівнів.

На послабленні позицій закладів культури позначилися техніко-технологічна відсталість, застарілість більшості форм культурно-просвітницької діяльності, які не цікаві споживачам. Попри невелику оплату праці та слабку матеріально-технічну базу клуби існують і продовжують підтримувати активність населення. Зовсім недостатні темпи оновлення бібліотечного фонду, укомплектування різноманітною літературою. Читацький попит скоротився в порівнянні з міським майже на третину.

Згортання мережі об'єктів торгівлі та ресторанного господарства, майже повне руйнування служби побуту стали закономірною реакцією на стрімке падіння платоспроможного попиту і не компенсувалися поширенням легальних форм підприємництва.

Перспективи відродження цих аспектів діяльності вимагають цільового виділення пільгових кредитів на оренду приміщень, укомплектування пересувними з Відновлення практики вивчення споживчого попиту допоможуть регіональним

службам зайнятості коригувати перепідготовку і професійну орієнтацію молоді та незайнятого населення.

Посилення значущості базової освіти і поліпшення соціального статусу сільських мешканців залежить від рівня навчання у сільських школах підлітків 15 -17 років, для яких законом встановлено обов'язкову повну середню освіту. Відсутність у батьків коштів на придбання одягу, взуття, шкільного приладдя призводять до загрозливого явища, - коли діти шкільного віку взагалі не відвідують навчальний заклад. Важливою причиною погіршення якості знань випускників сільських шкіл є недоліки матеріально-технічного забезпечення навчально-виховного процесу.

Дослідження соціальної сфери сільських регіонів свідчить про недоступність її послуг для широких верств населення, низькі темпи оновлення матеріально-технічної бази та слабку оснащеність об'єктів цієї сфери сучасними технічними засобами, недостатню кваліфікацію значної частини працівників.

Серед перерахованих причин головними є обмеженість фінансування та відсутність належної уваги виконавчої влади до соціального захисту сільських жителів. Соціальна інфраструктура потребує вдосконалення територіальної організації та форм роботи, модернізації активної і пасивної частин основних фондів з орієнтацією на швидке досягнення нормативів і стандартів обслуговування.

Порушені проблеми негативно позначаються на рівні життя, соціальних настроях селян, перспективах розвитку аграрного сектору. Вирішення їх за допомогою комплексу регульованих державою заходів здатне радикально змінити ситуацію з якістю життя в сільській місцевості, створити потенціал сталого розвитку економіки загалом.

Низька якість послуг соціальної сфери, виняткова важливість подолання цих проблем для реформування сільських регіонів та економіки взагалі, для поліпшення демографічної та суспільно-політичної ситуації, з одного боку, а також зміни вікової структури - з іншого, вимагають переглянути підходи до систем розселення, удосконалення організаційно-економічних засад задоволення матеріально-побутових і соціально-культурних потреб сільського населення.

Підприємства сільськогосподарського сектору, розташовані в поселеннях, які краще забезпечені об'єктами соціального призначення, мають вищий рівень рентабельності, їх співпраця з органами місцевого самоврядування є запорукою успішного розвитку соціальної інфраструктури.

Існуюча депопуляція, безробіття, бідність населення, нерозвиненість соціальної інфраструктури дає підстави віднести значну частину сільських регіонів до категорії вимираючих. Є вкрай необхідною державна підтримка таким регіонам. Науковці НДЦ «Інститут аграрної економіки» передбачають доцільність комплексного підходу до розвитку сільських регіонів при розв'язанні основних питань:

- створення умов продуктивної зайнятості сільського населення як основи ефективного використання природно-ресурсного потенціалу села;
- подолання бідності, істотне збільшення доходів сільського населення;
- поліпшення соціальної інфраструктури села, системи обслуговування сільських жителів;
- запобігання подальшого занепаду сільських поселень і територій, розширення можливостей сільських громад у вирішенні проблем їх життєдіяльності;
- удосконалення системи державного регулювання соціального розвитку села.

Ключовим завданням є підвищення функціональної спроможності сільських регіонів та впровадження державної політики зайнятості населення, яка передбачає реалізацію заходів, спрямованих на заохочення молоді до проживання в сільській місцевості.



Сільські регіони розглядаються як довгострокова база аграрного виробництва, сприятливе середовище проживання населення, природоохоронна зона та місце для господарсько-виробничої діяльності.

Визначення домінуючої функції в кожному конкретному випадку є прерогативою політики, яку можна визначити як мистецтво досягнення балансу між потенціалом сільських регіонів та їх функціями. Зміст цих функцій визначається перебігом економічних та соціальних процесів в об'єкті управління, трансформацією економічної і соціальної систем та в сучасних умовах передбачає зміну характеру місцевого самоврядування і пошук нових ефективних механізмів управління розвитком сільських регіонів.

## Список літератури

1. Про стимулювання розвитку регіонів: Закон України від 8 верес. 2005 р. S50-IV. - Режим доступу: <http://www.rada.kiev.ua/laws/pravo>.
2. Основні засади розвитку соціальної сфери села: Указ Президента України від 21 лют.2002 р. № 170/2002.- Режим доступу: <http://ukr.net>
3. Про додаткові заходи щодо вирішення соціальних проблем на селі та дальшого розвитку аграрного сектору економіки: Указ Президента України від 20 грудня 2000 р. № 1356/2000. - Режим доступу: <http://ukr.net>
4. Круковський\_ А. М. Про стан соціальної інфраструктури в сільськогосподарських підприємствах на Житомирщині // Економіка АПК. - 2000. - №6 – С. 90-101
5. Матюшко Є. Реформа системи охорони здоров'я в Україні та її регіональні аспекти // Регіональна економіка. - 2001. - № 1. - С. 107-111.
6. Онищенко О. Сільське господарство, село і селянство України у дзеркалі пострадянської аграрної політики / О. Онищенко, В. Юрчишин // Економіка України. - 2006. - № 1. – С. 4-13.

*Л. Фильштейн*

### **Проблемы развития сельских регионов**

Анализируются основные проблемы развития сельских регионов, к которым относятся демография, трудовые ресурсы, социальная сфера, медицинское обслуживание, образование, культура. Обосновывается подход до определения сельских регионов, как сложного механизма, который выполняет определенные социально-экономические функции.

*L. Filshtein*

### **Problems of development of rural regions**

The basic problems of development of rural regions, which demography, labour resources, social sphere, medical service, education, culture, behaves to, are analysed. Approach to determination of rural regions is grounded, as a difficult mechanism which executes certain socially are economic functions.

Одержано 24.11.09

УДК 338.43:330.14:330.43

**І.М. Назаренко, здобувач, А.О. Курило, ст. викл.**  
*Сумський національний аграрний університет*

## Використання багатofакторної лінійно-регресійної моделі в управлінні капіталом сільськогосподарських підприємств

У статті розглянуто практичне застосування багатofакторної лінійно-регресійної моделі в управлінні капіталом сільськогосподарських підприємств Сумської області та залежності його від величини доходу від реалізації продукції, робіт і послуг, необоротного капіталу, фінансових результатів діяльності та розміру землекористування. І таким чином, маємо повне право прогнозувати зміну обсягів результативного показника залежно від зміни пояснюючих факторів на основі побудованої нами багатofакторної регресійної моделі.

**регресія, метод найменших квадратів, багатofакторна лінійна модель, коефіцієнт детермінації, критерій Фішера**

**Вступ.** В сучасних умовах господарювання питання ефективності використання капіталу набуває великого значення, оскільки значною мірою впливає на результат господарської діяльності підприємства, його конкурентоспроможність та пристосованість до ринкових умов господарювання. Тому дослідження процесу управління капіталом агропідприємств викликає необхідність в досконалому вивченні.

**Аналіз останніх досліджень.** Питання управління капіталом підприємств досліджуються тривалий час і активну участь у наукових розробках приймають Баліцька В.В., Канцуров О.О., Капля І.В., Квасницька Р., Лелюк О.О., Музиченко А.О., Поливана Т.М., Слав'юк Р.А., Сопко В.В., Стецюк Л.С., Філіна Г.І.

**Результати проведеного дослідження.** На підставі даних фінансової (форма 1 «Баланс», форма 2 «Звіт про фінансові результати», форма 4 «Звіт про власний капітал») та статистичної звітності (форма 50 – с. – г. «Основні економічні показники діяльності підприємства») були проведені дослідження. Адже, кожна форма фінансової звітності надає інформацію про різні аспекти діяльності підприємства, доповнюючи одна одну, вони дозволяють подивитись на бізнес із різних точок зору і разом з тим – формують цілісну уяву про нього. Сіріл Паркінсон стверджував, коли йдеться про бізнес, про успіх або невдачу можна дізнатися, заглянувши в балансовий звіт [2].

Зокрема, було обрано 335 аграрних підприємств з 18 районів Сумської області, які спеціалізуються на виробництві сільськогосподарської продукції.

Характерною особливістю діяльності підприємств даної галузі є те, що для них притаманний сезонний характер виробництва. І відповідно в певні періоди відбувається нагромадження коштів на рахунках в банку, а в інші періоди спостерігається дефіцит коштів для забезпечення фінансово – господарської діяльності.

За основу для групування було взято розмір капіталу підприємства (підсумок пасиву форми 1 «Баланс»), оскільки діяльність будь – якого суб'єкту господарювання фінансується одночасно з декількох джерел (власних, позикових та залучених), кожен з яких мають власні переваги та недоліки.

Для дослідження нами було використано показники звітності сільськогосподарських підприємств за 2007 рік, оскільки за цей звітний період фінансові результати даних господарюючих суб'єктів були найбільш оптимальними (було досліджено період з 2000 по 2008 роки).

Відповідно до проведеного аналізу на підставі показників фінансової звітності за 2007 рік були виділені наступні групи підприємств за розміром капіталу:

- перша група – розмір капіталу підприємства до 100 тис. грн.;
- друга група - розмір капіталу підприємства від 101 тис. грн. до 1000 тис. грн.;
- третя група - розмір капіталу підприємства від 1001 тис. грн. до 10000 тис. грн.;
- четверта група - розмір капіталу підприємства від 10001 тис. грн. до 20000 тис. грн.;
- п'ята група - розмір капіталу підприємства від 20001 тис. грн. до 30000 тис. грн.;
- шоста група - розмір капіталу підприємства понад 30000 тис. грн.

Враховуючи раніше проведені дослідження, доречно відмітити, що найбільш ліквідними і платоспроможними виступають підприємства з розміром капіталу від 10001 до 20000 тис. грн., а найгірші показники рентабельності, платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності у підприємств з розміром капіталу до 100 тис. грн., оскільки діяльність підприємств даної групи здійснювалась з великими розмірами витрат при незначних доходах і відповідно, сума збитку перекриває весь власний капітал.

В даний час для вивчення економічних процесів широко використовуються методи моделювання і кількісного аналізу. На базі реальних статистичних даних будуються, аналізуються та удосконалюються економіко-математичні моделі, що дозволяє знайти кількісне підтвердження чи спростування того чи іншого економічного закону або гіпотези. Одним з найважливіших напрямків дослідження є побудова прогнозів для різних економічних показників.

Предметом дослідження є теоретичні, правові та практичні аспекти економічного механізму формування та управління капіталом сільськогосподарських підприємств.

Об'єктом дослідження є капітал сільськогосподарських підприємств Сумської області.

В процесі вивчення фактів дійсності перед нами постали такі основні задачі:

- побудова економетричної моделі, тобто представлення економічної моделі у математичній формі, зручної для проведення емпіричного аналізу – етап специфікації;
- оцінка параметрів побудованої моделі, що роблять обрану модель найбільш адекватною реальним даним – етап параметризації;
- перевірка якості знайдених параметрів моделі і самої моделі в цілому – етап верифікації;
- використання побудованої моделі для пояснення поведінки досліджуваних економічних показників, прогнозування.

Наслідки статистичних досліджень, часто кладуть початок наступним застосуванням в різних галузях наукових і практичних проблем з кінцевою метою розробки обґрунтованих прогнозів і прийняття відповідних рішень економічного характеру. В загальних рисах подібна ситуація може скластись і в інших обставинах, коли дослідник з якихось міркувань має підстави вважати, що між двома (декількома) величинами існує лінійна залежність (між площею землекористування та розміром капіталу, розміром капіталовкладень та прибутком від виробництва та ін.), але вона, завдяки різноманітним випадковим впливам, має скоріше характер тенденції, ніж точного функціонального зв'язку. Цілком природно ставити задачу про встановлення числових параметрів підозрюваної тенденції, виходячи знову ж таки зі спостережень за значеннями керованої (невипадкової) змінної (дохід (виручка) від реалізації продукції, робіт, послуг; необоротний капітал; фінансовий результат діяльності, прибуток (збиток); площа землекористування) та значеннями змінної-наслідку, створеними адитивної випадковим впливом.

Теоретичне лінійне рівняння регресії має вигляд:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_m X_m + \varepsilon \quad (1)$$

для індивідуальних спостережень  $i, i = 1, 2, \dots, n$ :

$$y_i = \beta_0 + \beta_1 x_{i1} + \beta_2 x_{i2} + \dots + \beta_m x_{im} + \varepsilon_i, \quad (2)$$

де  $X = (X_1, X_2, \dots, X_m)$  – вектор незалежних (пояснюючих) змінних;

$\varepsilon$  – випадкове відхилення;

$Y$  – залежна (пояснювана) змінна;

$\beta = (\beta_0, \beta_1, \dots, \beta_m)$  – вектор невідомих параметрів;

$\beta_j$  ( $j = 1, 2, \dots, m$ ) – теоретичний коефіцієнт регресії, що характеризує

чутливість величини  $Y$  до змін  $X_j$ .

Іншими словами, він відбиває вплив на умовне математичне сподівання  $\mathbf{M}(Y | x_1, x_2, \dots, x_m)$  залежної змінної  $Y$  незалежної змінної  $X_j$  за умови, що всі інші залежні змінні моделі залишаються постійними.  $\beta_0$  – визначає значення  $Y$  у випадку, якщо всі незалежні змінні  $X_j$  дорівнюють нулю.

Як і у випадку парної регресії, справжні значення параметрів  $\beta_j$  визначити неможливо. У цьому випадку замість теоретичного рівняння регресії оцінюється так зване емпіричне рівняння регресії:

$$Y = b_0 + b_1 X_1 + b_2 X_2 + \dots + b_m X_m + e, \quad (3)$$

де  $b_0, b_1, \dots, b_m$  – оцінки теоретичних значень  $\beta_j$  ( $j = 1, 2, \dots, m$ ) коефіцієнтів регресії (емпіричні коефіцієнти регресії);

$e$  – оцінка відхилення  $\varepsilon$ .

Для індивідуальних спостережень маємо:

$$y_i = b_0 + b_1 x_{i1} + b_2 x_{i2} + \dots + b_m x_{im} + e_i. \quad (4)$$

Невідомі параметри знаходять методом найменших квадратів, мінімізуючи суму квадратів відхилень фактичних даних від теоретичних:

$$\sum_{i=1}^n e_i^2 = \sum_{i=1}^n (y_i - (b_0 + \sum_{j=1}^m b_j x_{ij}))^2 \rightarrow \min, \quad (n > m + 1). \quad (5)$$

Прирівнявши до нуля частинні похідні першого порядку від функції (5) за параметрами одержують систему лінійних рівнянь.

Визначимо параметри лінійної моделі залежності розміру капіталу 4 групи сільськогосподарських підприємств Сумської області ( $y$ ) від розміру доходу (виручки) від реалізації продукції, робіт, послуг ( $x_1$ ), необоротного капіталу ( $x_2$ ), фінансових результатів діяльності прибутку (збитку) ( $x_3$ ), та розміру землекористування ( $x_4$ ):

$$y = b_0 + b_1 x_1 + b_2 x_2 + b_3 x_3 + b_4 x_4 + e, \quad (6)$$

$$\left\{ \begin{array}{l} nb_0 + b_1 \sum_{i=1}^n x_{1i} + b_2 \sum_{i=1}^n x_{2i} + b_3 \sum_{i=1}^n x_{3i} + b_4 \sum_{i=1}^n x_{4i} = \sum_{i=1}^n y_i \\ b_0 \sum_{i=1}^n x_{1i} + b_1 \sum_{i=1}^n x_{1i}^2 + b_2 \sum_{i=1}^n x_{1i} x_{2i} + b_3 \sum_{i=1}^n x_{1i} x_{3i} + b_4 \sum_{i=1}^n x_{1i} x_{4i} = \sum_{i=1}^n x_{1i} y_i \\ b_0 \sum_{i=1}^n x_{2i} + b_1 \sum_{i=1}^n x_{1i} x_{2i} + b_2 \sum_{i=1}^n x_{2i}^2 + b_3 \sum_{i=1}^n x_{2i} x_{3i} + b_4 \sum_{i=1}^n x_{2i} x_{4i} = \sum_{i=1}^n x_{2i} y_i \\ b_0 \sum_{i=1}^n x_{3i} + b_1 \sum_{i=1}^n x_{1i} x_{3i} + b_2 \sum_{i=1}^n x_{2i} x_{3i} + b_3 \sum_{i=1}^n x_{3i}^2 + b_4 \sum_{i=1}^n x_{3i} x_{4i} = \sum_{i=1}^n x_{3i} y_i \\ b_0 \sum_{i=1}^n x_{4i} + b_1 \sum_{i=1}^n x_{1i} x_{4i} + b_2 \sum_{i=1}^n x_{2i} x_{4i} + b_3 \sum_{i=1}^n x_{3i} x_{4i} + b_4 \sum_{i=1}^n x_{4i}^2 = \sum_{i=1}^n x_{4i} y_i \end{array} \right. \quad (7)$$

Таблиця 1 - Вхідні дані для розрахунку впливу факторів на розмір капіталу четвертої групи сільськогосподарських підприємств Сумської області

i	$Y_i$ Розмір пасиву (капіталу) сільськогосподарських підприємств, тис. грн.	$X_1$ Дохід (виручка) від реалізації продукції, робіт, послуг, тис. грн.	$X_2$ Необоротний капітал, тис. грн.	$X_3$ Фінансовий результат діяльності, прибуток (збиток), тис. грн.	$X_4$ Розмір землекористування, га
1	10280,9	8864,7	4913,5	1110,2	2600,0
2	10329,3	4925,4	4853,5	590,8	1400,0
3	10435,8	7461,3	6812,6	149,0	3700,0
4	10439,9	6615,8	7391,7	42,9	200,0
5	10621,6	2345,6	7141,1	55,2	1300,0
6	10738,0	8784,6	5288,0	51,4	800,0
7	11292,7	5067,5	5958,4	746,8	3900,0
8	11297,1	2354,9	6883,6	11,6	3600,0
9	11570,0	6363,3	6065,0	1071,2	4200,0
10	11782,0	81,4	4807,2	-752,6	5000,0
11	12123,3	5406,9	6890,1	990,8	1500,0
12	12219,1	6373,6	1760,6	2879,5	3400,0
13	12615,9	6527,7	6098,4	1613,3	3100,0
14	12741,9	5175,8	7255,4	943,0	3000,0
15	12765,0	834,0	7123,0	-1195,0	5900,0
16	13020,8	10745,7	3344,4	5390,6	4500,0
17	13690,0	3654,0	9532,0	910,0	1800,0
18	13743,6	4322,4	5954,2	2740,0	3900,0
19	14083,7	7789,3	7740,9	478,5	5200,0
20	14162,0	16363,5	1660,9	-997,3	8500,0
21	14402,0	8331,6	6142,0	2249,6	5200,0
22	14585,5	13709,0	1337,3	4588,1	5500,0
23	14820,0	9663,4	6472,9	3776,5	3300,0
24	15447,4	3764,4	8063,5	2312,8	6000,0
25	15467,2	13250,9	6163,7	2585,0	9400,0
26	15638,5	18182,4	6370,8	3564,5	2400,0
27	15979,2	9945,0	9111,3	3226,0	2800,0
28	16002,0	7251,0	7798,2	1050,2	3500,0
29	16017,5	4289,8	12599,9	2131,8	2200,0
30	16578,4	9953,0	9454,5	1628,5	4900,0
31	16605,2	9104,1	16062,1	-39,7	1100,0
32	16722,0	12673,3	6909,0	3184,0	5400,0
33	17539,5	14309,5	5247,1	6213,9	4600,0
34	18858,1	11831,3	7483,8	1718,8	4400,0
35	19211,0	12317,2	2135,0	2712,6	14600,0
36	19229,6	19777,4	6392,9	4903,7	4300,0
37	19563,1	7755,9	12163,8	2365,6	6800,0
Всього	522618,8	306166,6	247382,3	65001,8	153900,0

на підставі даних 37 спостережень, наведених у перших 5 стовпцях табл. 1. Коефіцієнти рівняння (7) визначаються з системи рівнянь.

Систему рівнянь (7) запишемо в матричній формі:

$$ZB=C, \quad (8)$$

де  $Z$  - матриця коефіцієнтів при невідомих,

$C$  - матриця вільних членів;

$B$  - матриця невідомих коефіцієнтів рівняння регресії:

$$Z = \begin{pmatrix} 37 & 306166,6 & 247382,3 & 65001,8 & 153900,0 \\ 306166,6 & 3303858021,8 & 1931263034,5 & 712864435,3 & 1412946470,0 \\ 247382,3 & 1931263034,5 & 1961436245,0 & 397130675,7 & 928646340,0 \\ 65001,8 & 712864435,3 & 397130675,7 & 229217711,0 & 302301970,0 \\ 153900,0 & 1412946470,0 & 928646340,0 & 302301970,0 & 896830000,0 \end{pmatrix};$$

$$C = \begin{pmatrix} 522618,8 \\ 4584895002,7 \\ 3576845047,1 \\ 1012889815,8 \\ 2304597000,0 \end{pmatrix};$$

$$B = \begin{pmatrix} b_0 \\ b_1 \\ b_2 \\ b_3 \\ b_4 \end{pmatrix}. \quad (9)$$

З рівняння (8) знаходимо матрицю коефіцієнтів регресії:

$$B=Z^{-1}C. \quad (10)$$

За допомогою вбудованої функції МОБР(масив) пакету Ексел знайдемо обернену матрицю:

$$Z^{-1} = \begin{pmatrix} 0,444819444 & -1,0888E-05 & -3,37835E-05 & -3,30776E-06 & -2,30822E-05 \\ -1,08879E-05 & 2,1353E-09 & 2,09653E-10 & -2,98399E-09 & -7,06981E-10 \\ -3,37835E-05 & 2,0965E-10 & 3,82871E-09 & 5,64033E-10 & 1,31244E-09 \\ -3,30776E-06 & -2,984E-09 & 5,64033E-10 & 1,33678E-08 & 1,78836E-10 \\ -2,30822E-05 & -7,0698E-10 & 1,31244E-09 & 1,78836E-10 & 4,7706E-09 \end{pmatrix}.$$

За формулою (10) при допомозі стандартної програми МУМНОЖ (масив 1; масив 2) пакету Ексел 2000 знайдемо елементи матриці  $B$ :

$$b_0 = 5167,113;$$

$$b_1 = 0,198;$$

$$b_2 = 0,596;$$

$$b_3 = 0,560;$$

$$b_4 = 0,565.$$

Багатофакторна лінійна модель залежності розміру капіталу 4 групи сільськогосподарських підприємств Сумської області ( $y$ ) від розміру доходу (виручки) від реалізації продукції, робіт, послуг ( $x_1$ ), необоротного капіталу ( $x_2$ ), фінансових результатів діяльності прибутку (збитку) ( $x_3$ ), та розміру землекористування ( $x_4$ ): буде мати наступний вигляд:

$$y = 5167,113 + 0,198x_1 + 0,596x_2 + 0,560x_3 + 0,565x_4 \quad (11)$$

Аналізуючи рівняння багатофакторної регресії можна відмітити, що збільшення розміру доходу (виручки) від реалізації продукції, робіт, послуг  $x_1$  на 1 од. при незмінності розміру необоротного капіталу, фінансових результатів діяльності та розміру землекористування призведе до збільшення розміру пасиву (капіталу) на 0,198 од.. Збільшення розміру необоротного капіталу  $x_2$  на 1 од. при незмінності доходу (виручки) від реалізації продукції, фінансових результатів діяльності та площі землекористування до збільшення розміру пасиву (капіталу) на 0,596 од. Збільшення фінансових результатів діяльності прибутку (збитку)  $x_3$  на 1 од. при незмінності розміру доходу (виручки) від реалізації продукції, робіт, послуг, необоротного капіталу та площі землекористування призведе до збільшення розміру пасиву (капіталу) на 0,560 од. Збільшення розміру землекористування  $x_4$  на 1 од. при незмінності розміру доходу (виручки) від реалізації продукції, робіт, послуг, необоротного капіталу та фінансових результатів діяльності призведе до збільшення розміру пасиву (капіталу) на 0,565 од. Якщо значення величин розміру доходу (виручки) від реалізації продукції, робіт, послуг, необоротного капіталу, фінансових результатів діяльності прибутку (збитку), та розміру землекористування дорівнюють нулю - розмір пасиву (капіталу) 4 групи сільськогосподарських підприємств Сумської області складе 5167,113 тис. грн.

На підставі реальних даних ми побудували багатофакторну лінійну регресійну модель та оцінили її параметри за методом найменших квадратів. Якщо наша модель адекватна, то зможемо прогнозувати зміну обсягів результативного показника залежно від зміни пояснюючих факторів.

Перевіримо адекватність (відповідність) побудованої регресійної моделі реальній дійсності. Тобто дамо відповідь на запитання, чи справді зміна значення розміру пасиву (капіталу) лінійно залежить від зміни значень пояснюючих факторів, а не відбувається під впливом різних випадкових чинників. Для цього визначаємо коефіцієнт детермінації.

Коефіцієнт детермінації є сумарною мірою якості рівняння регресії та розраховується за формулою:

$$R^2 = \frac{SSR}{SST}; \quad (12)$$

$$SST = \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2 \text{ – загальна сума квадратів}; \quad (13)$$

$$SSR = \sum_{i=1}^n (\hat{y}_i - \bar{y})^2 \text{ – сума квадратів, що пояснюється регресією}, \quad (14)$$

де  $\bar{y}$  – середнє значення результативного показника;

$\hat{y}_i$  – значення результативного показника, знайдені за побудованим рівнянням регресії;

Його значення рівне  $R^2=0,828$  – близьке до одиниці, то можна вважати, що модель адекватна. Коефіцієнт детермінації оцінює частку варіації результату за рахунок представлених у рівнянні факторів у загальній варіації результату. Ця частка

складає 82,8% та вказує на досить високу ступінь обумовленості варіації результату варіацією факторів, тобто на досить тісний зв'язок факторів із результатом.

Оцінку надійності рівняння регресії в цілому й показника тісноти зв'язку дає нам  $F$ -критерій Фішера [1]:

$$F = \frac{R^2}{1-R^2} \cdot \frac{n-m-1}{m}, \quad (15)$$

де  $n$  – кількість спостережень;

$m$  – кількість пояснюючих змінних.

В нашому випадку фактичне значення  $F$ -критерію Фішера обчислюємо за формулою:

$$F_{\text{факт}} = \frac{0,828^2}{1-0,828^2} \cdot \frac{37-4-1}{4} = 38,54.$$

Табличне значення критерію при п'ятипроцентному рівні значущості та ступенів волі  $k_1=m=4$  та  $k_2=n-m-1=32$  знаходимо за допомогою вбудованої функції  $F_{\text{табл}}(0,05; k_1; k_2)$  пакету Excel. Він становить  $F_{\text{табл}} = 2,626$ . Так як  $F_{\text{факт}} = 38,54 > F_{\text{табл}} = 2,626$ , то рівняння регресії вважається статистично значущим.

**Висновки.** Отже, отримане значення не випадкове, воно сформувалось під впливом суттєвих факторів, тобто підтверджується статистична значущість всього рівняння в цілому й показника щільності зв'язку  $R^2$ . Таким чином, маємо повне право прогнозувати зміну обсягів результативного показника залежно від зміни пояснюючих факторів на основі побудованої нами багатфакторної регресійної моделі.

## Список літератури

1. Назаренко О. М. Основи економетрики : підручник / Назаренко О. М. - Вип. 2-е, перероб. – К. : „Центр навчальної літератури”, 2005. – 392 с.
2. Ямборко Г. Роль фінансової інформації у прийнятті управлінських рішень // Все про бухгалтерський облік. – 2007. - № 96, 18 жовтня. – С. 6 – 10.

*И. Назаренко, А. Курьло*

### **Использование многофакторной линейно-регрессионной модели в управлении капиталом сельскохозяйственных предприятий**

В статье рассмотрено практическое использование многофакторной линейно-регрессионной модели в управлении капиталом сельскохозяйственных предприятий Сумской области та зависимость его от размера дохода от реализации продукции, работ и услуг, необоротного капитала, финансовых результатов, размера землепользования. Исходя из этого, имеем полное право прогнозировать изменение объемов результативного показателя зависимо от изменений объясняющих факторов на основании построенной нами многофакторной регрессионной модели.

*I. Nazarenko, A. Kurilo*

### **Using many – factors line-regression model in the managion by capital of agricultural enterprises**

In artical is considered practical apply use of many-factors model in managion by capital of agricultural enterprises of Sumy region and dependence it from size of income from realization of product, works, services, circulating capital, financial results of activity and size of land-using. That's why we have full right to prognoze the change of result indicator depend from change explanation factors on the fasij are built us many-factors regression model.

Одержано 07.10.09



**УДК 65.01:334.735:339.37**

**В.А. Панченко, заст. дир-ра Кіровоградського кооперативного коледжу економіки і права ім. М.П. Сая, асп.**

*Полтавський університет споживчої кооперації України*

## **Альтернативи розвитку роздрібної торгівлі споживчої кооперації на засадах нової концепції управління якістю торговельного обслуговування**

Розробка програми розвитку роздрібної торгівлі споживчої кооперації на засадах нової концепції управління якістю торговельного обслуговування пов'язана з формуванням комплексної оцінки через застосування ієрархічної структури критеріїв (економічна ефективність, рівень життя пайовиків, працівників, споживачів, рівень безпеки товарів, які реалізуються для споживачів). Це створює можливості для побудови мережі напружених варіантів розвитку роздрібної торгівлі споживчої кооперації, в тому числі з врахуванням мінімальних витрат та відповідного рівня економічної ефективності.

**роздрібна торгівля, споживча кооперація, концепція управління, торговельне обслуговування**

Діяльність організацій і підприємств системи споживчої кооперації є соціально орієнтованою не спрямованою на отримання прибутку. Їх діяльність спрямована на задоволення потреб своїх членів, поліпшення їх економічного становища, вирішення проблем зайнятості населення, насамперед сільського, додаткове формування нових робочих місць. Водночас, організації та підприємства споживчої кооперації здійснюють господарську діяльність шляхом використання власного капіталу споживчого товариства і всіх його членів на демократичних засадах. Тому, реалізацію соціальної місії системи споживчої кооперації необхідно пов'язувати із економічною функцією для досягнення фінансової стабільності, соціального благополуччя членів кооперативного руху, зокрема через впровадження сучасної концепції управління якістю торговельного обслуговування споживачів, що передбачає реалізацію господарсько-фінансової і управлінської діяльності.

При застосуванні комплексного та системного підходів до управління якістю торговельного обслуговування необхідно враховувати всі основні цілі розвитку роздрібної торгівлі споживчої кооперації, тому доцільно розглянути і обґрунтувати задачу формування програми розвитку з урахуванням всіх критеріїв.

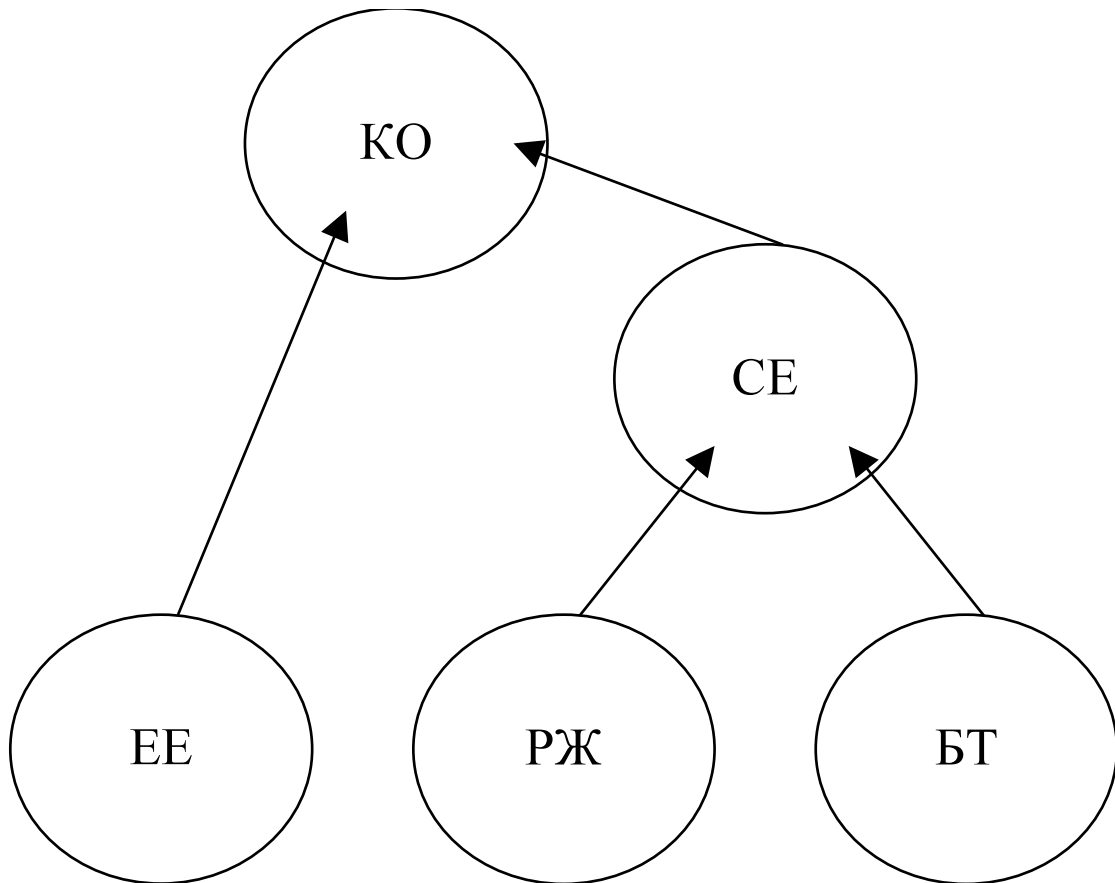
Проблемам управління в організаціях і на підприємствах споживчої кооперації присвячена низка досліджень таких вчених як: А. Мазаракі, В. Апопій, В. Галюк, В. Геєць, В. Жигалов, І. Маркіна, Л. Лігоненко, М. Виноградський, Н. Ушакова, О. Фрідман, П. Саблук, С. Бабенко, С. Гелей, Ф. Хміль, Я. Гончарук. Проте залишаються не висвітленими питання розвитку роздрібної торгівлі споживчої кооперації на засадах нової концепції управління якістю торговельного обслуговування.

Мета наукового дослідження характеризується пошуком шляхів оцінки варіантів розвитку роздрібної торгівлі споживчої кооперації на засадах нової концепції управління якістю торговельного обслуговування. Для досягнення зазначеної мети автор застосував закони діалектики та загальнонаукові методи, серед них аналіз і синтез, метод експертних оцінок, евристичні методи, метод формування дерева критеріїв.

Цілі розвитку роздрібної торгівлі споживчої кооперації щодо торговельного обслуговування споживачів є в деякій мірі суперечливими: досягнення економічних

цілей пов'язано з ростом екологічного ризику; реалізація соціальних цілей впливає на зниження фінансово-економічних цілей. Тому задача формування програми розвитку роздрібною торгівлі споживчої кооперації на засадах нової концепції управління якістю торговельного обслуговування є задачею багатокритеріальної оптимізації.

Задачі багатокритеріальної оптимізації пов'язані з формуванням комплексної оцінки, яка в агрегованому вигляді відображає всі цілі програми. Застосуємо метод формування комплексної оцінки на основі побудови ієрархічної структури (дерева) критеріїв. Названий метод досліджували такі вчені як Бешелев С.Д., Бурков В.Н., Ільїна Е.П., Китаєв Н.Н., Корнієнко В.П., Кузьмін В.Б., Литвак Б.Г., Панкова Л.А., Подиновський В.В.[1-9]. Для цього необхідно організувати всі критерії в ієрархічну структуру, на кожному рівні структури побудувати агреговані оцінки критеріїв попереднього рівня (рис. 1).



ЕЕ – економічна ефективність; РЖ – рівень життя пайовиків, працівників, споживачів;  
БТ – рівень безпеки товарів, які реалізуються для споживачів

Рисунок 1 - Ієрархічна структура критеріїв оцінки

Для формування програми розвитку роздрібною торгівлі споживчої кооперації на основі концепції управління якістю торговельного обслуговування створено ієрархічну структуру для трьох критеріїв оцінки – економічної ефективності (ЕЕ), рівня життя пайовиків, працівників, споживачів (РЖ), безпеки товарів, які реалізуються для споживачів (БТ). Це пояснюється викладеним вище обґрунтуванням соціальної і економічної місії системи споживчої кооперації.

Агрегований критерій соціальної ефективності (СЕ) отримали шляхом об'єднання критеріїв рівня життя споживачів (РЖ) та безпеки товарів для споживачів (БТ). На наступному етапі дослідження було одержано комплексну оцінку соціально-

економічного рівня, який забезпечує аналізований варіант програми розвитку шляхом поєднання соціальної ефективності із економічною ефективністю.

Оскільки, комплексна оцінка повинна відображати пріоритети розвитку галузі торгівлі системи споживчої кооперації, то позитивною особливістю ієрархічної структури є агрегування в кожному вузлі дерева тільки двох оцінок. Тому що, формування напрямів розвитку та комплексної оцінки роздрібною торгівлі на засадах концепції управління якістю торговельного обслуговування повинне проводитися керуючою системою кожного ієрархічного рівня управління споживчої кооперації, тобто посадовими особами. З психологічної точки зору особа здатна ефективно оцінювати обмежене число цілей, ідеальним випадком є порівняння не більше двох критеріїв на кожному кроці оцінки.

Зазначимо дискретну шкалу оцінок по кожному критерію: оцінювати стан роздрібною торгівлі за кожним критерієм будемо за чотирибальною шкалою, а саме незадовільно, задовільно, добре, відмінно, або в числових оцінках – один, два, три, чотири. Агреговану і комплексну оцінку проведено за аналогічними шкалами.

При проведенні дослідження, а саме для оцінки розвитку роздрібною торгівлі споживчої кооперації на засадах нової концепції управління якістю торговельного обслуговування, було проведено анкетування і інтерв'ювання 67 працівників Полтавської ОСС, 58 працівників Кіровоградської ОСС, враховуючи керівників і фахівців їх РСС та РСТ.

Порівняння двох критеріїв проведено з використанням матриці. На рисунку 2 наведено згортку критерію безпека товарів для споживачів із критерієм рівень життя пайовиків, працівників, споживачів.

<b>4</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>4</b>
<b>3</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>3</b>
<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
<b>БТ</b>				
<b>РЖ</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>

РЖ – рівень життя пайовиків, працівників, споживачів; БТ – рівень безпеки товарів, які реалізуються для споживачів

Рисунок 2 - Порівняння критеріїв рівень життя пайовиків, працівників, споживачів із критерієм безпека товарів для споживачів

Матриця характеризується таким чином: при критичному становищі в сфері безпеки товарів і в сфері рівня життя пріоритет надається обом критеріям. При задовільному становищі в сфері безпеки товарів пріоритет має показник рівня життя, оскільки становище із доброю оцінкою по безпеці товарів і задовільною за рівнем життя оцінюється як задовільне, а зворотнє становище (оцінка добре за рівнем життя й оцінка задовільно по безпеці товарів) визначається як оцінка добре. З ростом рівня життя пріоритет зміщується до показника безпеки товарів, оскільки відмінне становище можливе тільки при оцінці відмінно за показником безпеки товарів, при цьому, можлива оцінка добре за рівнем життя.

На наступному етапі дослідження, враховуючи оцінку соціальної ефективності, побудуємо матрицю згортки для комплексної оцінки соціально-економічної ефективності (рис. 3).

Матриця відображає зміну системи пріоритетів. При кризовому становищі в економіці й суспільстві пріоритет мають обидва показника – соціальна і економічна ефективність. При задовільному або доброму значенні цих показників пріоритет

зміщується до економічної ефективності. При високих оцінках (добре або відмінно) пріоритет знову має показник соціального рівня.

<b>4</b>	2	3	4	4
<b>3</b>	2	2	3	3
<b>2</b>	1	2	3	3
<b>1</b>	1	1	2	2
<b>СЕ</b>				
<b>ЕЕ</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>

ЕЕ – економічна ефективність; СЕ – соціальна ефективність

Рисунок 3 - Порівняння критеріїв соціальної і економічної ефективності

Межі станів, що відокремлюють незадовільне становище від задовільного, задовільне від доброго, добре від відмінного, можна визначати по різному. Крім того, межі періодично повинні змінюватися. Так, незадовільне становище може відповідати сьогоденному стану щодо економічної ефективності в галузі торгівлі, рівня життя пайовиків, працівників, споживачів, рівня безпеки товарів, які реалізуються; задовільне становище – середнім значенням відповідних показників ОСС, РСС, РСТ по галузі; добре становище – кращим значенням показників ОСС, РСС, РСТ по галузі, а відмінне – середнім значенням по інших країнах у відповідній галузі.

Наведені вище матриці (рис. 2 і 3), об'єднані в графічну схему формування комплексної оцінки соціально-економічної ефективності (рис. 4).

Користуючись деревом згортки критеріїв можна оцінювати будь-який варіант розвитку роздрібної торгівлі споживчої кооперації на засадах концепції управління якістю торговельного обслуговування й на основі цього обирати оптимальний варіант.

Використовуючи інформацію отриману від керівників і фахівців споживчої кооперації, розглянемо задачу вибору програми розвитку, яка забезпечує перехід від незадовільного становища до задовільного. При цьому необхідно визначити поняття напружених варіантів програми. Варіант X є напруженим, якщо не існує іншого варіанта Y, що має те ж значення комплексної оцінки, у якого оцінки за всіма критеріями не вищі, ніж у варіанта X [2].

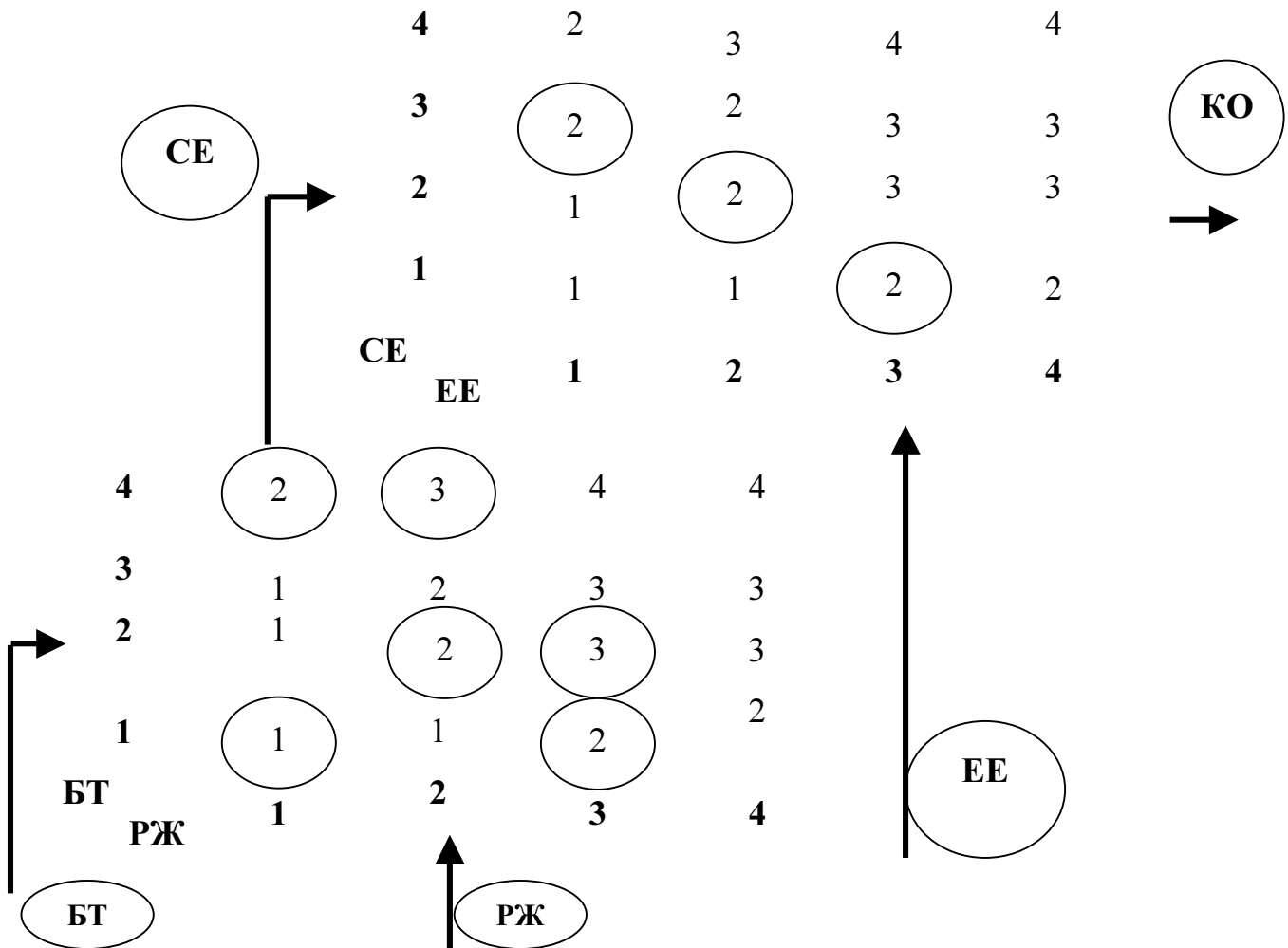
Кожний варіант розвитку опишемо вектором компоненти якого визначають оцінки по відповідним критеріям (формула 1):

$$X = \{ X_{рж}, X_{бт}, X_{еє} \}. \quad (1)$$

Так, варіант X = (2, 2, 4), що має комплексну оцінку 3 (КО=3), не є напруженим, тому що існує варіант Y = (2, 2, 3), що має таке ж значення комплексної оцінки і водночас його оцінки по критеріям не перевищують оцінок варіанта X. Тому варіант Y є напруженим. Значення напружених варіантів полягає в тому, що варіанти програми розвитку, які забезпечують одержання необхідного значення комплексної оцінки із мінімальними витратами повинні бути напруженими. Напружені варіанти – це оптимальні варіанти у просторі критеріїв. Таким чином, доцільно обмежитися розглядом тільки напружених варіантів.

Опишемо алгоритм побудови всіх напружених варіантів.

Нехай поставлена задача переходу зі стану  $X_0 = (1, 1, 1)$  з комплексною оцінкою незадовільно у стан із комплексною оцінкою задовільно. Розглянемо матрицю згорток показників соціальної і економічної ефективності (рис. 4): всі елементи матриці, що мають оцінку 2 (задовільно) є напруженими. Маємо три елементи – (1, 3), (2, 2) і (3, 1), які мають оцінку 1 і ліворуч, і знизу від них. Для досягнення кожного із зазначених станів необхідно отримати відповідні значення по показниках соціальної і економічної ефективності (СЕ і ЕЕ). Так стан (1, 3) можливо отримати при досягненні оцінки 1 за показником соціальної ефективності і оцінки 3 за показником економічної ефективності.



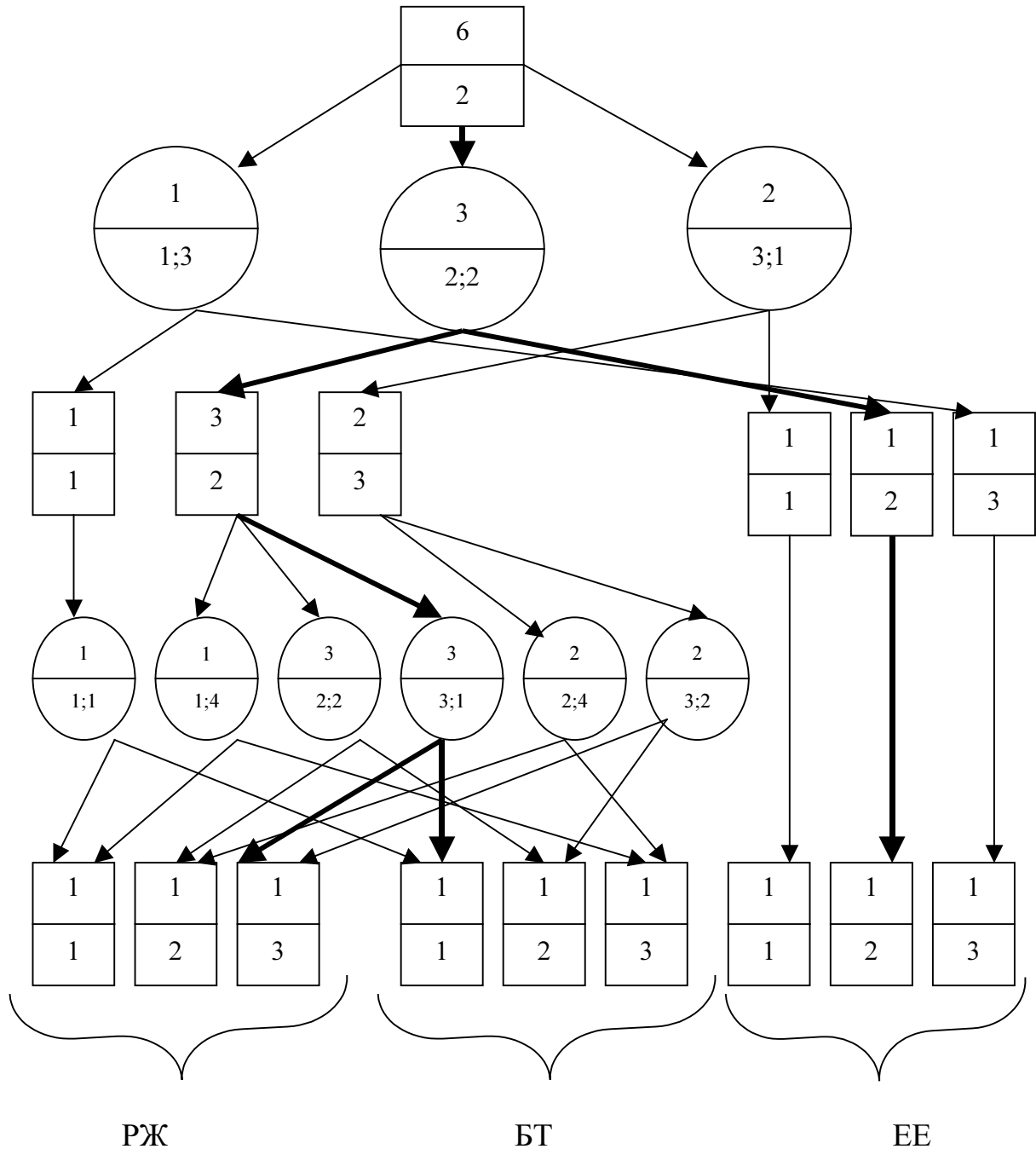
РЖ – рівень життя пайовиків, працівників, споживачів; БТ – рівень безпеки товарів, які реалізуються для споживачів; ЕЕ – економічна ефективність; СЕ – соціальна ефективність; КО – комплексна оцінка

Рисунок 4 - Схема формування комплексної оцінки соціально-економічної ефективності роздрібно́ї торгівлі споживчої кооперації

Показник економічної ефективності є вихідним показником, показник соціальної ефективності є агрегованим показником. Тому на основі матриці згортки показників рівня життя пайовиків, працівників, споживачів, рівня безпеки товарів, які реалізуються необхідно вказати всі напружені варіанти, які дають відповідні оцінки за показником соціальної ефективності (див. рис. 4). Так, оцінка задовільно (2) за показником соціальної ефективності може бути отримана трьома способами: (1, 4), (2, 2) і (3, 1); оцінка добре (3) – двома способами: (2, 4) і (3, 2); оцінка незадовільно (1) – одним способом: (1, 1). Це відповідає збереженню існуючого становища в сфері рівня життя й безпеки товарів.

Отриманий граф (модель) називається мережею напружених варіантів (рис. 5). З алгоритму його побудови слідує, що зазначена мережа містить всі напружені варіанти, що мають комплексну оцінку задовільно.

Для отримання якого-небудь напруженого варіанту необхідно розглянути початкову вершину (вхід) мережі, з якої виходять три стрілки (див. рис. 5). Розглянемо стрілку, яка веде в вершину (2; 2). З вершини (2; 2) виходять дві стрілки: стрілка, яка спрямована у вершину 2 по показнику економічна ефективність (ЕЕ) вказує, що по цьому показнику необхідно досягти задовільного стану; стрілка, яка спрямована у вершину 2 по показнику соціальна ефективність (СЕ) вказує, що по цьому показнику також потрібно досягти задовільного стану.



РЖ – рівень життя пайовиків, працівників, споживачів; БТ – рівень безпеки товарів, які реалізуються для споживачів; ЕЕ – економічна ефективність

Рисунок 5 - Мережа напружених варіантів розвитку роздрібної торгівлі споживчої кооперації

З трьох варіантів досягнення оцінки 2 за показником соціальної ефективності обираємо варіант (3; 1), що відповідає оцінці добре за показником рівень життя пайовиків, працівників, споживачів (РЖ) і оцінці незадовільно за показником рівень безпеки товарів, які реалізуються в роздрібній торгівлі споживчої кооперації (БТ). На рис. 5 жирними стрілками позначено напружений варіант (3; 1; 2).

Користуючись мережею напружених варіантів розвитку для роздрібною торгівлі споживчої кооперації можна визначити число напружених варіантів, які забезпечують одержання необхідної оцінки. При цьому необхідно застосовувати алгоритм індексації (позначення) вершин мережі: спочатку позначаються кінцеві вершини мережі індексами 1 (індекси зазначені у верхній частині вершини); потім рухаючись знизу вгору послідовно позначаються всі вершини.

Індекс вершини-кіл (рис. 5) дорівнює добутку індексів суміжних із нею двох вершин нижчого рівня, індекс вершини-квадрата дорівнює сумі індексів суміжних із нею вершин нижчого рівня, індекс початкової вершини-квадрата визначає число напружених варіантів. Обґрунтування алгоритму визначається описаним способом визначення індексів.

Експертні процедури, які використовуються при застосуванні розглянутого метода формування комплексної оцінки роздрібною торгівлі споживчої кооперації, ґрунтуються на автоматичному обчисленні значень цінності альтернатив, які аналізуються на підставі їх узагальнених оцінок по заданій ієрархічній структурі. При цьому не розглядається контекст побудови ієрархічної структури критеріїв, обґрунтування її складу, що є цілком прийнятним у традиційній експертизі, коли всі учасники прийняття рішення висувають єдину точку зору щодо предмету дослідження.

Проте для сучасних задач багатокритеріальної оцінки в управлінні організаціями і підприємствами характерні динамічність зовнішніх умов функціонування, комплексний характер управлінських рішень, різна спрямованість цільових інтересів, пов'язаних із оцінюваними об'єктами. Це вимагає залучення до процесу багатокритеріальної оцінки носіїв різних професійних точок зору на предмет дослідження, обґрунтування результатів рішення.

При підтримці експертного рішення проблем у інформаційно-аналітичних системах роздрібною торгівлі системи споживчої кооперації з'являється можливість послідовного формування онтологічних описів професійної діяльності в сфері дослідження і нагромадження інформації щодо експертних поглядів, яка може бути використана при формуванні ієрархічних структур критеріїв.

Побудована мережа напружених варіантів дозволяє вирішувати різноманітні завдання формування програми розвитку підприємств, організацій торгівлі споживчої кооперації із урахуванням факторів вартості й ризику. Застосування розглянутої методики у практиці організацій і підприємств споживчої кооперації створює умови для прийняття обґрунтованих рішень у сфері управління кооперативною торгівлею через якісно нові підходи до формування і впровадження системи торговельного обслуговування споживачів, зокрема шляхом визначення рівня оптимальних витрат на систему, що перспективою подальших розвідок у даному напрямі дослідження.

## Список літератури

1. Бешелев С.Д. Математико-статистические методы экспертных оценок / С.Д. Бешелев, Ф.Г. Гурвич. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Статистика, 1980. – 346 с.
2. Бурков В.Н. Экономико-математические модели управления развитием отраслевого производства / В.Н. Бурков, Г.С. Джавахадзе. – М.: ИПУ РАН, 1997. – 64 с.
3. Ильина Е.П. Выявление, формализация и анализ профессиональных знаний о модели экспертного оценивания иерархических альтернатив / Е.П. Ильина, Ю.В. Ольховская // Проблемы программирования, 2002. - № 1-2, специальный выпуск, С.421-429.

4. Китаев Н.Н. Групповые экспертные оценки / Н.Н. Китаев. – М.: Знание, 1975. – 64 с.
5. Корнеенко В.П. Методы оптимизации: методы решения многокритериальных задач / В.П. Корнеенко, О.А. Рамеев. – М.: ИКСИ, 2007. – 380 с.
6. Кузьмин В.Б. Построение групповых решений в пространствах четких и нечетких бинарных отношений / В.Б. Кузьмин. – М.: Наука, 1982.- 168 с.
7. Литвак Б.Г. Экспертные оценки и принятие решений / Б.Г. Литвак. – М.: Патент, 1996. – 278 с.
8. Панкова Л.А. Организация экспертиз и анализ экспертной информации / Л.А. Панкова, А.М. Петровский, М.В. Шнейдерман. – М.: Наука, 1984. – 120 с.
9. Подиновский В.В. Парето-оптимальные решения многокритериальных задач / В.В. Подиновский, В.Д. Ногин. – М.: Наука, 1982. – 256 с.

*В. Панченко*

**Альтернативы развитию розничной торговли потребительской кооперации на началах новой концепции управления качеством торгового обслуживания**

Разработка программы развития розничной торговли потребительской кооперации на основах новой концепции управления качеством торгового обслуживания связана с формированием комплексной оценки через применение иерархической структуры критериев. Это создает возможности для построения сети вариантов развития розничной торговли потребительской кооперации, в том числе с учетом минимальных расходов и соответствующего уровня экономической эффективности.

*V. Panchenco*

**Alternatives of development of retail business of consumer co-operation on the bases of a new conception of quality management of auction service**

Development of the program of development of retail business of consumer co-operation on the bases of a new conception of quality management of auction service is related to forming of complex estimation through application of hieratic structure of criteria. It creates possibilities for construction of network of tense variants of development of retail business of consumer co-operation, in that number taking into account minimum charges and proper level of economic efficiency.

Одержано 14.10.09



УДК 657.47

**К.П. Приступа, ас.**

*Луцький національний технічний університет*

## Економічна суть та характеристика інформації в системі оперативного контролю

В статті розкрито суть, особливості та значення інформації в системі оперативного контролю. Визначено та доповнено її якісні характеристики з метою прийняття своєчасних та якісних управлінських рішень.

**інформація, якість, характеристика, оперативний контроль, процес прийняття та ухвалення управлінських рішень**

Глобалізація економіки, розвиток інтеграційних процесів і недосконале функціонування ринкових умов господарювання призвели до суттєвих змін в системі управління підприємством. Реформування системи бухгалтерського обліку, як основного інформаційного джерела, за принципом «сліпого» копіювання міжнародних стандартів обліку та звітності без врахування національних особливостей й державних протиріч, що в часі співпало з переходом на нові форми та відносини власності стали передумовою формування непрозорого та нереального інформаційного середовища.

Рациональність та рентабельність господарювання в умовах невизначеності та конкуренції без надійного та якісного інформаційного забезпечення є сумнівною. Керівництво, а також управлінці вищих та середніх ланок позбавлені можливості отримати якісну й своєчасну інформацію про фактичний стан і рівень використання майна підприємства. Крім того, в сучасних умовах зростають потреби щодо наявності даних про господарські операції, події та явища в процесі їх здійснення та формування. Власнику, як специфічному користувачу, необхідно знати: наскільки ефективно, рціонально і відповідно до запланованих цілей використовуються його ресурси. Засобом забезпечення необхідною для прийняття поточних управлінських рішень інформацією є оперативний контроль, що здійснюється в процесі виконання визначених завдань та реалізації поставлених цілей з метою своєчасної оцінки їх правильності, законності та доцільності.

Сьогодні роль і місце оперативного контролю в системі управління визнані та підтверджені. Але проблема з'ясування сутності, особливостей та значення інформації в системі оперативного контролю до сьогодні залишається відкритою. Разом з тим, необхідно визначити вимоги до інформації, що формуються з огляду на створення надійних та якісних умов прийняття обґрунтованих та своєчасних управлінських рішень.

Питання економічної сутності, ознак і особливостей оперативного контролю досліджувались та висвітлені в багатьох працях вітчизняних і зарубіжних вчених. Зокрема, серед них: Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, Н.Г. Виговська, В.М. Жук, М.Я. Дем'яненко, В.А. Дерій, І.К. Дрозд, Є.В. Калюга, Г.Г. Кірейцев, В.Г. Лінник, Ю.Я. Литвин, Л.В. Нападовська, О.А. Петрик, Л.В. Сотнікова, Р.Б. Чейз, В.О. Шевчук та інші. Науковці звертали увагу на визначення місця і функціонального призначення оперативного контролю в системі управління, досліджували його інформаційне забезпечення, категорії та критерії визнання об'єктів. Особливого надавали обґрунтуванню оперативного обліку як окремої системи та галузі знань чи підсистеми бухгалтерського обліку.

Однак, проблема уточнення змісту і особливостей інформації в системі оперативного контролю відповідно до сучасних потреб управління залишається відритою. Тому, вважаємо за доцільне з'ясувати її економічну суть і значення, уточнити основні характеристики з метою обґрунтування ролі при прийнятті управлінських рішень.

Загальне поняття про інформацію розкривається у визначеннях вчених - філософів, які під нею розуміють відображення реального світу. Еволюція вивчення суті інформації дозволила включати в неї такі процеси як: роз'яснення, виклад фактів, подій, витлумачення, представлення, ознайомлення, просвіта та інше. Погляд на інформацію з точки зору її споживачів дещо уточнює та деталізує її зміст. В першу чергу, це пов'язано із місцем виникнення певних відомостей, а також із тим, яка галузь та напрям їх застосування. Інформація – це нові відомості, які прийняті, зрозумілі і оцінені її користувачами як корисні. Іншими словами, під інформацією можна розуміти нові знання, які отримує споживач (суб'єкт) у результаті сприйняття і переробки певних відомостей [19]. Розкриття суті інформації наводиться також у нормативних та законодавчих документах. Зокрема, в Законі України «Про інформацію» міститься наступне визначення інформації - документовані або публічно оголошені відомості про події та явища, що відбуваються у суспільстві, державі та навколишньому природному середовищі [20]. В економічній енциклопедії за редакцією С.В. Мочерного, інформація розглядається в різних її аспектах, зокрема, як повідомлення, відомості про щось, які передає людина; відомості, втілені у матеріальній структурі; зменшення невизначеності завдяки отриманню повідомлення про щось та інше [2, С. 701]. Виходячи з цього, можна висловити думку про те, що всі факти, процеси та явища є окремими даними та характеристиками конкретних сфер життя. Спираючись на дослідження В.І. Леніна про те, що «отображение не может существовать без отображаемого, но отображаемое существует независимо от отображающего» [8, С. 66], С.І. Шкарабан підкреслює, що інформація відображає процеси, які одночасно є її джерелом та існують самі по собі, незалежно від неї, але в той же час інформація не може існувати без них. Однак, інформація – це не просте відображення реальних процесів, їх копія, а відображення ціленаправлено створене і реконструйоване з метою найбільш ефективного управління такими процесами [11, С. 29]. На думку М.С. Пушкаря інформація відображає те, що містить в собі повідомлення про будь – що. Продовжуючи вчений зауважує, що більш правильно вважати інформацією тільки дані, на основі яких приймаються рішення. Дані – це повідомлення, зосереджені в розпорядженні особи, яка приймає рішення, однак до настання визначеного моменту їх важливість в конкретній ситуації ще не оцінена [14, С. 26]. Тобто автор чітко розділяє поняття дані (відомості) та інформація, надаючи останній як теоретичну самостійність, так і функціональну наповненість. В.Ф. Палій та Я.В. Соколов також вважають, що необхідно розділяти поняття «інформація» та поняття «дані», так як будь – яке інформаційне повідомлення несе в собі відомість про господарських об'єкт, тобто дані про нього, але не кожне повідомлення потребує управлінської дію чи впливу, тобто воно не обов'язково містить нові знання – інформацію. Між інформацією і даними існує складна діалектична залежність. Одноразові дані можуть включати в себе цінну інформацію, або, навпаки, не мати самостійного значення [12, С. 39]. На підтвердження цього Н. М. Малюга стверджує, що поняття «дані» та «інформація» близькі за змістом і часто вживаються як синоніми, між ними є суттєва відмінність: дані – це «сирі» факти та числа, які, лише будучи обробленими, стають інформацією [9, С. 185]. На наш погляд, інформація включає в себе сукупність різноманітних даних, повідомлень та відомостей, що систематизовані та груповані певним чином, з метою їх раціонального використанні при прийнятті певних управлінських рішень. Крім того, інформація виникає як в результаті подій, що

вже відбулися, так і з метою планування і прогнозування. Також, зміна структури, форма чи відображення інформації миттєво призводить до змін в управлінських діях (контрольних, маркетингових, облікових) і можливостях (фінансових, трудових, матеріальних, інтелектуальних).

Таким чином, інформація в будь – якому прояві направлена на прийняття рішень. Так, В.А. Єрофєєва вважає, що без інформації немає можливості прийняти оптимальне управлінське рішення, і як наслідок здійснити необхідні дії. Показує місце інформації у функціональному зв'язку: інформація – рішення – дія і стверджує, що саме такий зв'язок є необхідною передумовою організації будь-якої ціленаправленої діяльності [3, С. 20]. Вирішальну роль в процесі виконання такої залежності покладено на оперативний контроль. Саме він сприяє зменшенню ризиків при виборі рішення та підвищує значення творчого (індивідуального) підходу при його прийнятті. Значення та результативність оперативного контролю підвищується за наявності якісної аналітичної інформації. На думку С.І. Шкарабана аналітична інформація – це перш за все результативна інформація, основана на використанні і відповідній обробці різних видів інформації (нормативної, планової, облікової, звітної та іншої) [11, С. 37]. Якісна інформація дозволяє здійснювати контроль на різних етапах виробництва, контролювати за необхідності всі напрямки діяльності підприємства і його структурних підрозділів, а також приймати управлінські рішення на різних рівнях управління. Оперативний контроль, як засіб швидкого реагування на ненормативний чи неплановий хід господарських подій та інструмент протидії йому вимагає враховувати основні вимоги до інформації з огляду на потреби управління. Виділимо основні специфічні особливості оперативного контролю, що впливають на його інформаційне середовище. Серед них такі:

- тривалість здійснення орієнтується на найкоротші терміни або відповідає протяжності відповідних операційних циклів;
- результати проведення задовольняють потреби певних центрів відповідальності та окремих користувачів щодо оперативного реагування та усунення сформованих відхилень;
- методика здійснення ґрунтується на фактичних оглядах і перевірках, що робить її простою для застосування всіма зацікавленими особами;
- передача результатів спостережень та перевірок до систем прийняття рішень дозволяє оцінити роботу певних служб на окремих етапах господарювання.

Оперативний контроль має безперечний вплив на реалізацію поточних цілей і рішень, але окрім цього, якість і результативність досягнення останніх створюють умови для ефективного виконання стратегічних планів і завдань. Виходячи з цього, оперативний контроль опосередковано впливає на формування фінансових результатів і забезпечує реальність відображення інформації у фінансовій та іншій звітності. Тому, на нашу думку, доцільно розкрити суть вимог до інформації в системі оперативного контролю, спираючись на вимоги до інформації, згідно Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та Концептуальної основи Міжнародних стандартів фінансової звітності. Відповідно до них для забезпечення корисності інформації необхідно, щоб вона відповідала чотирьом основним якісним характеристикам: зрозумілість, доречність, достовірність та зіставність.

1. Зрозумілість. Інформація повинна бути зрозумілою для користувачів, які мають відповідні знання з бізнесу, економічної діяльності та бухгалтерського обліку і прагнуть вивчати її з достатньою ретельністю. Проте, це не означає виключення із системи інформації, яка є доречною для прийняття рішень, складної інформації за тієї умови, що певним користувачам буде важко її зрозуміти.

2. Доречність. Щоб бути корисною, інформація має бути доречною, відповідати потребам користувачів під час прийняття рішень, а також впливати на економічні рішення їх. На доречність інформації впливають її характер і суттєвість. Інформація вважається суттєвою, якщо її відсутність або неправильна оцінка можуть вплинути на рішення користувачів. Важливою характеристикою доречності є своєчасність інформації, яка означає, що вся суттєва інформація має бути своєчасно представленою для вироблення управлінських рішень.

3. Достовірність. Інформація є достовірною, якщо вона не містить суттєвих помилок, не є упередженою, і користувачі можуть скористатися нею тією мірою, якою вона відображає реальний стан справ. Щоб бути достовірною, інформація має задовольняти такі вимоги: правдивість, переважання сутності над формою, нейтральність, обачність, повнота.

4. Зіставність. Користувачі повинні мати можливість зіставляти показники як у просторі, так і в часі [13, С. 24; 10, С.50-53 ].

Дотримання таких вимог до інформації, забезпечує її якість і як наслідок результативність оперативного контролю. Але особливості та значення оперативного контролю в системі управління за сучасних умов недосконалого ринку вимагає деякого уточнення вимог до інформації, а також частково розширення їх діапазону.

Доцільним вважаємо зауваження Міжнародних стандартів фінансової звітності щодо збалансованості якісних характеристик інформації. Визначення відносної важливості характеристик у різних випадках є справою професійних суджень. В системі оперативного контролю доцільно співставляти вигоди між достовірністю та доречністю інформації та її своєчасністю саме в процесі прийняття рішень. Часто, в процесі операційної діяльності, а особливо для відхилення небажаних ситуацій, виникає необхідність складання звіту, іншого документу чи усної передачі інформації раніше, ніж стануть відомі всі аспекти окремої господарської операції. Така ситуація ставить під загрозу достовірність інформації. Але, зазначимо, що для підтвердження достовірності потрібен час, а інколи і значний його інтервал, що заперечує можливість функціонування і якісного здійснення оперативного контролю, оскільки він здійснюється в максимально короткі терміни. Своєчасна інформація надходить або може бути доставлена до відповідних центрів відповідальності чи користувачів в такі інтервали часу, в які останні матимуть можливість ефективно використати її й уникнути виникнення негативних явищ в господарюванні, що вважаємо першочерговим для результативного проведення оперативного контролю. Своєчасною інформація є за умови її придатності для прийняття рішення раніше, ніж вона втратить властивість впливати на рішення. Також, інформація має забезпечити використання результатів одного рішення для прийняття наступного. Крім того інформація в системі оперативного контролю не завжди затребувана, як повна. Оскільки, у випадку формування відхилень чи виникненні певних незапланованих подій, власне факт їх появи спричинює активізацію оперативних процедур їх усунення та ліквідації. Тому недоцільно формувати повний перелік даних і водночас втрачати час на застосування коригувальних заходів.

Також, вважаємо за необхідне уточнити значення нейтральності інформації з огляду виконання завдань оперативного контролю. В міжнародних стандартах фінансової звітності під нейтральністю розуміється вільність від неупередженості. Тобто, забезпечується задоволення виключно одних груп користувачів інформацією перед іншими. Вважаємо, такий факт несумісним з соціальною функцією оперативного контролю. Необхідно брати до уваги історичне призначення контролю. Ретроспективні основи розвитку суспільства, на жаль, свідчать, що незбалансоване забезпечення інтересів одних соціальних класів за рахунок свідомого звуження потреб інших в

перспективі мають руйнівні наслідки. Оперативний контроль в сучасних умовах безумовно впливає на збереження та вдосконалення соціальних норм, принципів і стандартів. Виходячи з такого, він не може допустити збагачення одних верст населення та одночасне зубожіння інших. Тому нейтральність інформації в системі оперативного контролю є відносною, під нею слід розуміти – наявність можливості всім користувачам забезпечити справедливе формування їх прав, обов'язків і відповідальності з огляду на конкретні умови господарювання.

Нейтральність інформації часто нівелює її конфіденційність. Конфіденційною вважається інформація, що є недоступною або частково доступною. Коло її користувачі обмежується, тому вона вимагає спеціальних умов для зберігання й захисту. Для визначення конфіденційності інформації в системі оперативному контролю необхідно застосувати професійне судження конкретного власника чи менеджера. Сьогодні Г.Г. Кірейцев та Ф.Ф. Бутинець вважають недопустимість такого поняття, як професійне судження. Ф.Ф. Бутинець у монографії «Альфа і омега бухгалтерського обліку або моя болісна несповідь» різко критикує професійне судження, креативний облік та облікову політику: «Тим, хто спить і бачить креативний облік, облікову політику та професійне судження, зовсім байдужа не лише доля нинішнього покоління, а й усіх прийдешніх. Вони не можуть зрозуміти, що держава і суспільство без достовірної інформації не можуть існувати» [1, С. 114]. Ми погоджуємося з думками науковців щодо обов'язкової достовірності інформації в «системному бухгалтерському обліку» (за Г.Г. Кірейцевим) та фінансовій звітності. Інформація, що створюється для управління державними фінансами, глобальною економікою та соціумом взагалі не може бути будь – яким чином викривлена чи інтерпретована. Але управлінський облік, що направлений забезпечувати інтереси власника та процес прийняття ним оптимальних своєчасних управлінських рішень вимагає враховувати саме його потреби, що безумовно ґрунтуються саме власному досвіду, знаннях, творчому підході та інтуїції, що в сукупності становлять професійне судження. Ефективне проведення оперативного контролю при підготовці, прийнятті і реалізації управлінських рішень, а також при застосуванні коригувальних заходів потребує врахування не тільки об'єктивних факторів, а й в обов'язковому порядку суб'єктивних причин виникнення відхилень чи порушення нормального процесу господарювання. Суть таких причин не завжди доцільно чи логічно висвітлювати широкому колу осіб. Конкретні користувачі та управлінці повинні бути забезпечені таким рівнем інформації, що створює всі необхідні умови для виконання ними свої завдань на належному рівні. Тому саме власник чи керівний орган має повноваження визначити межі доступності інформації та умови віднесення її до конфіденційної.

Важко переоцінити застереження Міжнародних стандартів фінансової звітності щодо співвідношення вигод і витрат у практиці оперативного контролю. Вигоди, отримані від інформації, мають перевищувати витрати на її надання. Але, оцінка вигод та витрат значною мірою робиться на основі міркувань [10, С. 55]. В умовах невизначеності оцінка вигід від інформації у співвідношенні до витрат на її отримання займає вирішальну роль при здійсненні оперативного контролю. Витрати на одержання, обробку, передачу та економічне використання інформації називаються сьогодні трансакційними, але вони відомі ще з часів зародження і розвитку облікових наук. Так, К. Ерроу під трансакційними витратами розуміє як правило (хоч і не завжди) витрати експлуатації економічної системи [4, С. 66]. Дж. Джоунс і С. Хілл визначають трансакційні витрати як витрати на переговори, моніторинг і виконання угод, які дозволяють сторонам дійти згоди [17, С. 160]. У. Ніколсон, автор одного з найвідоміших підручників з мікроекономіки, розглядає експліцитні трансакційні витрати у формі плати за послуги посередників та імпліцитні трансакційні витрати у

формі витрат пошуку і збору інформації. Алчіан у своїй роботі пише, що трансакційні витрати виникають, оскільки існують проблеми спілкування, обробки інформації, дотримання умов договору, нечіткі визначення прав тощо. Існує й розуміння трансакційних витрат як психологічних витрат прийняття рішень та укладання самої угоди. Трансакційні витрати так чи інакше пов'язані з витратами отримання інформації про обмін [18, С. 15]. Дослідження трансакційних витрат здійснювалося достатньої кількістю вчених, хоча з різних точок зору і з врахуванням потреб конкретних соціальних класів. Як зауважує Г.Г. Кірейцев в ході інтернаціоналізації економіки контрактні відносини, схеми і форми розрахунків, методи страхового захисту, процедури нарахування і стягнення податків суттєво ускладнюються, відбувається постійне і в багатьох випадках не виправдане зростання витрат на пошук інформації, на узгодження економічної доцільності (трансакційних витрат) [5, С. 5]. Виходячи з такого, вважаємо, що оперативний контроль, як інструмент своєчасного управлінського реагування, впливає на оптимізацію, та бере участь у пошуку резервів зниження трансакційних витрат в розрізі формування, передачі та обробки інформації для прийняття рішень. Із доведено нами раніше, про зв'язок інформації та рішення підкреслимо їх пряму залежність у наступним пропорційних складових. Дохід від використання інформації повинен перевищувати витрати на її збирання та опрацювання і як наслідок результативність прийнятих рішень має якісно перевищувати витрати на його створення. Згідно Міжнародних стандартів фінансової звітності: «витрати не обов'язково несуть ті, хто отримує вигоди» [10, С. 5]. Саме в цьому складність визначення ефективності інформації, оскільки витрати завжди несе її виробник (постачальник), а вигоди отримує виробник (постачальник) та споживач (користувач). М.Ф. Кропивко стверджує, що ефективності можна досягти за умови, якщо частота використання показника в імовірній системі буде більшою, ніж частота його збору. Проте в межах однієї господарської одиниці цього досягти дуже важко, адже частота використання інформації обмежується потребами управління у виробленні певного рішення [7, С. 28]. Тобто, важливо, щоб інформація могла бути використаною для прийняття не одного, а сукупності споріднених чи різних рішень. Крім того, необхідно здійснювати оцінку вартості інформації. Її ціна (дороговизна) залежить від доступності чи обмеженості певним колам користувачів. Звичайно, інформація, що є відкритою, оприлюднюється через фінансову звітність, засоби масової інформації чи іншим шляхом є відносно дешевою. Разом з тим, інформація, що відома одному або групі, пов'язаних спільними ідеями чи обов'язками, користувачів вважається недоступною або мало поширеною і тому дорогою. Вартість повної інформації є різницею між очікуваною вартістю будь – якого придбання, коли є інформація, і очікуваною вартістю, коли інформація неповна [6, С. 144]. Виходячи з такого, інформація оперативного контролю повинна бути затратно – прибутковою, тобто вигоди на її використання повинні перевищувати витрати на її отримання. Крім того, для підвищення результативності оперативного контролю з врахуванням вартості інформації необхідно враховувати як позитивні, так і негативні тенденції господарського процесу. Це дасть можливість уточнити стратегію розвитку підприємства в цілому та його структурних компонентів зокрема.

Оперативний контроль необхідний у вирішенні визначених завдань або тих, що мають будь – який вплив на хід господарських операцій, подій та явищ. Тому, для забезпечення якісного виконання його завдань потрібна релевантна інформація, тобто така, що актуальна у вирішенні конкретних завдань, мети і в період часу [21]. В процесі прийняття управлінських рішень необхідно сконцентрувати увагу тільки на релевантній інформації [16, С. 204]. Релевантна інформація забезпечує максимальне наближення до досліджуваної проблеми. В оперативному контролі досягти

релевантності нескладно, оскільки згідно з його економічним змістом, суб'єкт контролю має можливість в оперативні терміни, доступно та якісно впливати на об'єкт, здійснювати регульовальні заходи на дії над ним. Разом з тим, значення релевантності підвищується для суб'єктів вищих ланок менеджменту. На думку, С.А. Стукова, на вищих рівнях управління використовується не більше як десята частина всього обсягу інформації. Тому, необхідно розробити оптимальний перелік даних для передачі різним рівням управління [15, С. 85, 86]. Виходячи з цього, підкреслимо, що релевантність інформації для прийняття своєчасних рішень забезпечується оперативним контролем, але потрібно визначити співвідношення між релевантними показниками, що потрібні власнику, як специфічному користувачу, менеджеру, бухгалтеру, контролеру, спеціалісту і робітнику. Важливо не перевантажувати їх надлишковою інформації, і уникати виникненню дефіцити тих даних, що потрібні і актуальні в конкретних господарських ситуаціях. Тобто необхідно знаходити баланс чи точки перетину між надлишковою та недостатньою інформацією, уникати їх повторень з метою економії часу.

Сучасне різноманіття галузей народного господарства, трансформація форм та відносин власності безперечно впливаю на організаційні засади та методичне забезпечення оперативного контролю. Для прийняття виважених управлінських рішень галузевий оперативний контроль впливає на формування специфічних вимог до інформації. Здебільшого вони виникають з врахуванням напрямку діяльності, типу та технології виробництва, правових та економічних основ господарювання. Згрупувати такі вимоги до інформації в системі оперативного контролю неможливо і недоцільно, адже вони орієнтуються на визначені потреби користувачів. Але, можна виокремити ті, які найбільш поширені, доповнюють існуючі або сприяють створенню більш належних умов для прийняття рішень. До них віднесемо такі: безперервність, перспективність, оперативність. Безперервністю інформації забезпечується умовами організації управління господарськими процесами. В ході проведення оперативного контролю вона дозволяє в найкоротші терміни реагувати на особливості часових змін. Крім того, безперервна інформація необхідна при складанні планів та прогнозів на визначені періоди, оскільки забезпечує їм вищу точність та обґрунтованість. Під перспективною інформацією розуміємо сукупність даних про особливості сутність та умови визначення прогнозних показників. Оперативну інформацією часто ототожнюють з інформацією оперативного контролю. Вважаємо такий підхід принципово невірним, оскільки оперативна інформація необхідно також іншим системам та складовим управління (оперативний облік, аналіз, бюджетування та інше). Оперативність інформації забезпечується можливістю її повного чи частково використання в найкоротші терміни. Недостатня оперативність при обробці та передачі певних відомостей призводить до зміни розмірів і структури відхилень досліджуваних об'єктів від їх нормативного (планового) рівня і знижує ефективність управлінських дій. Для усунення такого недоліку потрібно запобігти перевищенню загального часу на збір, реєстрацію, передачу, обробку інформації порівняно з часом, протягом якого можуть відбутися незворотні процеси на регульованому об'єкті.

Таким чином, інформація відіграє ключову роль при проведенні оперативного контролю. Сукупність вимог до інформації в системі оперативного контролю забезпечує його якісне та результативне здійснення. Крім того, уточнення сутності інформації, та визначення її особливостей в оперативному режимі дозволить приймати виважені та оптимальні управлінські рішення в найкоротші терміни. Разом з тим, практика свідчить про зростання потреб у формуванні показників та вимірників якості та корисності інформації, створенні незалежної системи її оцінки.

## Список літератури

1. Бутинець Ф.Ф. Альфа і омега бухгалтерського обліку або моя болісна не сповідь. Монографія. – Житомир; ПП «РУТА» 2007. – 328с.
2. Економічна енциклопедія: У трьох томах Т. 2 / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 848с.
3. Ерофеева В.А. Учет и контроль использования ресурсов в объединениях. – Л. Изд – во ЛГУ. – 1987, с. 176с.
4. Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов.— THESIS, 1993, т. 1, вып. 2.
5. Кірейцев Г.Г. Регулювання розвитку бухгалтерського обліку в сільському господарстві України. Наукова доповідь. – Кам'янець – Подільський, - 2009р. – 30с.
6. Кропивко М.Ф. Інформаційне забезпечення агропромислового виробництва України в ринкових умовах. – К.: УААН ІАЕ, 1996.-134 с.
7. Кропивко М.Ф. Інформація в управлінні агропромисловим виробництвом. –К.: ІАЕ УААН, 1997. – 252 с.
8. Ленин В.И. Конспект книги Гегеля «наука логики» // Полн. Собр. Соч. Т. 29
9. Малуго Н.М. Наукові дослідження в бухгалтерському обліку: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. / За ред. проф. Ф.Ф. Бутиця. – Житомир: ПП “Рута”, 2003. – 476 с.
10. Міжнародні стандарти фінансової звітності /Пер. з англ. /За ред С.Ф. Голова. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2005. –1272 с.
11. Основы оперативного экономического анализа // С.И. Шкарабан. Монография. «Вища школа», 1988р. – 135с.
12. В.Ф. Палий. Теория бухгалтерского учета учебн. пособие // В.Ф. Палий, Я.В. Соколов. - М. Финансы и статистика, 1984. – 279с.
13. Пархоменко В.М. Бухгалтерський облік в Україні. Нормативи. Коментарі. Ч. 7. – Луганськ, «Футура» ДСД «Лугань», 2002. – 512с.
14. М. С. Пушкаръ. Бухгалтерский учет в системе управления. – М. Финансы и статистика, 1991. – 176с.
15. Стуков С.А. Система производственного учета и контроля. - М. Финансы и статистика, 1988. – 223с.
16. Хорнгрен Ч.Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект: пер с англ. / Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер; под. ред.. Я.В. Соколова. - М. Финансы и статистика, 2003. – 416с.
17. Jones G. R., Hill C W. Transaction Costs Analysis of Strategy-Structure Choice. Strategic Management Journal, vol. 9.
18. Olson M. Notes for a Paper on Transaction Costs. Unpublished manuscript. University of Maryland, IRIS-Center.
19. <http://uk.wikipedia.org>.
20. [http://profy.nplu.org!/site/official/l\\_information.htm](http://profy.nplu.org!/site/official/l_information.htm).
21. <http://info.srochno.ua>.
22. [http://www.library.ukma.kiev.ua/e-lib/NZ/NZV18\\_2000\\_economy/10\\_myloshyk\\_vi.pdf](http://www.library.ukma.kiev.ua/e-lib/NZ/NZV18_2000_economy/10_myloshyk_vi.pdf).

*К. Приступа*

### **Экономическая суть и характеристика информации в системе оперативного контроля**

В статье раскрыта суть, особенности и значения информации, в системе оперативного контроля. Уточнены ее качественные характеристики с целью принятия своевременных и качественных управленческих решений.

*К. Pristupa*

### **Economic essence and description of information in the operative checking system**

In article it is essence, features and values of information, is exposed in the operative checking system. Certainly and it is complemented high-quality descriptions with the purpose of acceptance of timely and high-quality administrative decisions.

Одержано 16.11.09



УДК 331.105.6

**О.Ю. Ситник, асп.**

*Кіровоградський національний технічний університет*

## Соціальне партнерство як одна з головних передумов розвитку людського капіталу в Україні

У статті досліджуються фактори розвитку людського капіталу, напрями й засоби впливу соціального партнерства на якість людського капіталу. Досліджено становище розвитку людського капіталу в Україні. Розглянуто показники, які впливають на індекс людського розвитку, його значення в Україні, динаміку його зміни й в порівнянні з іншими країнами. Проаналізовано досвід розвинених країн світу, на ґрунті чого визначені пріоритетні напрями розвитку людського капіталу, шляхом використання системи соціального партнерства.

**безперервне навчання, людський капітал, соціальне партнерство, якість людського капіталу**

Сучасними тенденціями розвитку світової економіки, на ґрунті загострення міжнародної конкуренції, є утвердження економіки знань. Її функціонування характеризується підвищенням значущості таких факторів виробництва як інноваційні впровадження, технологічні розробки, інтелектуальні знання, рівень розвитку персоналу тощо. На ґрунті цих тенденцій здатність до продукування, впровадження й поширення нових знань є запорукою конкурентоспроможності країни. Становлення економіки знань підвищує значимість людського капіталу, без високої якості якого соціально-економічне зростання є неможливим.

Сьогодні Україна відстає від більшості розвинених країн за показниками економічного розвитку, тому перетворення й зміни повинні бути спрямовані на стабільне економічне зростання. Однією з причин такого становища України є недооцінка впливу розвитку людського капіталу на економічне зростання. А це, у свою чергу, призводить і до негативних соціальних наслідків. Зазначена ситуація потребує переорієнтації стратегічних цілей розвитку країни в площину розвитку людського капіталу. Це передбачає поширення й запровадження заходів, спрямованих на підвищення якості людського капіталу та його значимості на всіх рівнях управління. Підґрунтям для розвитку людського капіталу, шляхом підвищення якості й рівня знань, є розвиток механізму соціального партнерства в Україні.

Питанням розвитку людського капіталу й соціального партнерства багато уваги приділяється у наукових працях вітчизняних і іноземних вчених, а саме: Борисова В., Лібнера С., Одонолла Р., Сімоні М., Фолкнера Г., Грішнєвої О., Колода А., Лича Г., Новікова В. та ін. [2, 3, 4].

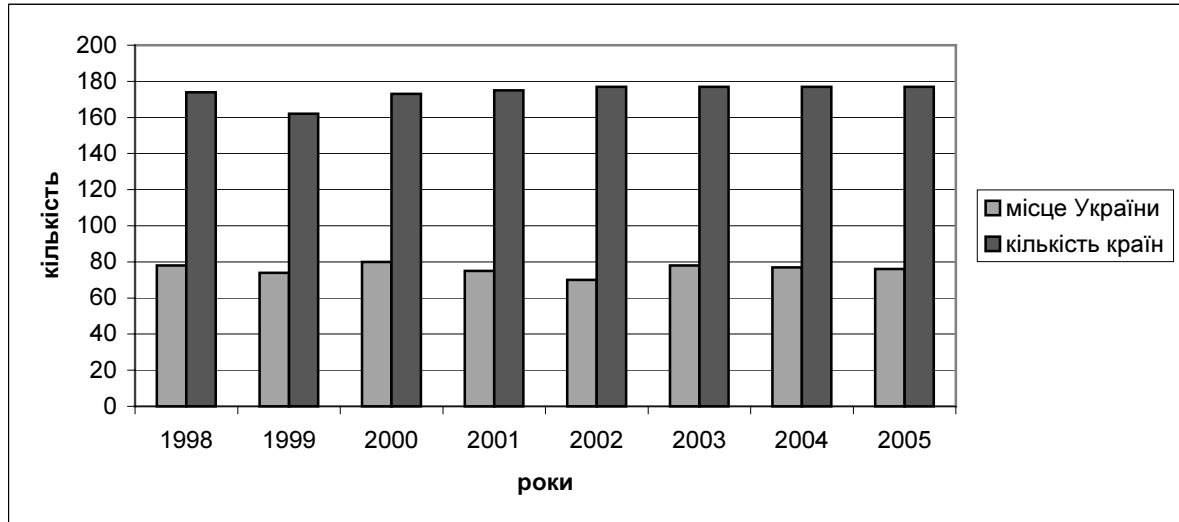
Проте, додаткового дослідження потребують питання пов'язані з використанням механізму соціального партнерства в напрямі підвищення якості людського капіталу.

Метою статті є дослідження становища розвитку людського капіталу в Україні, визначення можливих шляхів підвищення якості людського капіталу за допомогою побудови дієвої системи соціального партнерства.

На визначення рівня людського розвитку впливають такі складові: капітал освіти, капітал здоров'я, капітал культури, соціально-психологічний капітал. Варто зазначити, що за цими показниками Україна значно поступається розвиненим країнам (рис. 1, рис. 2, рис. 3) [2].

Якість людського капіталу визначає також стан трудового потенціалу, який в Україні на сучасному етапі є неоднозначним. На ґрунті поліпшення його окремих якісних характеристик (збільшується частка населення з вищою освітою, зростає

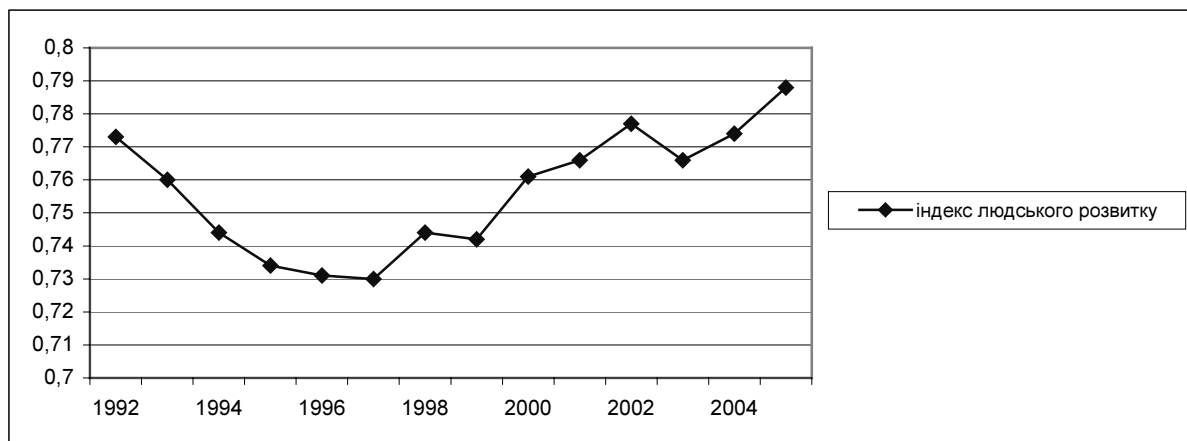
комп'ютерна грамотність, формується уміння працювати в ринковому середовищі, підвищується підприємницька активність), в Україні відбуваються процеси, які призводять до руйнації трудового потенціалу. Так, не покращуються показники відтворення населення (погіршуються показники здоров'я людей усіх вікових груп, посилюється інтенсивність трудової еміграції працездатного населення, зростають показники старіння населення).



Джерело: Звіт з людського розвитку в Україні за 2008 рік. Людський розвиток і європейський вибір України.- К.: ПРООН Україна, 2008 р.-с.124

Рисунок 1 - Рейтинг України за ІЛР серед інших країн

Також негативно на якість людського капіталу в Україні впливають наступні тенденції: поширення бідності внаслідок недостатньої (а подекуди й невинновданно низької) оплати праці, особливо у сільській місцевості; неефективна система професійного навчання, недостатнє приділення уваги підвищенню кваліфікації та перекваліфікації фахівців; незадовільний стан медичного обслуговування населення й низька ефективність заходів щодо покращення охорони здоров'я та праці тощо. Як наслідок цих процесів в Україні відчувається гостра нестача кваліфікованих робочих кадрів [7].

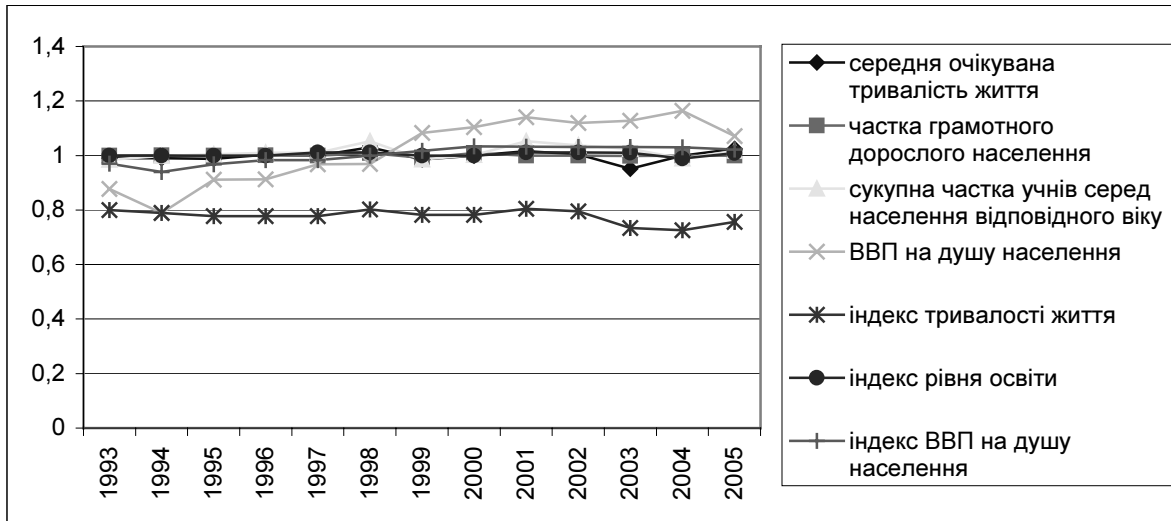


Джерело: Звіт з людського розвитку в Україні за 2008 рік. Людський розвиток і європейський вибір України.- К.: ПРООН Україна, 2008 р.-с.124

Рисунок - 2. Динаміка зміни індексу людського розвитку України

В останні роки відбулося послаблення конкурентних позицій України на світовому ринку. Зокрема, в 2005 р. Україна посідала 68 місце серед 117 країн, а в 2006 р. вже 78 місце серед 125 країн. Тобто недостатньо уваги приділяється розвитку таких показників рівня конкурентоспроможності країни, як умови праці, рівень соціального розвитку країни, рівень охорони здоров'я, якість і рівень освіти, внутрішні фактори, які впливають на ведення бізнесу в країні тощо [5].

Подолати відставання від розвинених країн можна спрямувавши політику розвитку держави на соціально-економічні орієнтири. При цьому необхідно змінити сприйняття роботодавцями поняття «витрат» на освіту й навчання, соціальний розвиток на поняття «соціальні інвестиції в людський розвиток».



(у відношенні до попереднього року)

Джерело: Human Development Report 2004-2007.- USA, New York, New York: Published for the United Nations Development Programme (UNDP), 2007.- p.440

Рисунок 3 - Індекси значень основних індикаторів людського розвитку в Україні за період 1993-2005 рр.

В даний час головну відповідальність за інвестиції у навчання й людський розвиток покладено на уряд. Її варто розділити між підприємствами, соціальними партнерами й індивідуумами таким чином, щоб освіта тісно пов'язувалася зі стратегіями економічного розвитку й програмами сприяння зайнятості населення.

Отже, необхідним для підвищення якості людського капіталу є високий рівень знань і навичок найманих працівників, який забезпечується професійною підготовкою і постійними підвищенням їх кваліфікації й перенавчанням. Підтримку в даному напрямі мають забезпечити як держава (законодавчими заходами), підприємства (організаційними заходами й фінансовими ресурсами), так і наймані працівники. Важливим є бажання працівників навчатися, їх здатність до самоосвіти. Крім того, система навчання повинна бути більш гнучкою й піддаватися змінам у залежності від потреби в робочій силі.

Необхідною умовою формування нової системи навчання і підвищення кваліфікації є включення соціальних партнерів в обговорення політики навчання, тренувань і розвитку навичок. Тільки у такому випадку бажані реформи й зростання інвестицій в людський розвиток стануть реальністю. Досвід розвинених країн демонструє, що налагоджений соціальний діалог створює потужну політичну більшість для посилення навчання, яке, у свою чергу, є фундаментом формування успішних систем розвитку людського капіталу.

Історично соціальне партнерство сформувалося як засіб вирішення протиріч, головною функцією якого було регулювання соціально-трудових відносин у напрямі запобігання конфліктів. В епоху доіндустріальної економіки наймані працівники відстоювали свої інтереси переважно за допомогою страйків, що було руйнівним і неприйнятним для усіх сторін соціально-трудових відносин.

Наступна епоха індустріального виробництва характеризується жорстокою експлуатацією на виробництві, відчуженням праці, хронічним безробіттям, величезною диференціацією у рівнях життя, нерівністю у доступі до досягнень освіти, науки, культури і мистецтва, погіршенням екологічних умов, як наслідків матеріального та економічного прогресу.

Неспроможність індустріальної системи забезпечити всебічний розвиток людини, найповніше задовольнити її матеріальні й духовні потреби, реалізувати її творчий потенціал стало однією з головних умов трансформації індустріального суспільства у якісно нову, вищу стадію цивілізаційного прогресу - постіндустріальне суспільство. Постіндустріальне суспільство характеризується збільшенням попиту на високоосвічених і висококваліфікованих працівників, через збільшення ролі людини у виробництві та потреби у постійних інноваційних впровадженнях. У зв'язку з чим змінюється і роль соціального партнерства: ситуація конфронтації між найманими працівниками і роботодавцями стає неприйнятною. Разом з тим автоматизація виробництва призводить до збільшення частки творчої праці, яка є більш складною, у зв'язку з чим змінюються й підходи до мотивації персоналу до високоефективної праці. Роботодавці змінюють мотиваційний і стимулюючий вплив на найманих працівників, взаємодіючи з ними і залучаючи найбільш талановитих і висококваліфікованих працівників до участі в управлінні виробництвом.

В Україні започатковується практика перетворення персоналу на співвласників акціонерних компаній, яка вперше з'явилася в США в 50-х роках відповідно до «Плану участі працівників в акціонерній власності» (Employee Stock Ownership Plan - ESOP) і помітно інтенсифікувалася в середині 70-х рр., після прийняття в 1974 р. Закону про гарантії пенсійного забезпечення працівників (Employee Retirement Income Security Act), що надало податкові пільги компаніям, які впроваджували ESOP [6].

Іншої сучасною тенденцією розвинених країн є впровадження системи безперервного навчання, що неможливо без активної взаємодії всіх сторін соціально-трудових відносин і встановлення між ними партнерських стосунків. Вона ґрунтується на: збільшенні інвестицій в людські ресурси; активізації й набутті базових умінь і навичок; комп'ютерній грамотності; розширенні здібностей до інновацій; більш гнучких формах освіти. Головною метою є забезпечення людей усіх вікових категорій рівним і відкритим доступом до високоякісних навчальних можливостей. Важливість такого підходу підтверджує стаття 150 конвенції ЄС, яка визнає важливість професійного навчання, стверджуючи наступне: "суспільні дії повинні бути націлені на сприяння професійному навчанню, стимулювання співпраці освітніх і тренінгових закладів та фірм" [4, С. 180].

Європейська стратегія зайнятості, прийнята 22 липня 2003 року, ввела 2 директиви для підвищення рівня кваліфікації через безперервне навчання. У директивах міститься заклик до держав-членів організацій звернути увагу на нестачу робочої сили з необхідними професійними навичками, впровадити всеохоплюючу стратегію безперервного навчання, з метою надання усім індивідуумам необхідних навичок сучасної робочої сили. Директиви стверджують, що політика повинна бути спрямована на збільшення інвестицій у людські ресурси, особливо через навчання персоналу підприємствами [4].

У 2004 році в ЄС загальна частка робочої сили, яка займається безперервним навчанням, склала 9,4 %, із них 10,2 % - жінки і 8,6 % - чоловіки. У Швеції загальна частка робочої сили в безперервному навчанні складає 35,8 %, у Данії 27, 6 %, у Фінляндії 24,6 %. Це контрастує з низькою часткою робочої сили у Греції – 3,7 %, 4,6 % у Словаччини і Угорщині [3, с. 27]. У 2006 році кількість людей віком від 25 до 64 років у межах ЄС-27, які отримали визначену форму освіти й навчання складала 9,6%. Цей показник на 2,5 відсотки вищий ніж у 2001 року. Впровадження системи безперервного навчання на підприємстві доцільно через включення відповідних положень у колективні угоди. Витрати підприємців є обов'язковими і необхідними для підтримки належного рівня конкурентоспроможності персоналу, крім того необхідною залишається підтримка державою інвестицій в освіту і наукові розробки. Витрати Уряду на вищу освіту, складають у Великобританії близько 7,5 млрд. євро в рік (4,5 млрд. на вчення і 3 млрд. на дослідження), передбачають, що «передача знань» має бути поширена в благо економіки і суспільства [1].

До 2015 року в Німеччині уряд планує підвищити витрати на освіту до 7 % ВВП (від 6,2%), а витрати на науку до 3 %, через те, що відносно невеликі витрати на освіту і науку в Німеччині призводять до негативних тенденцій. Зокрема, за даними Інституту німецької промисловості, в країні не вистачає 70 тисяч інженерів. Одна з причин всіх бід, на думку експертів, - Німеччина витрачає на освіту всього 6,2% від свого ВВП. У більшості країн ЄС цей показник набагато вищий.

Порівнюючи витрати на освіту в Україні з витратами інших країн світу, варто відзначити, що ми маємо достатньо високий рівень фінансування системи освіти. Так, у Росії, Великобританії на освіту витрачається близько 4% ВВП; у Франції, Німеччині, США — близько 6 %; Швеції — 7-8%. Фінансування української освіти в 2008 р. знизилася відносно відсотків від ВВП: на освіту з 6,9% до 6,47 %, на науку з 0,55% до 0,48 % у порівнянні з попереднім роком. [8]

Високу якість трудового життя також забезпечує створення на підприємствах корпоративної культури, яка має безпосередній вплив на найманого працівника. Про відсутність або недосконалість корпоративної культури можуть свідчити неефективні витрати на охорону здоров'я, відсутність відданості працівників, яка призводить до втрати коштів, які було витрачено на заміну і перенавчання персоналу, перехід працівників до компаній-конкурентів, різні форми протесту незадоволених найманих працівників. Без налагодження стосунків між найманими працівниками й роботодавцями на ґрунті формування корпоративної культури неможливо поліпшення умов і структури праці в межах організації.

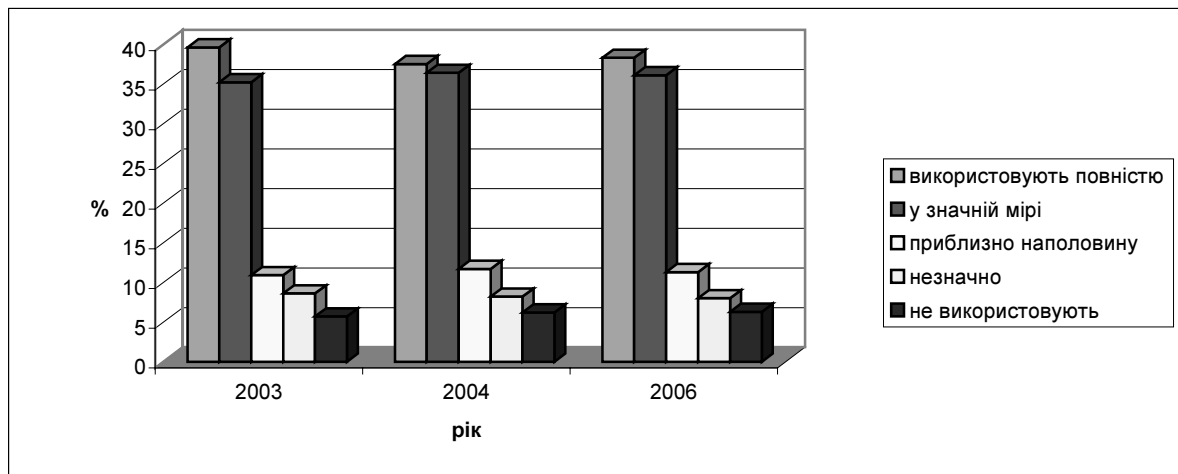
На даний час в Україні сформувалися основні інститути соціального партнерства. Протягом декількох років відбувається підписання генеральних угод між Кабінетом Міністрів України, всеукраїнськими об'єднаннями організацій роботодавців і підприємців та всеукраїнськими профспілками і профоб'єднаннями. Прийняти і діють Указ Президента України “Про Національну раду соціального партнерства” від 27 квітня 1993 р., закони “Про колективні договори і угоди” (1993 р.), “Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)” (1998 р.). Відбувається активізація колективно-договірних форм регулювання соціально-трудова відносин на галузевому та регіональному рівнях. Завдяки засобам соціального партнерства зменшується кількість і тривалість трудових спорів.

При цьому існує низка проблем: зміст колективних угод не охоплює всі сторони соціально-трудова відносин, тим самим не забезпечуючи достатній соціальних захист працівників й належний рівень їх конкурентоспроможності на ринку праці; до процесу колективно-договірного регулювання залучається недостатньо кількість найманих працівників. Необхідним є додаткове, більш конкретизоване прописування змісту угод,

особливо стосовно постійного підвищення кваліфікації працівників і додаткових соціальних гарантій.

Крім того, на українських підприємствах періодичність підвищення кваліфікації найманих працівників у декілька разів відстає від даного показника в розвинених країнах, що призводить до “старіння” знань, що не тільки знижує конкурентоспроможність, а й негативно позначається на якості знань найманих працівників.

Негативно на якість людського капіталу впливають також проблеми у сфері освіти, а саме існує невідповідність попиту на необхідні на ринку праці навички, вміння, знання з боку підприємств і пропозицією системи освіти. За даними проведеного Держкомстатом опитування в 2006 р. - 81,8% респондентів пройшли навчання з певної професії, ремесла. Цей показник на 2,2% вищий, ніж у 2004 р. і на 6,4 % вищий, ніж у 2003 р. Із тих, хто пройшов навчання, 90,5% закінчили навчальний заклад. Спостерігається збільшення чисельності респондентів, які були вимушені отримати додаткову освіту – 7,4% проти 5,8% за результатами обстеження 2003 року. Проте, отримані найманими працівниками знання не повною мірою відповідають вимогам роботодавців і потребам ринку (рис. 4).

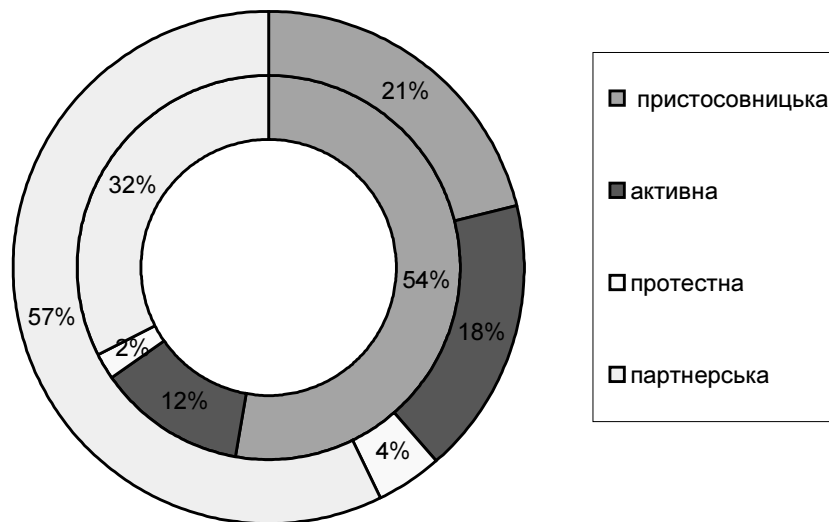


Джерело: За результатами опитування Держкомстату України <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Рисунок 4 - Рівень використання отриманих знань у роботі найманими працівниками

Окрім того, на підприємствах України все ще спостерігаються випадки протестної поведінки найманих працівників, причиною якої є: несвоєчасність і заборгованість з виплати заробітної плати, несправедлива встановлення розміру заробітної плати та розподілу доходів, страх втратити роботу. За даними опитування Держкомстату України у 2006 р. робітники відповіли, що, на їх думку, більшість найманих працівників їхнього підприємства мають пристосовницьку поведінку (53 %), тобто пасивно чекають на зміни, не намагаючись нічого змінити, навіть у випадку низької заробітної плати, протестну ж поведінку мають 2%, і тільки 32,3% - налаштовані на партнерські стосунки. При цьому в порівнянні з попередніми роками можна помітити збільшення частки останніх. Кожен окремий працівник стосовно себе притримується іншої думки: пристосовницьку поведінку має 21,0 %, партнерську - 57,1 %, активну – 18 % і протестну – 4 % (рис. 5).

У порівнянні з попередніми роками спостерігається збільшення частки найманих працівників орієнтованих на партнерські стосунки, що свідчить про поступову зміну ставлення до взаємодії і про бажання налагодити стосунки з метою спільного розвитку і налагодження виробництва.



Джерело: За результатами опитуванням Держкомстату України <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Рисунок 5 - Оцінка найманими працівниками свої поведінки і поведінки більшості найманих працівників на підприємстві у 2006 році

Аналізуючи досвід розвинених країн світу і стан соціально-трудова відносин в Україні, можна констатувати, що для розвитку людського капіталу шляхом використання системи соціального партнерства необхідними є дотримання наступних умов:

- стратегічне управління людськими ресурсами у напрямі поліпшення якості людського капіталу;
- постійне інвестування в розвиток людського капіталу;
- створення умов для безперервного навчання й розвитку людських ресурсів як на особистому, так і на загальнодержавному рівні;
- висока якість трудового життя, яка включає наявність корпоративної культури, справедливу винагороду для кожного найманого працівника, створення можливостей для професійного розвитку, існування сприятливого психологічного клімату тощо;
- розвиток виробничої демократії: залучення найманих працівників до прямої участі в управлінні виробництвом;
- підвищення ролі органів і служб з управління людськими ресурсами, які здійснюють аналіз, управління й регулювання соціально-трудова відносин;
- стимулювання прагнення до навчання кожного окремого індивідуума;
- розподіл доходів між найманими працівниками залежно від кількості, якості і інтенсивності праці;
- рівність доступу до навчання й освіти;
- підвищення рівня охорони й умов праці;
- високий рівень охорони здоров'я;
- розробка й впровадження нових підходів до управління людськими ресурсами.

Підвищення значимості людського капіталу в умовах функціонування економіки нового типу, заснованої на знаннях, потребує постійного продукування нових знань на ґрунті запровадження системи безперервного навчання. Саме через налагодження функціонування системи соціального партнерства в Україні можливо підвищити рівень якісних показників розвитку людського капіталу.

## Список літератури

1. Афонин А.Ю., Gibson M. Бизнес и высшее образование: опыт взаимодействия в Великобритании // Университетское управление. 2004. № 4(32). – С. 53-66.
2. Смирнов В.Т., Бондарев В.Ф., Романчин В.И. Основы экономической теории. Орел: Орел ГТУ, 2003.- 474 с.
3. Annual review of working conditions in the EU: 2004-2005 Wyattville Road, Loughlinstown, Dublin 18, Ireland 48 с.
4. European Commission. Europe in figures – Eurostat yearbook 2008. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.2008. — 566 pp.
5. Human Development Report 2004-2007.- USA, New York, New York: Published for the United Nations Development Programme (UNDP), 2007.- p.440
6. <http://www.duma.gov.ru/sobstven/analysis/corporation/1005usa.htm>.
7. <http://www.kmu.gov.ua/> Урядовий портал, єдиний веб-портал органів виконавчої влади України.
8. <http://news.liga.net/news/N0857341.html>.
9. <http://www.ukrstat.gov.ua/> Офіційний сайт Державного комітету статистики України.

*О. Сытник*

### **Социальное партнерство как одна из главных предпосылок развития человеческого капитала в Украине**

В статье рассмотрено состояние развития человеческого капитала в Украине, основные его составляющие. Предложены направления развития человеческого капитала, посредством реализации механизма социального партнерства.

*О. Sytnyk*

### **Social partnership as a condition of the human capital development**

In the article are viewed the human capital development state in the Ukrainian. The directions of the human capital development by means of the social partnership mechanism realization are offered.

Одержано 14.12.09



УДК 330.837; 331.52

**Н.С. Коваленко, асп.**

*Кіровоградський національний технічний університет*

## Соціальний аспект функціонування інституційної структури ринку праці України в умовах посилення впливу глобалізаційних процесів

У статті досліджено соціальний аспект формування та розвитку інституційної структури ринку праці України. Запропоновано власне визначення та класифікація категорії «інститути ринку праці». Здійснено аналіз ряду обмежень сучасного розвитку вітчизняного ринку праці з позиції наноекономічного рівня.

**інститут, інститути ринку праці, інституційні правила і обмеження, наноекономічний рівень**

В умовах посилення впливу глобалізаційних процесів ключову роль відіграє людський потенціал, який виступає найважливішою рушійною силою інноваційного розвитку. Саме наявність висококваліфікованих спеціалістів є основою конкурентоспроможності національної економіки моделі європейської держави в глобальній системі світового господарства. Розвиток та реалізація людського потенціалу можливі завдяки злагодженому функціонуванню всіх елементів економічної системи, зокрема, ринку праці, що взаємодіє з ринком освітніх послуг, державою, соціальною інфраструктурою. Ринок праці являє собою цілісну систему взаємовідносин індивідів, організацій і держави, що забезпечує задоволення потреб окремої особистості і суспільства в цілому у розвитку, відтворенні, а також у зростанні добробуту тощо. При цьому інститути ринкової економіки та цінності демократичного суспільства найчастіше вступають у протиріччя з успадкованими від радянського минулого стереотипами поведінки, трудової свідомості, системою мотивації, відбувається перерозподіл і трансформація ролей основних суб'єктів ринку праці. Паралельно руйнуються старі та складаються неефективні інститути: деформована трудова етика, ненормований робочий день. Перераховані процеси видозмінюють інституціональну структуру ринку праці, розкривають певні проблеми та протиріччя його функціонування. Таким чином, необхідність вирішення суперечностей і проблем у трудовій сфері обумовлює важливість та актуалізацію аналізу інституційної структури ринку праці та її основних тенденцій в умовах становлення соціально-орієнтованої економіки України.

Вагомий внесок у формування і функціонування інституційних засад вітчизняного ринку праці внесли Д.Богиня, Ф.Зінов'єв, Е.Лібанова, В.Онікієнко, І.Петрова, М.Семикіна, А.Ткач та інші науковці. Незважаючи на наявність значної кількості наукових публікацій, комплексне вивчення процесу формування та розвитку інститутів ринку праці, а також проблем їх функціонування досліджено не достатньо.

Висока актуальність та недостатня наукова вивченість проблематики інституціональних змін поставили за основну мету статті – теоретичне дослідження основ формування та розвитку інститутів ринку праці в Україні.

Сучасні економічні теорії до цих пір не виробили єдиного підходу до обґрунтування механізмів регулювання ринку праці та оптимізації зайнятості населення. Це пояснюється складністю процесів, що відбуваються в сучасній

економіці, безперервними змінами на ринку праці, зростаючою його залежністю від багатьох соціально-економічних, культурно-етнічних та інституційних факторів.

Узагальнено можна виділити три підходи, які відрізняються концептуально, методологічно і теоретично: по-перше, класичний та неокласичний, по-друге, кейнсіанській і неокейнсіанський, по-третє, інституційний, що відрізняється розумінням необхідності вивчення того «інституціонального простору», в якому функціонує ринок праці даної країни. Прихильники інституціонального підходу визнають важливість становлення інституційного середовища, що формує умови ефективного ринкового розвитку і реалізації трудового потенціалу людини. Першочерговість інституційних в порівнянні з економічними змінами ними обґрунтовується як найважливіший принцип ефективного функціонування ринку праці [4, С. 50].

Так, Ф.Зінов'єв визначає поняття «інститут» у вузькому значенні як порядок, закріплений у формі закону, установи, у більш широкому цей термін застосовують для позначення організацій або установ, що формують соціально-економічне середовище ринкового господарства, а також різні неформальні відносини, регульовані традиціями, неписаними правилами поведінки, досягнутими угодами тощо. Тобто «інституціональна сфера розглядає формальні і неформальні обмежувальні рамки, які організовують відносини між людьми в суспільстві» [2, С. 341].

Проте різноманіття підходів до тлумачення інституційних структур, а також терміна «інститути» (під якими розуміються стійкі моделі взаємозв'язків як організації, так і ринків) ускладнюють розуміння ринку праці як об'єкта інституційної структури. Крім того, поняття інституціональної структури часто ототожнюється з поняттям інституційного середовища.

Під інститутами ринку праці ми розуміємо: по-перше, «правила гри» які закріплені в законах, нормативних актах, принципи, соціальних нормах; по-друге, установи та організації, що формують інфраструктуру ринку праці, цільовою функцією яких є оптимізація поведінки учасників соціально-трудова відносин; по-третє, механізми, що регулюють функціонування ринку праці та його розвиток.

У структурі інститутів ринку праці розрізняють формальні і неформальні інститути, що регламентують взаємодію індивідів і груп у соціально-трудова сфері (рис.1).



Рисунок 1 - Інститути ринку праці

До формальних інститутів, перш за все, відносяться закони та нормативні акти. Трудовим Кодексом України регламентуються умови найму, звільнення, оплати праці, його диференціації, демографічні та соціальні аспекти трудових відносин [3].

Закон України «Про зайнятість населення» визначає правові, економічні, організаційні засади розвитку ринку праці, його основних інститутів, а також гарантії держави щодо реалізації конституційних прав громадян на соціальний захист від безробіття [1]. У зв'язку з цим важливу функціональну роль відіграють інститути контролю за дотриманням контрактів на ринку праці, включаючи трудовий арбітраж, трудову інспекцію, профспілки. Не менш значущі інститути посередництва та інформаційної підтримки контрагентів ринку праці. Вони включають центри зайнятості, служби працевлаштування та інформації населення, приватні та державні кадрові агентства тощо.

У системі формальних інститутів, що регулюють ринок праці, інститути державного регулювання включають органи контролю, систему страхування ризиків безробіття, державні служби зайнятості населення. Система заходів, спрямованих на підвищення ефективності інститутів державного регулювання ринку праці, передбачає формування міцної правової основи; вдосконалення регулювання умов найму персоналу за допомогою укладання колективних угод і контрактів на основі переговорів між роботодавцями, працівниками та профспілками; формування механізму індексації заробітної плати з урахуванням вартості життя; поліпшення системи нормування праці, оптимізацію оподаткування. Держава виступає також безпосереднім роботодавцем, створюючи робочі місця в громадському секторі, як і попит на працю через механізм державних закупівель товарів і послуг.

Інститут соціального партнерства в країнах з розвинутою ринковою економікою представляють ефективну систему регулювання соціально-трудова відносин та узгодження інтересів найманих працівників і роботодавців. В Україні у рамках соціального партнерства для ведення переговорів і підготовки проектів угод на всіх рівнях створені регіональні тристоронні комісії, тристоронні або двосторонні комісії в містах і районах. Основною формою реалізації соціального партнерства в організаціях є колективні договори, а також угоди на територіальному рівні і на рівні суб'єктів держави.

Таким чином, інститути, що впливають на формування людського капіталу, якість робочої сили і якість праці, конкурентні позиції працівників на ринку праці мають зростаючу вагу в умовах інноваційних стратегій розвитку регіонів України.

Вважаємо, що вищезазначені обставини визначають багатофункціональний підхід до трактування економічного змісту інститутів ринку праці, які, по-перше, формують «правила гри», структурують та впорядковують дії економічних агентів, по-друге, виступають у якості зовнішньої норми, призначеної для «примушування» людей (закони, нормативні акти), по-третє, представлені як структури, що регулюють поведінку людини і спрямовані на скорочення транзакційних витрат суспільства.

Зазначимо, що ринок праці здійснюючи регулювання дій економічних агентів, спираючись на принцип раціональності, а прагнення до економічної раціонального поведінки максимізує прибуток підприємств, то інститути, як регулятори, базуються на рольових відносинах. Суть рольового механізму проявляється в тому, що певному статусу індивіда на ринку праці, запропонована відповідна роль з набором поведінкових реакцій. При реалізації взаємних очікувань забезпечується економічна і соціальна взаємодія у формі співпраці. В іншому разі виникають соціальні конфлікти, зростає соціальна напруженість у суспільстві. На тлі таких протиріч роль інститутів ринку праці виявляється у реалізації, по-перше, системної функції, що забезпечує взаємодію підприємств, держави, профспілок, асоціацій роботодавців в економіці, по-

друге, у виконанні специфічних функцій, які регулюють окремі сегменти ринку і різні сторони соціально - трудових відносин тощо.

Доцільно виділити класифікацію формальних та неформальних інститутів за характером їх впливу на поведінку суб'єктів ринку праці (рис.2).

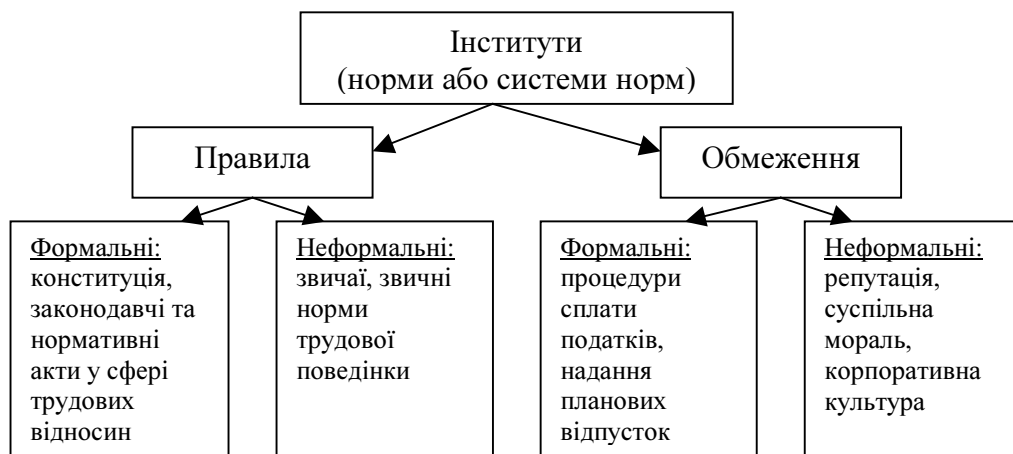


Рисунок 2 - Класифікація інститутів

Аналіз рис. 2. вияв той факт, що правила та обмеження тісно переплітаються між собою і часто співпадають. Наприклад, правила внутрішнього трудового розпорядку з одного боку, регулюють умови праці в організації, а з іншого, - встановлюють (обмежують) тривалість робочого часу: загальна тривалість якого не може перевищувати 40 годин на тиждень. Формальні і неформальні обмеження, як правило, несумісні, що призводить до конфліктів, які можна згладити шляхом видозміни обмежень обох типів або шляхом введення додаткових формальних обмежень, але їх ігнорування у ході інституційної структурної перебудови призводить до появи негативних ефектів у вигляді закріплення неформальних практик тощо.

Дослідження інституційних обмежень функціонування ринку праці викликає необхідність їх класифікації. Оскільки інституційні обмеження - це різновид інститутів, то їх можна класифікувати на основі подібних ознак. Виходячи з цього, ми пропонуємо класифікувати інституційні обмеження ринку праці за рівнем їх виникнення в економіці: макроекономічні, мезоекономічні, мікроекономічні, наноекономічні.

Як показує український менталітет нації, ринок праці є тією сферою, де більшою мірою виявляються наноекономічні обмеження, що обумовлюють поведінку інституційних суб'єктів: традиції, звички, стереотипи мислення, система цінностей, що історично склалися і є невід'ємною частиною духовної культури суспільства. В економічній літературі аналізуються наноекономічні особливості України в цілому, оскільки вони являють собою стійкі характеристики, що сформувалися з урахуванням історичного минулого, національної психології та ментальності, тому вони будуть властиві і ринку праці.

Виходячи з нашого дослідження ми пропонуємо аналіз наноекономічних обмеження функціонування безпосередньо ринку праці України:

1) двоїстість мислення та несхильність до компромісу: проявляється у формуванні неформальних груп у трудовому колективі, в непередбачуваності і безкомпромисності прийнятих рішень, непослідовних діях, формуванні «подвійних стандартів»;

2) несамостійність прийняття рішень, залежність від зовнішніх обставин: прикладом є прийом на роботу не на основі оцінки кваліфікації та професійних навичок здобувача, а за рекомендаціями або проханнями;

3) особистісний характер відносин у суспільстві в цілому і, зокрема, у трудовому колективі: наприклад, “робота на довірі” може спрощувати роботу в колективі (за принципом “взаємовиручки”) або сприяти закріпленню неформальних практик (робота за усною домовленістю);

4) привілеювання особистих цілей і цінностей над колективними і корпоративними;

5) поведінка на основі невинуватих очікувань: виявляється в ірраціональних очікуваннях;

6) схильність недооцінювати наслідки прийнятих рішень, зовнішні обставини;

7) низький рівень контрактної дисципліни і зневажливе ставлення до закону;

8) циклічний характер трудової діяльності.

Зазначені риси є відображенням цивілізаційної специфіки України і результатом тривалого історичного розвитку, і повинні враховуватися разом з іншими соціально-економічними факторами при зміні інституціональної структури ринку праці та вироблення державної політики у сфері праці та зайнятості.

Інституціоналізація ринку праці виступає необхідним атрибутом економічної життєдіяльності людей і чинником розвитку економіки в цілому. Дії на ринку праці, що здійснюються в інституційній формі, складають упорядкований економічний процес, який потребує регулювання, контролювання, структуризації та забезпечення безперервного функціонування його структурних елементів. Відповідно, вивчення елементів інституціональної структури, аналіз основних факторів, об'єктів інституційних видозмін є основою для виявлення сучасних тенденцій інституційної структури ринку праці України в умовах глобалізації.

## Список літератури

1. Закон України «Про зайнятість населення» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Зиновьев И.Ф. Формирование и реализация кадрового экономического потенциала в аграрной сфере: монография / И.Ф. Зиновьев. – С.: Феникс, 2009. – 407 с.
3. Кодекс законів про працю України (Трудовий Кодекс України) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://trud-kod.dp.ua>.
4. Ткач А.А. Институциональная парадигма цивилизационного развития: монография / А.А. Ткач. – Запоріжжя: ГУ «ЗІДМУ», - 2007. – 276 с.

*Н. Коваленко*

### **Социальный аспект функционирования институциональной структуры рынка труда Украины в условиях усиления влияния глобализационных процессов**

В статье исследовано социальный аспект формирования и развития институциональной структуры рынка труда Украины. Предложено собственное определение и классификация категории «институты рынка труда». Осуществлен анализ ряда ограничений современного развития отечественного рынка труда из позиции наноекономического уровня.

*N. Kovalenko*

### **A social aspect of functioning of instituciynoy structure of labour-market Ukraine is in the conditions of strengthening of influence of globalizaciynikh processes**

In the article investigational social aspect of forming and development of instituciynoy structure of labour-market Ukraine. It is offered determination and classification of category «institutes of labour-market». The analysis of row of limitations of modern domestic market of labour from position of nanoeconomichnogo level development is carried out.

Одержано 23.11.09

УДК 331.5

**Л.Д. Збаржевецька, ас.**

*Кіровоградський національний технічний університет*

## Інноваційна активність найманих працівників: поняття та особливості

В статті узагальнено теоретичні підходи до визначення поняття інноваційна активність працівників, акцентовано їх роль та значення для теорії і практики. Представлено зв'язок інноваційної активності найманого працівника з окремими складовими його трудового потенціалу та досліджено специфічні особливості інноваційної активності найманих працівників.

**інновації, інноваційна активність працівників, інноваційна праця, трудовий потенціал**

Ринкові перетворення, вплив глобалізаційних процесів та міжнародної конкуренції обумовили постановку нових складних завдань щодо переходу на інноваційну модель розвитку суспільства, стали поштовхом прискорення розвитку економічної науки, поглиблення наукових уявлень про сутність та застосування терміну «інноваційна активність» у сфері праці. Тривалий час цей термін поширювався в науковій літературі переважно на підприємства як суб'єкти господарювання. Стосовно найманих працівників, цей термін застосовувався вкрай обмежено. Пояснення такої ситуації пов'язуємо з тим, що для вітчизняної економічної науки за часів існування централізованої планової економіки не був притаманний розгляд інновацій в якості предмету особливої трудової діяльності людей. З поглибленням досліджень трудового потенціалу, актуальним є обґрунтування правомірності залучення в науковий обіг терміну «інноваційна активність найманих працівників».

Метою публікації є висвітлення та узагальнення теоретичних підходів до визначення поняття інноваційна активність найманих працівників та дослідити специфічні особливості такої активності.

Вагомий внесок у розуміння проблем інноваційної активності підприємств та персоналу, стимулювання творчої діяльності працівників зробили такі вітчизняні вчені як Амоша О.І., Бандур С.І., Безчасний Л.К., Грішнова О.А., Дмитренко Г.А., Колот А.М., Лібанова Е.М., Лісогор Л.С., Семикіна М.В., Шаульська Л.В. та інші вітчизняні вчені [1, 2, 3, 4, 5, 6]. Серед зарубіжних вчених питання інноваційної активності як прояву творчості в трудовому процесі досліджували П. Друкер, Р. Інглеарт, Д. Мак-Клеланд, Б. Твісс, П. Самуельсон, Х. Хекхаузен та ін. [7, 8].

Огляд літератури довів, що серед сучасних існуючих поглядів на трактування терміну «інноваційна активність працівників» можна виокремити три підходи:

- а) розуміння інноваційної активності як прояв творчості у трудовому процесі;
- б) сприйняття інноваційної активності як діяльності суб'єктів підприємницької діяльності щодо створення нововведень у будь-якій сфері;
- в) тлумачення інноваційної активності як однієї з важливих складових характеристик трудового потенціалу або людського потенціалу загалом, реалізація яких дає змогу створювати різноманітні нововведення в процесі трудової діяльності, здійснювати інноваційну працю.

Прибічники *першого підходу* (Друкер П., Слезингер Г.С., Твісс Б., Самуельсон П., Хекхаузен Х.) вважали, що розробка нових ідей і технологій є нічим іншим, як проявом творчості у праці [8, С. 119] і можлива завдяки прояву творчих прагнень, здібностей та підтримці творчих особистостей-працівників і їх однодумців. На нашу думку, для теорії і практики уявляються цінними міркування Б. Твісса стосовно прояву творчих здібностей

персоналу та можливостей їх розвитку в атмосфері усіякої підтримки на підприємстві. Інноваційна активність за Б. Твиссом – це, передусім, творча активність висококваліфікованих працівників, готових до розробки та впровадження нововведень за умовою усіякої підтримки та заохочень з боку керівництва підприємства (рис. 1).

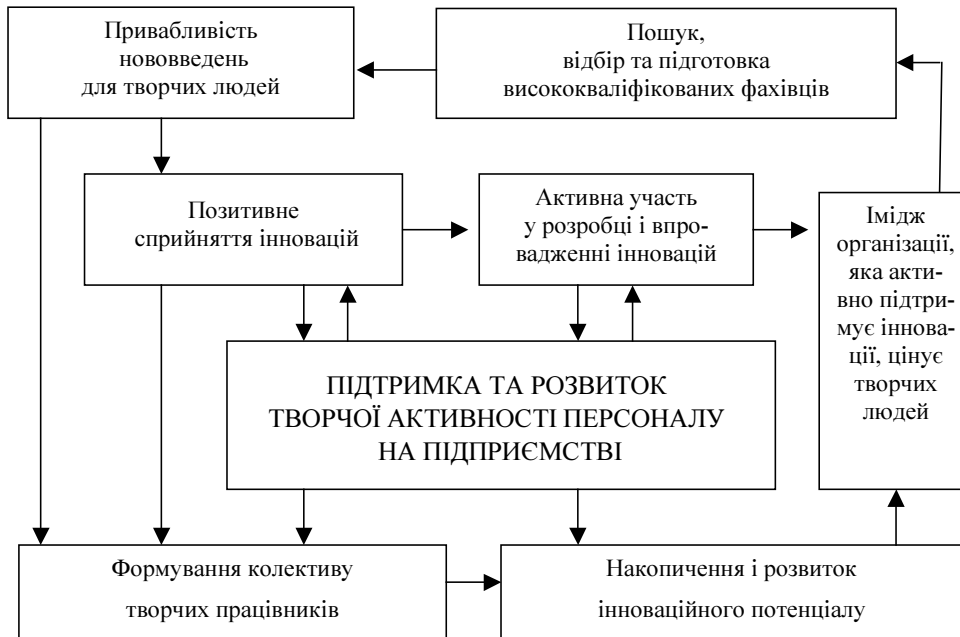


Рисунок 1 - Інноваційна активність як прояв творчості персоналу [8, С. 119]

Окреслений підхід, звичайно, має сенс, проте він обмежується мікроекономічним рівнем, не враховує вплив зовнішньоекономічного середовища, коливань ринкового попиту, необхідність державного регулювання інноваційної активності найманих працівників тощо.

Прибічники *другого підходу* (Мочерний С.В.) пропонують розуміти під інноваційною активністю – цілеспрямовану діяльність суб'єктів підприємницької діяльності щодо конструювання, створення, освоєння й виробництва якісно нових видів техніки, предметів праці, об'єктів інтелектуальної власності, технологій, а також впровадження досконаліших форм організації праці й управління виробництвом [9, С. 655]. Такий підхід, безперечно, має право на існування і є доцільним з позицій управління інноваційною діяльністю підприємств, проте він не акцентує увагу на трудовій діяльності розробників інновацій.

Погляд на інноваційну активність через призму трудової діяльності найманих працівників притаманний прибічникам *третього підходу* – українським вченим Грішновій О.А., Лісогор Л.С., Семикіній М.В., Шаульській Л.В. та ін., російським вченим Генкіну Б.Г., Колосовій Р.П. Загальна вихідна позиція їхніх ідей – це сучасні уявлення про якісну та кількісну структуру людського потенціалу і трудового потенціалу зокрема, умови їх реалізації на усіх економічних рівнях в ринковому середовищі. Здатність найманих працівників до генерації нових ідей, розробки нововведень, тобто інновацій у будь-якій сфері людської діяльності, прояву творчості, розглядається як важлива компонента трудового потенціалу суспільства, що створює передумови ефективної праці, слугує перспективним джерелом зростання ВВП, поліпшення стандартів життя населення. Зауважимо, що інноваційна активність розглядається при цьому як один із проявів трудової активності, пов'язаної з реалізацією набутих знань, творчих здібностей, професіоналізмом.

У свою чергу, як доводить Шаульська Л.В., прояв інноваційної активності працівників корелює з розвитком інноваційного потенціалу у складі трудового

потенціалу зайнятого населення [6, С. 44]. Лісогор Л.С. підкреслює, що за умов формування конкурентного середовища, інтенсивної інформатизації економіки саме знання, творчі здібності, розвинуті інформаційні потреби, здатність до навчання та перенавчання, мотивація саморозвитку визначають можливості інноваційної активності працівників, врешті-решт – їх конкурентні переваги на ринку праці [2, С. 74-78]. Розвиваючи близькі погляди, Семикіна М.В. виокремлює «інноваційну» складову у структурі трудового потенціалу окремого працівника, колективу працівників загалом, розуміючи під нею «здатність до розробки і впровадження інновацій, прояву творчості» у праці незалежно від сфери трудової діяльності [10, С. 20]. Третій підхід до визначення інноваційної активності працівників вважаємо більш доцільним та обґрунтованим з позицій економічної науки про працю.

Розвиваючи підходи вітчизняних вчених до розуміння активності працівників, термін «інноваційна активність найманих працівників» можна трактувати як «багаторівнева категорія, яка відображає здатність та активне прагнення найманих працівників до розробки і впровадження інновацій у відповідності з ринковим попитом на основі набуття новітніх знань, постійного професійного самовдосконалення та розвитку». Узагальнення наукової думки дозволяє нам у вигляді схеми представити зв'язок інноваційної активності найманого працівника з такими складовими його трудового потенціалу, як наявність освіти, професіоналізму, моральності, творчого потенціалу, здатності до навчання, перенавчання, готовності до інновацій, мотивації досягнень тощо (рис.2).

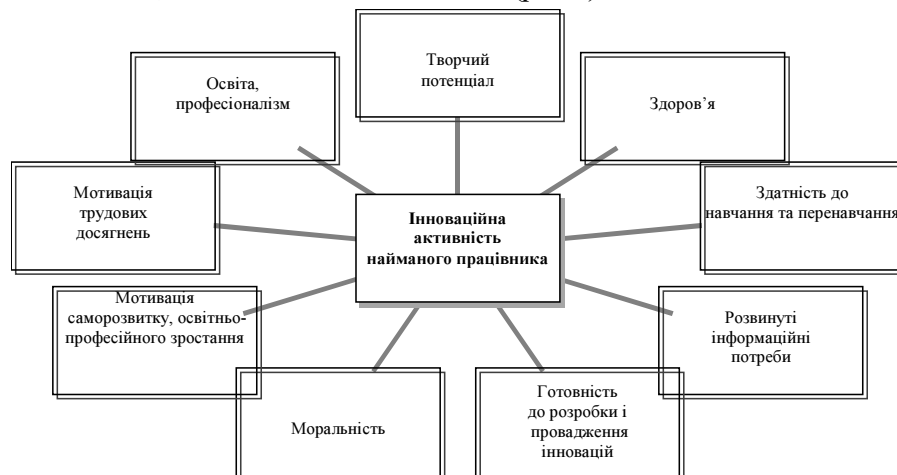


Рисунок 2 - Інноваційна активність найманого працівника та окремі складові трудового потенціалу

Вважаємо, що відсутність або нерозвиненість навіть одного-двох із зазначених на схемі елементів (див. рис.2) може призвести до негативних ефектів інновацій. Прояв інноваційної активності найманих працівників підприємств та організацій знаходиться у значній мірі під впливом зовнішнього середовища і одночасно впливає на динаміку науково-технічного прогресу країни, подальший розвиток суспільства, забезпечення його нових різноманітних потреб. Виходячи з цього, слід мати на увазі, що відбір на ринку праці висококваліфікованих працівників не гарантує прояву такими працівниками однаково високого рівня інноваційної активності. Специфіка такої активності полягає в тому, що вона не може бути притаманна усім людям в однаковій мірі. Причина полягає не тільки в різній силі мотивації, а й в індивідуальних відмінностях творчих та інтелектуальних здібностей, які супроводжуються різною швидкістю протікання розумових процесів. Завдання творчого характеру одні виконавці можуть здійснити за години, інші – за тиждень, для деяких працівників це вимагатиме декілька місяців. Тому прояв творчих здібностей і таланту, як правило, практично неможливо обмежувати в часі



інструкціями. Отже, організаторам інноваційного процесу варто враховувати, що інноваційна активність важко піддається регламентації.

До особливостей праці інноваційного змісту відносимо ту обставину, що працівники-інноватори самостійно визначають складність своєї праці, співставляючи свої можливості з очікуваними результатами. До специфічних особливостей прояву інноваційної активності слід віднести роботу з інформацією, точніше невизначеність предмету праці з інформацією, засобів і продуктів, в ролі яких виступає інформація.

Крім того, інформація і робота з нею дослідника завжди супроводжується суб'єктивним підходом, як і безпосередньо обробка інформації, що потребує самостійного пошуку та вибору методів, засобів, інструментарію дослідження, особистої реакції на майбутній результат праці в межах різного часу. На рис. 3 пропонується систематизація уявлень про специфічні особливості інноваційної активності найманих працівників, які доцільно враховувати в організації інноваційної діяльності підприємств та організацій.

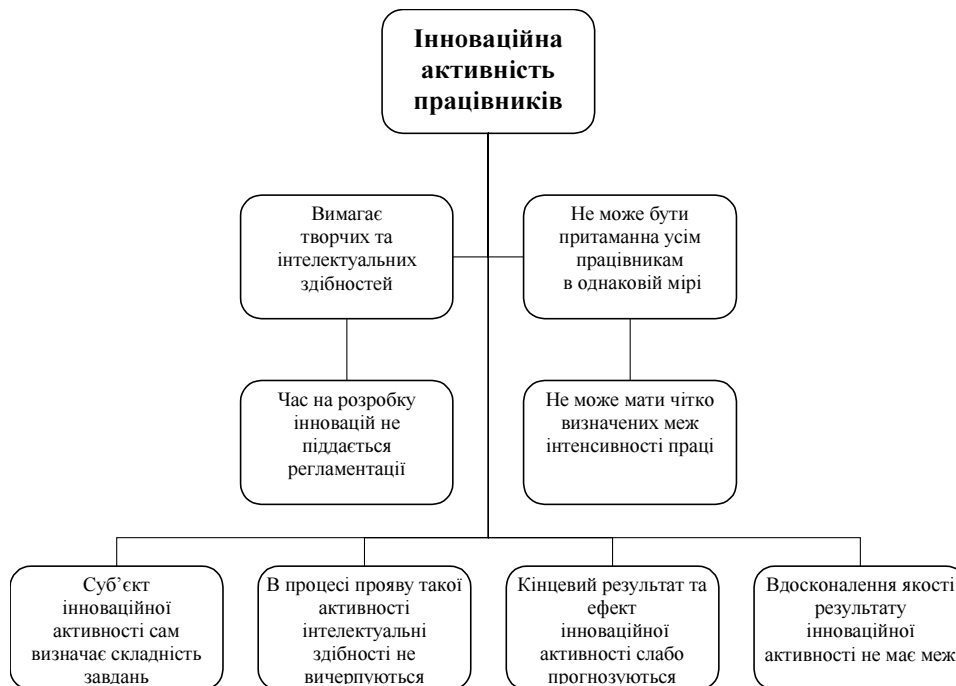


Рисунок 3 - Специфічні особливості інноваційної активності найманих працівників

Варто акцентувати увагу і на тому, що для праці інноваційного змісту притаманна невизначеність меж інтенсивності праці: в процесі використання інтелектуальних здібностей вони не тільки не вичерпуються, а навіть можуть набути розвитку, особливо в разі постійного використання в інноваційному процесі, постійного оновлення знань, накопичення професійного досвіду (інвестування в людський капітал).

На рівні інноваційної активності найманих працівників суттєво відбивається така особливість інноваційної праці як невизначеність кінцевого результату, дійсної корисності виконаної роботи, термінів її завершення. У свою чергу, ризиковий характер, непередбачуваність побічних ефектів інноваційної активності вносить психологічну напругу в діяльність інноваторів.

Звертання до наукових джерел засвідчує, що вчені України за тенденціями спаду інноваційної активності звертають увагу, зокрема, на гостру потребу в якісному трудових ресурсному забезпеченні інноваційної сфери, необхідності створення умов для розвитку людського потенціалу як основи становлення інноваційної економіки [11; 3; 4].

Отже, в Україні, де спостерігається занепад інноваційної діяльності, одним із головних завдань слід вважати вивчення національної специфіки прояву інноваційної активності працівників, вдосконалення існуючої системи сприяння новаторству працівників, розширення можливостей залучення та реалізації творчої компоненти їх трудового потенціалу. Вдосконалення соціально-економічних механізмів підвищення інноваційної активності найманих працівників в Україні має спиратися на всебічну багаторівневу оцінку стану інноваційної активності найманих працівників в Україні.

Специфіка прояву інноваційної активності працівників зосереджує увагу на тому, що підприємствам потрібно не тільки залучати кваліфікованих працівників із творчими здібностями, розвиненим інтелектуальним потенціалом, а й постійно турбуватись про інвестування в розвиток їх людського капіталу, підвищення кваліфікації, оновлення знань та пошук прийнятних методів матеріальної і моральної підтримки творчості.

Перспективи подальших наукових досліджень пов'язані з дослідженням та розширенням кола чинників, методів та важелів, що впливають на інноваційну активність працівників на мікроекономічному рівні.

## Список літератури

1. Колот А.М. Мотивація персоналу : [підруч.] / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 337 с.
2. Лісогор Л.С. Конкурентність ринку праці: механізми реалізації : [монографія] / Л.С. Лісогор ; відповід. ред. Е.М. Лібанова. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАНУ, 2005. – 168 с.
3. Лісогор Л.С. Освітні чинники забезпечення інноваційного людського розвитку НАТО / Л. С. Лісогор // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України [зб. наук. праць]. – Полтава. – 2008. – № 2 (27). – Ч. 2. – С. 421–424.
4. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір : [колективна монографія] / НАН України ; Інститут демографії та соціальних досліджень ; Програма розвитку ООН в Україні / Е.М. Лібанова (ред.). – К., 2008. – 316 с.
5. Семикіна М.В. Інноваційна праця в конкурентному середовищі: загальна методологія, мотиваційні основи регулювання: [монографія] / М.В. Семикіна, Л.А. Коваль. – Кіровоград : «Степ», 2002. – 212с.
6. Шаульська Л.В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України : монографія / НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк : 2005. – 502 с.
7. Друкер П.Ф. Инновации и предпринимательство. Практика и принципы. – М. : Изд-во «Деловой мир», 1992. – 432 с.
8. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс [сокр. пер. с англ. ; авт. предисл. и научн. ред. К. Ф. Пузыня]. – М. : Экономика, 1989. – 271 с.
9. Економічна енциклопедія : [у 3 т.]. Т. 2 / [редкол. : С.В. Мочерний (відпов. ред.) та ін.]. – К. : Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.
10. Трудовий потенціал Кіровоградської області: стан та перспективи розвитку : [колективна монографія] / за ред. М.В. Семикіної. – Кіровоград : ВАТ Кіровоградське видавництво, 2008. – 304 с.
11. Амоша О.І. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / О. І. Амоша // Економіст. – 2005. – № 6. – С. 28 – 32.

*Л. Збаржевецька*

### **Иновационная активность наемных работников: понятия и особенности**

В статье обобщено теоретические подходы к определению понятия иновационная активность работников. Отобразена зв'язь иновационной активности наземного работника с отдельными составляющими его трудового потенциала, а также исследовано специфические особенности иновационной активности наемных работников.

*L. Zbarzhevetska*

### **The innovation activity of employers: concepts and features**

The theoretical goings near determination of the concept innovation activity of workers and specific peculiarities of innovative activity of the employers were summarized in the article.

Одержано 12. 12. 09

УДК 334.012.64

**О.С. Хачатурян, ас.**

*Кіровоградський національний технічний університет*

## Напрямки політики підтримки малого підприємництва в регіоні

Визначена стратегічна мета регіону та окреслено коло задач, які необхідно вирішити для її реалізації. Проаналізовано напрями регіональної підтримки сільського малого підприємництва з метою підвищення зайнятості на селі. Наведено переважні сфери діяльності малих підприємств у сільській місцевості. Підкреслено провідну роль органів регіональної влади та місцевого самоврядування у створенні сприятливих умов для динамічного розвитку сільського малого підприємництва **мале підприємство, регіональна політика, сільське підприємство, зайнятість**

Створення сприятливих умов для розвитку малого підприємництва в умовах фінансово-економічної кризи є для регіону не тільки економічною задачею, але й соціальною, так як саме мале підприємство здатне активно генерувати нові робочі місця, нові точки росту, тим самим забезпечити зайнятість населення.

Мале підприємство на сьогодні відіграє найважливішу структурну роль соціально-економічного розвитку регіону, тому необхідно сприяти підприємству та створювати для його роботи максимально сприятливі умови на регіональному рівні. Регіональні органи влади повинні визначити пріоритети та досягати їх безумовного виконання, концентрувати ресурси саме на цьому.

Регіональний аспект становлення підприємництва розробляється такими вченими, як М.І. Долішній [6], І.М. Комарницький [1], О.В. Кужель [3], В.І. Пила [4], Д.М. Стеченко [5] та іншими. Велика частина вітчизняних наукових досліджень присвячена аналізу сучасного стану підприємництва, оцінці роботи малих підприємств.

Однак, ще чимало проблем існуючої системи розвитку малого підприємництва, особливо на регіональному рівні в сільській місцевості, залишаються нерозв'язаними. У зв'язку з цим особливу актуальність мають такі питання, як підвищення ефективності регіональної політики в даному секторі економіки, розробка системи розвитку та підтримки суб'єктів підприємницької діяльності.

Метою статті є визначення основних напрямів і заходів регіональної політики підтримки малого підприємництва, видів його діяльності та підвищення за рахунок цього зайнятості населення в сільській місцевості регіону.

У процесі подолання фінансово-економічної кризи особливого значення набувають проблеми регіонального економічного розвитку. Економічний розвиток регіону є важливою складовою економічного розвитку держави. «Сильні регіони – сильний центр» - теза, яка повинна бути реалізована в ході подолання кризи [2].

Стратегічна мета регіону – створення умов, стимулюючих громадян до здійснення підприємницької діяльності, збільшення кількості діючих суб'єктів малого підприємництва, їх внеску в податкові доходи бюджету, в розвиток зайнятості населення.

Для реалізації цієї мети необхідно вирішити наступні задачі:

– вибудувати систему взаємодії органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва і бізнес-співтовариств регіону;

– розробити та реалізовувати комплекс заходів, спрямованих на створення сприятливих умов для малого підприємництва;

– виявити умови та визначити напрями розвитку малого підприємництва.

Не секрет, що мале підприємство ще недостатньо розвинуте у сільській місцевості, особливо в районах, найбільш віддалених від центру, хоча хто як не селяни потребують його більше всього. Дуже важливо розширити поле діяльності сільського підприємця, адже нові виробництва – це нові робочі місця, пристойна заробітна платня та нова культура побуту.

Тому доцільними є наступні напрями роботи з розвитку підприємництва та підвищенню зайнятості на селі на середньострокову перспективу:

- розширення доступу суб'єктів малого підприємництва, в тому числі особистих підсобних господарств, селянських (фермерських) господарств і сільськогосподарських споживчих кооперативів, до фінансових і матеріальних ресурсів;

- розвиток системи сільськогосподарської кредитної кооперації;

- підготовка кадрів для малого підприємництва;

- забезпечення консультаційної, організаційно-методичної та інформаційної підтримки малого підприємництва;

- сприяння росту конкурентноздатності та просуванню продукції суб'єктів малого підприємництва;

- сприяння в усуненні адміністративних бар'єрів і перешкод, стримуючих розвиток підприємництва;

- створення та розвиток мережі сільськогосподарських споживчих кооперативів з постачання, збуту та переробки сільськогосподарської продукції;

- розвиток несільськогосподарських видів діяльності (наприклад, сільський туризм, сільська торгівля, народні промисли та ремесла, побутове та соціально-культурне обслуговування сільського населення, заготівля та переробка дикоростучих плодів і ягід, лікарських рослин).

З метою забезпечення виконання цих задач необхідне відповідне законодавче та нормативне забезпечення, проведення суттєвої роботи, спрямованої на попередження негативного впливу кризових явищ на діяльність суб'єктів малого підприємництва та їх подальший більш динамічний розвиток. Основою тут є, безумовно, фінансова підтримка підприємництва, спрямована на мікрокредитування, на субсидування відсоткових ставок, на гранти підприємцям-початківцям, що дозволить полегшити доступ суб'єктів малого підприємництва в сільській місцевості до фінансових ресурсів.

Перед багатьма підприємцями гостро стоїть питання майнової підтримки. Для забезпечення доступу до об'єктів нерухомості необхідно мати перелік майна, призначеного для надання в оренду суб'єктам малого підприємництва та організаціям, які утворюють інфраструктуру підтримки малого підприємництва та встановити пільги з оренди майна для соціально-значущих видів підприємницької діяльності.

Наступний напрям регіональної підтримки – це забезпечення освітньої, інформаційної та консультаційної підтримки сільських підприємців. Підприємство сьогодні стало цивілізованим, а тому селянин, який відкриває свою справу, потребує об'єктивної, оперативної та повної інформації.

Одним зі значних заходів сприяння розвитку малого підприємництва є усунення адміністративних бар'єрів і перешкод. Бездіяльність органів регіональної виконавчої влади та місцевого самоврядування сьогодні можна розцінювати як адміністративний бар'єр.

У сільському господарстві участь суб'єктів малого підприємництва доцільно орієнтувати на сферу переробки сільгосппродукції та зв'язаною з цим торгівельно-

збутову діяльність. Малі підприємства повинні здійснювати свою діяльність, використовуючи природний, економічний і культурний потенціал своїх районів.

Сфера надання послуг завдяки її недостатнього розвитку також відкриває широкі можливості для суб'єктів малого підприємництва. Враховуючи кількість населення, а отже і величину ринку збуту, розвиток сфери послуг можливий лише за участю суб'єктів малого підприємництва. Необхідно звернути особливу увагу на розвиток соціально значущих послуг, у тому числі побутових, правових, туристичних і готельних. Суб'єкти малого підприємництва також можуть взяти на себе надання комунальних послуг щодо прибирання сухого сміття в населених пунктах, утримання звалищ і т.д. Для розвитку цього напряму на перший план виходить підтримка суб'єктів малого підприємництва сільськими та селищними радами.

Завдяки наявності промислової діяльності в регіоні, також необхідно розглядати можливість залучення суб'єктів малого підприємництва в виробничий процес. Малі підприємства можуть бути однією зі складових великого виробництва, здійснювати діяльність з його обслуговування, а також приймати участь у сфері добування корисних копалин і нерудних матеріалів, виробництва та розподілення електроенергії, газу, води, у виробництві будівельних матеріалів.

Необхідно відмітити, що стимулювання розвитку малого підприємництва буде сприяти працевлаштуванню працівників, які знаходяться під ризиком звільнення, шукають роботу та безробітних громадян. Антикризові заходи підтримки підприємництва повинні забезпечити безробітним після проходження навчання основам підприємницької діяльності можливість розпочати власну справу, зареєструватись у якості індивідуальних підприємців і отримати державну та регіональну підтримку в вигляді грантів починаючим підприємцям, субсидування відсоткової ставки за кредитами, отримання мікро кредитів і поручительств у банках.

Разом з Міністерством сільського господарства регіональна влада повинна об'єднати зусилля за наступними ключовими напрямами у сфері розвитку сільського підприємництва:

- підтримка несільськогосподарських видів підприємницької діяльності на селі шляхом субсидування відсоткових ставок за кредитами, виділення грантів для підприємців-початківців і мікрозаймів;
- розвиток фінансово-кредитної підтримки сільських підприємців.

Таким чином, органи регіональної влади повинні визнати розвиток малого підприємництва на селі першочерговою задачею сільських регіональних утворень, створювати при органах місцевого самоврядування підприємницькі ради малих форм підприємництва та розробляти заходи їх ефективної підтримки, розробляти та впроваджувати стандарти регіональних послуг, які надаються малому підприємству на селі.

Тільки за умови високої активності регіональних утворень і клімату тісної співпраці можлива реалізація державної політики підтримки сільського підприємництва на регіональному рівні.

Подальші дослідження доцільно вести в напрямі формування цілісної системи управління розвитком малого підприємництва, розробки ефективних організаційних і економічних механізмів його активізації на регіональному рівні з метою підвищення рівня зайнятості населення.

## Список літератури

1. Комарницький І.М. Концепція формування управління розвитком підприємництва та напрямки активізації підприємницької діяльності в регіоні // Регіональна економіка. – 2000. - №4. – С. 70-78.

2. Крайник О.П. Підприємництво, як фактор регіонального економічного розвитку // Регіональна економіка. – 2000. - №4. – С. 62-70.
3. Кужель О.В. Регіональні програми підтримки підприємництва в Україні: тенденції розвитку, методологія, практика: Дис. канд. ек. наук: 08.10.01 – Київ, 1999. – 261 с.
4. Пила В.І. Проблеми соціально-економічного розвитку регіонів та шляхи їх подолання // Університетські наукові записки Хмельницького інституту регіонального управління та права. – 2007. - №3(23). – С. 163-166.
5. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком: Навч. посіб. – К.: Вища шк., 2000. – 223 с.
6. Формування регіональної стратегії розвитку підприємництва і механізмів її реалізації (методичні рекомендації) – Львів: Інститут регіональних досліджень, 1997. – 78 с.

*О. Хачатурян*

**Направления политики поддержки малого предпринимательства в регионе**

Определена стратегическая цель региона и очерчен круг задач, которые необходимо решить для её реализации. Проанализированы направления региональной поддержки сельского малого предпринимательства с целью повышения занятости на селе. Приведены преимущественные сферы деятельности малых предприятий в сельской местности. Подчёркнута ведущая роль органов региональной власти и местного самоуправления в создании благоприятных условий для динамического развития сельского малого предпринимательства.

*О. Hachaturyan*

**Directions of policy of support of small enterprise are in a region**

The strategic purpose of region is certain and outlined round tasks which must be decided for its realization. Directions of regional support of rural small enterprise are analyzed with the purpose of increase of employment on a mud flow. The overwhelming spheres of activity of small enterprises are resulted in rural locality. The leading role of organs of regional power and local self-government is underlined in creation of favorable terms for dynamic development of rural small enterprise.

Одержано 27.11.09

УДК 330.16:332.132

**В.В. Стародубцев, доц., канд. екон. наук, А.В. Стародубцев, ас.**  
*Кіровоградський національний технічний університет*

## До питання методології дослідження малого бізнесу

Стаття присвячена питанням методології дослідження малого бізнесу. Визначено особливості малого бізнесу як економічної категорії, показники оцінки ефективності його діяльності, критерії оцінки державних структур в сприянні розвитку малого бізнесу.

**малий бізнес, економічні структури, суб'єкт малого бізнесу, підтримка малого бізнесу, характеристики малого бізнесу, оцінка діяльності малого бізнесу**

**Постановка проблеми.** Малий бізнес є невід'ємним елементом сучасної ринкової системи господарства, без якого економіка й суспільство в цілому не можуть нормально існувати й розвиватися. В усьому світі мале підприємництво виступає сьогодні в якості однієї з рушійних сил економічного та науково-технічного прогресу й головного роботодавця у всіх галузях економіки.

На сьогодні в Україні колосальний потенціал малого бізнесу в значній мірі не використаний. Ця обставина є великою перешкодою для успішної реалізації необхідних перетворень і політичної стабільності в країні, особливо в період економічної кризи, яка може спричинити досить великий спад в різних галузях та значний ріст безробіття. Саме тому нагальною потребою сьогодення є системне дослідження закономірностей розвитку малого бізнесу в умовах становлення ринкової економіки в нашій країні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню різних сторін розвитку малого бізнесу в Україні присвятили чимало робіт такі вітчизняні вчені, як Варналій З.С., Дрига С.Г., Жаліло Я.А., Клочко Ю.О., Кужель О.В., Ляпін Д.В. Однак більшість робіт, присвячених проблематиці малого бізнесу, зосереджено, як правило, на дослідженні лише окремих його аспектів - соціальних, правових, фінансових і ін., а висвітлення деяких важливих питань носить поки що загальний характер, що не дозволяє дати глибоку, всебічну характеристику малому бізнесу як важливому, самостійному сектору економіки. При цьому відсутність глибокого аналізу й досить ясного розуміння місця й ролі малого підприємництва в сучасній моделі ринкового господарства не дозволяють чітко сформулювати концепцію механізму підтримки розвитку малого бізнесу в Україні на державному та регіональному рівнях. З цього приводу в публікаціях дослідників з різних аспектів становлення й функціонування малого бізнесу в Україні часто наголошується на відсутність належної уваги керівництва країни до проблем малого підприємництва й рекомендацій відомих учених-економістів [1,3,4,5,6].

**Мета статті.** Метою даної статті є поглиблення методології дослідження сутності й закономірностей розвитку малого бізнесу в умовах становлення ринкової економіки в Україні, розгляду його в якості складної багатофункціональної економічної підсистеми, що має тенденцію саморозвитку, та побудова на цій основі обґрунтованих кількісних та якісних критеріїв оцінки діяльності різних структур у створенні умов для розвитку малого бізнесу

**Виклад основного матеріалу.** Будь-яка економіка, як складна система, немислима без наявності в її структурі різних складових підсистем, що виконують доцільні функціональні дії. На наш погляд, малий бізнес правомірно розглядати в

якості однієї з підсистем у загальній структурі економіки, яка інституціонально закріплена й виконує суспільно значимі господарські дії, але не створює достатніх умов для власного функціонування. Тобто, малий бізнес може ефективно функціонувати в межах розвинутих економічних структур.

Необхідно також відзначити, що суб'єкт малого підприємництва – це складний, цілісний у часі об'єкт дослідження, поведження якого далеко не завжди диктується економічною вигодою, а залежить від комплексу психологічних, соціальних, етичних і генетичних факторів. На нашу думку, треба усвідомлювати діалектичний характер малого бізнесу, що проявляється в єдності позитивних і негативних моментів. Вирішуючи значимі економічні, соціальні й інноваційні завдання, малий бізнес може також виступати джерелом загострення соціальних, політичних і навіть етнічних проблем. Використання діалектичного підходу дозволило б глибше зрозуміти природу й взаємозв'язок структурних елементів досліджуваної системи, визначити закономірності її розвитку й разом з тим виробити науково обґрунтовані й життєздатні теоретичні й практичні рекомендації з формування механізму регулювання й підтримки малого бізнесу.

Однією з найважливіших проблем дослідження малого підприємництва є наукове обґрунтування критеріїв необхідної якості. Від цього багато в чому залежить ефективність правового регулювання діяльності малих підприємств, податкова політика, державна підтримка й ін.

У сучасній економічній літературі й практиці не спостерігається єдиного підходу до розробки таких критеріїв. В основному всі зусилля зводяться до спроб установити загальні критерії розміру малого підприємства. Очевидно, що не всі характерні риси, властиві малим підприємствам, можуть виступати якісними критеріями малого бізнесу в цілому.

Мале підприємство являє собою особливу категорію підприємств. Його не можна вважати ні "усіченою" моделлю великої фірми, ні проміжною формою в процесі переходу до фірми більшого розміру. У пропонованому нами підході мале підприємство розглядається як окремий елемент, що є одним з базових у загальній системі підприємництва.

За словами відомого вченого-економіста В. Леонтьєва, економіка кожної країни - це велика система, що включає різні види діяльності, і кожний компонент системи може існувати тільки тому, що перебуває у взаємозв'язку й взаємозалежності з іншими елементами [2].

На нашу думку, малий бізнес як економічна система – це своєрідна соціальна форма організації економічної діяльності, складний господарський механізм, завдання якого полягає в тому, щоб знаходити шляхи й методи ефективного використання обмежених ресурсів в умовах невизначеності. Він завжди йде попереду, вишукуючи ніші в економічній діяльності, а засвоївши їх, створивши конкурентне середовище, передає естафету середньому та великому бізнесу, при цьому сам дуже рідко трансформується у великий бізнес.

Економічна система функціонує в умовах існування й розвитку таких соціально-економічних інститутів, як власність, поділ праці, контроль, грошова система, організації, адміністративні органи, податки, доходи й т.і. Тому будь-яка економічна система являє собою сукупність елементів, що перебувають у зв'язку з іншими, утворюючи певну цілісність, що створює нові якісні характеристики, які не властиві окремим елементам.

До елементів економічної системи відносяться суб'єкти й об'єкти економічної діяльності. Між елементами економічної системи існують соціально-економічні



(відтворення, відносини власності), організаційно-економічні (маркетинг, менеджмент), а також техніко-економічні (процеси виробництва нової вартості) зв'язки.

Малий бізнес - це складна, імовірна, динамічна економічна система, що охоплює процеси виробництва, обміну, розподілу й споживання матеріальних благ. Якщо розглядати її в матеріально-виробничому аспекті, то її входом є матеріально-речовинні потоки природних і виробничих ресурсів, інформація, виходом - матеріально-речовинні потоки предметів споживання, послуг, продукції, призначеної для нагромадження й відшкодування, товарів для експорту, а також відходів виробництва. У соціально-економічному аспекті її входом є певні соціально-економічні відносини людей у суспільстві, виходом - відтворені й розвинені системою виробничі відносини, зміст яких визначається регульованим і саморегульованим співвідношенням елементів власності. На нашу думку, малий бізнес відноситься до класу систем, що володіють певною самостійністю й можливостями саморегулювання. Але ця самостійність обмежена, з однієї сторони, законодавством, а з іншої – розвитком інших структур соціально-економічної системи.

Логіка проведеного нами дослідження припускає аналіз внутрішньої структури малого бізнесу, ядром якої є приватна власність. Необхідними структурними елементами малого бізнесу варто вважати:

- а) капітал (у тому числі фіктивний і тіньовий);
- б) зареєстрованих суб'єктів малого підприємництва (у тому числі тимчасово не функціонуючих);
- в) складну сукупність функціональних господарських зв'язків різного рівня;
- г) людські (трудові) ресурси, що створюють величезний внутрішній потенціал, здатний за певних умов забезпечити швидкий ріст даного сектора економіки.

Механізм взаємин виробників товарів, послуг, комерційних посередників, контролюючих органів, споживачів являє собою сукупність функціональних господарських зв'язків між суб'єктами досліджуваної сфери економіки. Інакше кажучи, це економічні, організаційні, комерційні, адміністративно-правові, фінансові й інші відносини, що складаються в сфері бізнесу між виробниками, постачальниками й споживачами в процесі створення й доведення товарів і послуг від виробника безпосередньо до споживача.

Аналізуючи характер вертикальних зв'язків у малому бізнесі, потрібно звернути увагу на істотну особливість, що дозволяє відрізнити їхню внутрішню структуру від середнього й особливо великого бізнесу. Вона проявляється, з одного боку, у прагненні до більшої незалежності від державних структур, а, з іншого боку - у безпосередній залежності від кінцевого споживача.

Ефективність взаємодії середнього й, особливо, великого бізнесу з державою, навпаки, припускає наявність стійких вертикальних зв'язків, які є необхідною умовою успішного існування середнього й великого бізнесу при відносно меншій залежності від кінцевого споживача. Це пояснюється функціонуванням деякої кількості проміжних ланок при русі виробленого товару до безпосереднього споживача.

При розгляді внутрішньої структури малого бізнесу важливим моментом є розуміння її динамічності. У ході становлення ринкових відносин у ній відбуваються істотні кількісні і якісні перетворення. Причому безпосередній і опосередкований взаємозв'язок структурних елементів настільки складний, що вони не можуть існувати ізольовано, не взаємодіючи одне з одним.

За наявністю різноманіття завдань, для рішення яких може знадобитися формальне визначення поняття малого бізнесу, а також у чинність розходження об'єктивних зовнішніх умов, завжди будуть з'являтися варіанти визначення даного поняття, що відповідають конкретним умовам. Для рішення одних завдань необхідно

строге або формальне визначення, для рішення інших - досить загальних, погоджених підходів до розуміння змісту, що стоїть за тим або іншим поняттям.

На нашу думку, визначення малого бізнесу можна сформулювати за допомогою виділення основних характерних рис його існування й розвитку. Такий методологічний підхід цікавий насамперед тим, що розглядає мале підприємництво не як просту сукупність малих підприємств та фізичних осіб-підприємців, а як самостійний сектор економіки із властивими йому специфічними рисами: високим ступенем невизначеності; постійним економічним ризиком; єдністю відносин власності й управління; потенційно високою здатністю до впровадження інновацій (прийняттю нестандартних рішень); саморозвитком і адаптованістю до змін.

Відповідно до пропонованого нами визначення, малий бізнес в умовах сучасних трансформаційних перетворень - це самостійний сектор економіки, що володіє значним інноваційним потенціалом, заснований на використанні приватної й особистої власності, індивідуальної праці, виготовляє товари, провадить роботи й надає послуги, має дуже обмежені виробничі ресурси (робочої сили, потужностей і ін.).

Найважливішими характеристиками малого бізнесу як самостійного сектору економіки є:

- відносно слабка залежність результатів його функціонування від макроекономічних показників економіки;
- функціонування в якості системи, що саморозвивається й самовідтворюється, володіє відносною волею організації своєї внутрішньої й зовнішньої діяльності;
- наявність відповідного рівня розвитку відносин власності, при яких забезпечується відносна економічна відособленість виробників товарів і послуг, що мають право володіння, розпорядження й користування засобами виробництва й результатами своєї праці;
- підтримка щодо стабільного рівня зайнятості й самозайнятості населення;
- ринкове ціноутворення;
- нестабільна організація господарського механізму;
- непорівнянність економічних інтересів з інтересами великого бізнесу;
- обмеженість доступу до матеріальних і фінансових ресурсів і деяких сфер діяльності;
- специфічна форма поєднання факторів виробництва, що не завжди відповідає вимогам норм трудового законодавства;
- значна відособленість від державних структур, що проявляється особливо в кризові ситуації

Ці об'єктивні складові, а також прагнення держави контролювати грошові потоки в сфері малого бізнесу, впливають на мотивацію підприємницької діяльності в даному секторі економіки. Мотиви створення малих підприємств, як правило, включають обмежений склад підприємницьких завдань, в той час як мотиви створення великих підприємств значно складніші.

Самий простий тип мотивації до створення малого підприємства – це прагнення одержати прибуток з доступного сполучення господарських ресурсів. Найбільш складним вираженням підприємницької мотивації в цьому випадку може бути розвиток і розширення сфер діяльності, збільшення розмірів підприємницького доходу, можливість створення нового, конкурентоспроможного (протягом деякого періоду) бізнесу.

Однак дослідження процесу становлення й розвитку малого підприємництва як складної й багатфункціональної системи неможливо без розгляду таких сутнісних характеристик малого бізнесу, як абсолютність, відносність і суперечливість.

Абсолютність малого бізнесу означає його непохитність, стабільність і універсальність. Сьогодні вже ні в кого не виникає сумнівів в існуванні даного явища, що поєднує в собі цілком певні, установлені поняття. Малий бізнес є необхідною структурною ланкою ринкової економіки, його невід'ємною частиною.

Відносність проявляється, насамперед, у самих елементах малого підприємництва як системи через конкретні зміни різних елементів, що носять відносний характер, наприклад, через обмежену раціональність.

Обмежена раціональність малого бізнесу відображається в нездатності одержати повну інформацію про можливі альтернативи – використання капіталу, оптимізації транзакційних витрат. Відносність проявляється і в тім, що будь-які підходи до оцінки малого бізнесу, а також діяльності державних структур в даному напрямку мають як позитивні сторони, так і недоліки.

На думку багатьох дослідників, в умовах відсутності надійного правового забезпечення, суперечливого економічного законодавства, невиконання ухвалених рішень, що характерним є для України на сучасному етапі, особливо актуальним питанням стає розробка інтегрального критерію, що враховує рівною мірою кількісні та якісні характеристики малого бізнесу. Разом з тим, важливо також визначити кількісні та якісні критерії оцінки діяльності відповідних державних структур у створенні умов для розвитку малого бізнесу.

Критерії оцінки діяльності державних структур, у свою чергу, повинні визначатися цілями й пріоритетами розвитку малого бізнесу в конкретному періоді, регіоні. Так, у якості певних кількісних критеріїв діяльності державних структур може бути використане скорочення числа ліквідованих, таких, що не проводять діяльності, а також ріст кількості функціонуючих підприємств. Саме діяльність зазначеної категорії підприємств виступає індикатором створення реальних сприятливих умов для роботи.

Для оцінки результативності діяльності різних органів, що створюють умови для діяльності малого бізнесу, доцільно використати такі показники: загальна кількість малих підприємств, яким була надана методична, інформаційна, консультативна, правова, фінансова допомога з фондів підтримки малого підприємництва; розміри фінансової допомоги і її результати; ріст кількості малих підприємств, залучених до виконання державних і муніципальних замовлень,

До якісних критеріїв оцінки діяльності відповідних державних структур можна віднести зміни в структурі малого бізнесу, що відображають позитивні зрушення на користь галузей матеріального виробництва, підвищення прибутковості діяльності, скорочення часу, фінансових і інших витрат, пов'язаних з одержанням необхідної документації, створення інформаційних систем забезпечення малого бізнесу.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Таким чином, стимулювання розвитку сфери матеріального виробництва й інноваційної діяльності, що декларується в Україні як державний пріоритет, повинне здійснюватися на основі впровадження реальних прогресивних механізмів підтримки малого підприємництва, яке має значний потенціал в даному напрямку.

Крім перерахованих вище якісних критеріїв, що, безсумнівно, є пріоритетними на поточний період розвитку малого бізнесу в Україні, такими в найближчій перспективі повинні стати: розробка діючих механізмів фінансування малого бізнесу й ефективних форм співробітництва з державними і підприємницькими структурами, з великим та середнім бізнесом, а також створення умов для розширення зовнішньоекономічної діяльності й міжрегіонального співробітництва малих підприємств.

Подальші дослідження повинні проводитись у напрямках визначення ролі та оцінки діяльності малого бізнесу в соціально-економічній системі, застосування

адекватних показників для оцінки реального вкладу сектору в економічний розвиток держави та показників, що характеризують реальний внесок державних структур у розбудову малого бізнесу. Як показала практика, розвиток малого підприємництва можливий і в період економічної кризи [7]. Це дасть можливість створити динамічну, ефективну економіку України, здатну вистояти навіть в умовах кризових явищ.

## Список літератури

1. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики [Текст]: [монографія] / З. С. Варналій. - 4-те вид., стер. - К.: Знання, 2008. - 302 с.
2. Василий Леонтьев. Экономические эссе. Теория, исслед., факты и политика/ Василий Леонтьев : [Пер. с англ.]: [Предисл. С. С. Шаталина, Д. В. Валового] М.: Политиздат, 1990. – 406 с.
3. Кужель О.В. Роль малого бізнесу в регіональному соціально-економічному розвитку / О.В. Кужель // Вісник економічної науки України.- 2004.- №2 .- С.69-78.
4. Малий і середній бізнес у пошуках місця в стратегії економічного зростання в Україні: зб. наук.статей / за ред. Я.А. Жаліло. - К.: Альтпрес, 2002.-118 с.
5. Мороз О. Соціально-економічне спрямування розвитку малого та середнього бізнесу в регіоні / О. Мороз // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету.- 2006.- №3.- С. 18-24.
6. Рибак О.В. Проблеми оцінки значущості малого бізнесу для розвитку регіону// Економіка та підприємництво. Держава та регіони.- 2006.- №4.- С. 290-293.
7. Череп А.В., Нагаєць І.Ю. SWOT-аналіз діяльності малого підприємництва у період економічної кризи. Економічний простір: Збірник наукових праць. - №25. Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. – С. 188-194.

*В. Стародубцев, А. Стародубцев*

### **К вопросу методологии исследования малого бизнеса**

Статья посвящена вопросам методологии исследования малого бизнеса. Определены особенности малого бизнеса как экономической категории, показатели оценки эффективности его деятельности, критерии оценки государственных структур в содействии развития малого бизнеса.

*V. Starodubtsew, A. Starodubtsew*

### **To the question of methodology of research of small business**

The article is devoted the questions of methodology of research of small business. The features of small business are certain as to the economic category, indexes of estimation of efficiency of his activity, criteria of estimation of state structures in the assistance of development of small business.

Одержано 25.11.09

## УДК 331.5:323.32

**О.А. Кролевець, асп.**

*Кіровоградський національний технічний університет*

# Доходи населення як складова формування середнього класу

В статті обґрунтовано роль середнього класу в суспільстві, визначено основні його кількісні та якісні параметри на основі систематизації точок зору провідних дослідників цього явища, оцінено значення показника «дохід» як критерію ідентифікації населення з середнім класом.

**середній клас, якість життя, доходи, рівень освіти, рівень професійної кваліфікації**

Україна проголосила намір щодо створення соціальної держави. Соціальною основою такої держави, як свідчить досвід розвинених європейських країн, є середній клас. Хоч однозначне визначення середнього класу відсутнє, більшість науковців під ним розуміють такий прошарок суспільства, до якого входить основна частина населення і який характеризується низкою важливих соціально-економічних рис, що визначають його високий матеріальний добробут та соціальний статус, а також особливу роль в суспільному розвитку.

Слід відзначити, що теоретичні та практичні аспекти становлення в Україні, а також і в інших пострадянських країнах, середнього класу активно стали обговорюватися на початку 2000-х років, тобто в період подолання економічної кризи. Саме в цей період виникла потреба визначитися, яке суспільство має будувати у майбутньому Україна, а також з'явилися певні економічні можливості формування середнього класу.

На сучасному етапі все більше вітчизняних науковців і політиків, громадських діячів аналізують основи формування середнього класу. Серед українських дослідників значний внесок у розвиток теоретичних засад формування середнього класу внесли такі відомі науковці, як Е. Лібанова, А. Гальчинский, В. Кузьменко, І. Бондар, О. Барановський, Т. Ковальчук, І. Булеев, а також інші вчені. Проблеми формування середнього класу стали предметом дослідження відомих російських вчених Т. Заславської, З. Калугіної, О. Авраамової, Т. Галаєвої. Аналіз наукових публікацій цих дослідників дає можливість виявити сутнісні риси середнього класу, його роль в сучасному суспільстві та визначити основні умови його формування.

Більшість дослідників відзначають важливу соціально-економічну та соціокультурну роль середнього класу, яку він відіграє в постіндустріальному суспільстві. Відомий український вчений Е.М. Лібанова підкреслює, що наявність потужного середнього класу в суспільстві означає [1, С. 34]:

а) домінування в суспільстві активної життєвої позиції – прагнення самостійно забезпечувати добробут собі та своїй родині, дбати про майбутнє, зокрема про старість;

б) наявність внутрішніх джерел інвестування – населення не проїдає миттєво всі зароблені кошти, а інвестує значну їх частину в бізнес, житло, освіту тощо;

в) високий платоспроможний попит населення і відповідно масштабний внутрішній ринок – попит породжує пропозицію, тобто спричиняє до економічного зростання, збільшення зайнятості тощо;

г) демократичні принципи управління, зокрема постійні звіти владних структур – середній клас, який має належний рівень освіти, відзначається обізнаністю в своїх правах і прагненням їх відстоювати у визначених законодавствах межах.

А.С. Гальчинський відзначає, що саме середній клас країн цивілізаційного центру забезпечує еволюцію суспільства за траєкторією постформаційного розвитку, що він відіграє важливу роль у формуванні світоглядних, у тому числі моральних стандартів [2, С. 78].

Провідний російський соціолог Т.І. Заславська вказує на те, що сформовані середні прошарки населення (що ідентично в її розумінні середньому класу), володіють, з одного боку, високим інноваційним потенціалом, а з іншого – достатньою масою, що дозволяє їм робити істотний вплив на напрями суспільного розвитку, а також транслювати зразки поведінки нижнім прошаркам і у відомому сенсі вести їх за собою. Саме тут зосереджується найбільш цінний трудовий і інтелектуальний капітал суспільства, що концентрує його знання, уміння, кваліфікацію, культуру, а також енергію, волю, творчість, працьовитість [3, С. 141].

В.П. Кузьменко відзначає, що середній клас виступає в ролі урівноважувача різноманітних інтересів різних верств населення [4, С. 86], а Т. Ковальчук – що він є надійною опорою ринково-демократичних перетворень [5, С. 8].

Узагальнюючи різноманітні підходи до визначення ролі середнього класу, В.П. Антонюк вважає, що його позитивна роль в соціоекономічній динаміці суспільства обумовлена тим, що він є стабілізатором суспільства, сприяє встановленню суспільного порядку; виступає гарантом суспільної безпеки, враховуючи інтереси різних соціальних груп та забезпечуючи їх взаємоув'язку; показує приклад заможного життя; ініціює і здійснює економічні та технологічні інновації; є основною рушійною силою ринкових реформ в умовах перехідної економіки; є надійною опорою демократичного розвитку суспільства [6, С. 268-269].

Все це свідчить про необхідність формування в постіндустріальному суспільстві потужного середнього класу, що і реалізовано в країнах високого рівня розвитку, де питома вага середнього класу становить 55-60% суспільно активних громадян. В окремих країнах вона є більшою, наприклад – у Швеції, де його частка становить 80-82% [7, С. 4].

Провідними вітчизняними науковцями даються різноманітні визначення середнього класу. У трактовці Т. Ковальчука поняття «середній клас» – це економічно активна частина громадян, що мають пристойний для людини ХХІ ст. рівень матеріального забезпечення, досягають його власною працею, усвідомлюють свої економічні та соціально-економічні інтереси і активно діють заради їх реалізації [5, С. 8].

О. Барановський вважає, що середнім класом можна назвати соціальну групу, що володіє набором певних характеристик: визначений рівень доходів; володіння нерухомістю, наявність своєї справи; висока професійна освіта та кваліфікація; відносна задоволеність статусом; помірний політичний консерватизм; зацікавленість у підтримці соціального порядку і стійкості; суб'єктивна ідентифікація себе із середнім класом [8, С. 110].

В колективній монографії, присвяченій проблемам становлення середнього класу в Україні, узагальнюється думка, що середній клас – це соціальна спільнота, яка отримує рівень доходів, що дають змогу їй жити в умовах достатку й заможності і, таким чином, робить ці верстви населення потужним гарантом збереження суспільної та політичної стабільності в країні. Ці погляди теоретично обґрунтовують поняття середнього класу як соціальної структури суспільства, пов'язуючи його головним чином із рівнем достатку [9, С. 12].

Наявність різноманітних визначень середнього класу свідчить про те, що це поняття в наукових колах поки що не сформульовано в остаточному вигляді, що на сучасному етапі йде інтенсивний процес дослідження та визначення цього складного соціально-економічного явища.

Завдання формування середнього класу в Україні потребує визначення основних його параметрів та забезпечення умов, шляхів і заходів щодо їх формування у переважної більшості населення України.

Аналізуючи середній клас як суспільне явище, більшість дослідників визначають його характерні риси, які виступають і критеріями ідентифікації середнього класу. Е. Лібанова вважає, що середнім класам різних країн притаманні певні загальні ознаки, хоча вони, безумовно, не ідентичні, оскільки віддзеркалюють економічні, культурні, політичні особливості розвитку кожного конкретного суспільства. Відповідно середні класи різних країн відрізняються не тільки за рівнем доходів та стабільністю, але і за роллю в суспільному житті. Водночас такі специфічні риси середнього класу, як наявність спеціальної освіти та високий професійний статус, спостерігаються в усіх країнах [1, С. 36]. Вона вважає, що середній клас як соціальне угруповання характеризується такими рисами:

- рівнем доходів, який забезпечує споживання за прийнятими в суспільстві стандартами; володіння нерухомістю; наявність власної справи;
- високим рівнем освіти і професійною кваліфікацією, які надають високий соціальний статус, визнаний у суспільстві, і гарантують його збереження при економічних зрушеннях (зрозуміло, не йдеться про революції);
- помірним політичним консерватизмом, зацікавленістю у підтримці соціальної стабільності і неприйняттям маргінальної ідеології;
- суб'єктивною ідентифікацією себе із середнім класом.

І. Бондар, Є. Бугаєнко, І. Ярошенко вважають, що основними ознаками середнього класу є рівень матеріального благополуччя, професійно-кваліфікаційний статус, потенціал соціальної мобільності, стиль життя, політична активність, самоідентифікація [7, С. 5].

В. Кузьменко до найбільш характерних рис середнього класу відносить економічну незалежність, сильну професійну орієнтацію, високу громадянську та політичну незалежність [4, С. 87]. О. Аврамова, використовуючи критеріальний підхід, відзначає, що для визначення середнього класу найчастіше використовуються такі критерії-ознаки: ступінь адаптації до існуючих соціально-економічних умов, освіта, професія, доход, самоідентифікація з представниками середнього класу [10, С. 19].

І.П. Булеєв, досліджуючи сутність середнього класу, обґрунтовує, що в якості агрегованих ідентифікованих ознак середнього класу суспільства в ринковій економіці слід використовувати [11, С. 12]:

- якість життя даної соціальної спільності населення, яке відповідає міжнародним нормам;
- успішну економічну поведінку в даних умовах функціонування економіки, здатність адаптації до них;
- професійний, кваліфікаційний статус, освітній рівень;
- політичну участь в становленні громадського суспільства і усвідомлення себе вільним громадянином;
- активну життєву позицію в економічному і соціально-політичному житті, опору на власні сили, здібності і можливості;
- соціально-політичний консерватизм, лояльність до конституційної суспільної системи, заснованої на ринкових відносинах, законопослушність;
- самоідентифікацію себе як представника середнього класу;
- соціальну культуру і цінність, стиль життя;
- здатність усвідомлення свого довгострокового інтересу, орієнтацію на нього, участь в інвестиціях, примноження власності.

Узагальнення різних підходів щодо визначення рис та критеріальних ознак

середнього класу наведено у табл. 1, яка свідчить про багатогранність цього явища. Вказуючи на цю його особливість, О.І. Барановський підкреслює, що поняття середнього класу є складною багатогранною категорією, що обумовлює поєднанням і взаємообумовленістю різнопланових елементів, а відтак – гетерогенністю і розмитістю меж [8, С. 108].

Деякі дослідники розширюють перелік критеріїв віднесення до середнього класу. Так, О. Барановський до них включає сектор економіки, тобто зайнятість у державному або приватному секторі, промисловості чи сільському господарстві тощо [8, С. 109]. Є. Галаєва відносить до них таку психологічну складову як впевненість людей у своєму майбутньому [12, С. 95].

Отже, середній клас характеризується низкою кількісних і якісних параметрів. Для ідентифікації середнього класу необхідно врахувати не один якийсь критерій, а значну кількість характеристик. При цьому слід виходити не лише із об'єктивної статистичної інформації, яка в сучасних умовах в Україні є неповною та у значній мірі викривленою, на що вказують багато дослідників, але й врахувати соціологічну інформацію [12, С. 95], яка відбиває соціальне самопочуття населення.

Таблиця 1 – Визначення основних рис (критеріальних ознак) середнього класу на основі систематизації точок зору провідних дослідників цього явища

Основні риси (критеріальні ознаки)	Дослідники									
	Е. Лібанова	І. Бондар	О. Барановський	Т. Ковальчук	І. Булеєв	В. Кузьменко	Т. Заславська	О. Аврамова	Є. Галаєва	З. Калугіна
1. Високий рівень доходів та матеріального добробуту	+	+	+	+			+	+	+	+
2. Володіння нерухомістю, засобами виробництва	+		+							
3. Наявність власної справи	+		+			+				
4. Наявність доходів від власності		+								
5. Високий рівень освіти і професійної кваліфікації	+	+	+		+		+	+	+	+
6. Професійно-посадовий статус			+		+	+		+		
7. Високий рівень дієздатності, економічної активності				+	+		+			+
8. Здатність заробляти на життя власною працею, опора на власні сили				+	+					
9. Характер виконуваної праці (висококваліфікована та переважно розумова)										+
10. Адаптованість до умов ринку					+		+	+		
11. Статусність стилю та якістю життя		+	+		+					
12. Високий соціальний статус (соціальний престиж)	+	+	+				+			



13. Соціальна мобільність		+	+						
14. Громадянська та політична активність, політична незалежність		+			+	+			
15. Політичний статус			+						
16. Помірний політичний консерватизм	+		+	+					
17. Економічна зацікавленість у розвитку держави				+					
18. Можливість розроблення і реалізації довгострокової стратегії зростання особистого добробуту		+			+				
19. Суб'єктивна ідентифікація себе з середнім класом	+	+			+			+	+

Аналіз різних точок зору щодо характеристик ознак середнього класу показує, що серед найбільш вагомих дослідники вважають дві ознаки: високий рівень доходів, який забезпечує високий рівень життя цього соціального угруповання; високий рівень освіти і професійної кваліфікації. При цьому на першій критерій, як на основний, вказують більшість дослідників. Так, О.І. Барановський відзначає, що «головним критерієм належності до середнього класу попри все визначається дохід. Причому частіше його визначають не конкретними сумами, і не кількістю речей чи продуктів, які можна купити. Дохід іменується «пристойним». Звичайне уявлення про те, що таке «пристойний» дохід сильно варіюється. Незмінно одне – це такий дохід, що задовольняє того, хто його одержує» [8, С 111].

Аналіз наукових публікацій, присвячених середньому класу, показує, що в більшості із них саме дохід виступає головним критерієм соціальної диференціації населення і визначення обсягів середнього класу. Е.М. Лібанова на основі показника доходу виокремила чотири соціальні групи населення України: бідні; потенційно середньодоходні, або протосередні; середньодоходні; заможні. При цьому групу середньодоходних вона розглядала як соціальну базу майбутнього середнього класу [1, С. 44-45], поєднання показників диференціації населення за доходом разом з такими ознаками як професійно-освітній статус та самоідентифікація дало їй змогу визначити ядро середнього класу в Україні, яке складає близько 12% населення [13, С 10].

На основі показника доходу було здійснено розмежування населення на п'ять соціальних груп, з виокремленням середнього класу, авторами монографії «Середній клас України: теорії та сучасні тенденції становлення» [14, с. 98]. У цій науковій праці було обґрунтовано 8 порогових показників-індикаторів для ідентифікації середнього класу, серед яких 4 стосуються певних форм і рівнів доходів (частка доходів середнього класу у ВВП, рівень заробітної плати в доходах населення, доходи від майна і власності), та ще два – використання доходів (на споживання та накопичення) [14, С 61-62].

Критерій доходу визначається як найбільш вагомий показник віднесення до середнього класу і за результатами соціологічних досліджень. На це вказує О.А. Олександрова, вона відзначила, що пошаровий аналіз ієрархії використовуваних респондентами критеріїв самоідентифікації з середнім класом виявив послідовне переміщення критерію «доход» в лідируючий чинник самоідентифікації в міру зниження соціального статусу респондента [15, С 13].

Проведені соціологічні опитування в Україні також виявили, що найвагомим критерієм віднесення, або не віднесення населення до середнього класу є критерій доходів, про що свідчать дані табл. 2.

Таблиця 2 – Роль показника «дохід» як критерію ідентифікації населення з середнім класом (складено автором за джерелом [6, С. 276, 281]), у % до опитаних 2006 р.

Питання, які стосувалися середнього класу, та найбільш вагомій відповіді	%
Кого можна віднести до середнього класу? – Осіб із середніми доходами*	62,7
Чому віднесли себе до середнього класу? – Маю середні доходи.	68,7**
Чому не віднесли себе до середнього класу? – Маю низькі доходи	85,2**

\* Під середніми доходами респондентами малось на увазі не середньостатистичний дохід, а достатній для віднесення особи до середняків [6, С. 277].

\*\* У % до тих які ідентифікували (або не ідентифікували) себе з середнім класом.

Другим критерієм віднесення до середнього класу опитувані відзначили опору на власні сили (вказало 22,4% респондентів), на третьому місці було володіння нерухомістю (18,8%). Як бачимо, ці критеріальні ознаки за важливістю поступаються доходу у три і більше разів. Серед критеріїв самоідентифікації себе з середнім класом на другому місці була така характеристика, як «розраховую лише на власні сили» (відзначило 34,9%), однак за вагомістю вона вдвічі нижча чинника доходу [6, С. 276, 281].

Виходячи з того, що дохід населення є економічною основою досягнення певного рівня життя, його слід взяти в якості основного критерію формування середнього класу. Однак застосування цього критерію можливо тільки в комплексі з іншими критеріальними ознаками, передусім такими як рівень освіти, професійний статус, ділова і підприємницька активність, опора на власні сили, наявність майна та ділових активів, інноваційна поведінка. В Україні поки що відсутні науково визначені кількісні параметри доходу за якими слід віднести особу до середнього класу.

## Список літератури

1. Лібанова Е.М. Трансформаційні процеси, соціальна стратифікація і перспективи становлення середнього класу / Е.М. Лібанова // Економіка і прогнозування. – 2002. – № 2. – С. 34-60.
2. Гальчинський А.С. Базові проблеми становлення середнього класу / А.С. Гальчинський // Економіка і прогнозування. – 2002. – № 2. – С. 76-81.
3. Заславская Т.И. Социальная трансформация российского общества: Деятельностно-структурная конвенция / Т.И. Заславская. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Дело, 2003. – 568 с.
4. Кузьменко В.П. Соціально-економічні аспекти формування середнього класу в Україні / В.П. Кузьменко // Економіка і прогнозування. – 2002. – № 2. – С. 82-91.
5. Ковальчук Т. Чи є у нас середній клас? / Т. Ковальчук // Урядовий кур'єр. – 28 листопада 2002 р. – № 222. – С. 8-9.
6. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку: Монографія / В.П. Антонюк / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 348 с.
7. Бондар І. Середній клас і рівень доходів / І. Бондар, Є. Бугасенко, Г. Ярошенко // Праця і зарплата. – 2004. – № 14 (квіт.). – С. 4-5.
8. Барановський О.І. Фінансові передумови формування середнього класу / О.І. Барановський // Економіка і прогнозування. – 2002. – № 2. – С. 108-125.
9. Середній клас України: теорія та сучасні тенденції становлення. – К.: Видав. дім «Корпорація», 2004. – 582 с.
10. Аврамова Е.М. Формирование среднего класса в России: определения, методология, количественные оценки / Е.М. Аврамова // Общественные науки и современность. – 2002. – № 1. – С. 17-24.

11. Булеев И.П. Повышение роли регионов, предприятий в формировании среднего класса / И.П. Булеев // Современные проблемы социально-экономического развития регионов Украины: Матер. докл. Всеукр. науч.-прак. конф. (Донецк–Мелекино, 3-10 сентября 2002 г.) – Т. 1. – Донецк, 2002. – 528 с. – С. 10-17.
12. Галаева Е. Становления среднего класса в России на фоне мировых тенденций / Е. Галаева // Общество и экономика. – 2002. – № 8-9. – С. 94-111.
13. Лібанова Е. Соціальна стратифікація українського суспільства і передумова становлення середнього класу / Е. Лібанова // Нова політика. – 2002. – № 1. – С. 5-11.
14. Середній клас України: теорія та сучасні тенденції становлення. – К.: Видав. дім «Корпорація», 2004. – 582 с.
15. Александрова О.А. Социально-экономические интересы и ориентации формирующегося среднего класса: автореф. дисс. на соискание уч. степени канд. экон. наук / О.А. Александрова. – М., 2001. – 20 с.

*О. Кролевец*

**Доходи населення як складова формування середнього класу**

В статті обосновано роль середнього класу в суспільстві, визначені основні його кількісні та якісні параметри на основі систематизації точок зору провідних дослідників цього явища, оцінено значення показателя «дохід» як критерію ідентифікації населення со середнім класом.

*O. Krolevets*

**Profits of population how the constituent in forming of middle class**

The article bases the role of middle class in society, is definite basic quantitative and high-quality parameters on the basis of systematization of points of view of researchers of this phenomenon are definite, the value of index is appraised «profit» as a criterion of authentication of population with a middle class.

Одержано 18.12.09

УДК 331.5

**Т.Ф. Рябоволик, асп.**

*Кіровоградський національний технічний університет*

## **Зайнятість населення у вимірі інноваційної моделі економіки**

У статті розглянуті проблеми, пов'язані із взаємозв'язком та взаємозалежністю зайнятості та інноваційних процесів. Висвітлено тенденції інноваційної діяльності підприємств та зайнятості в інноваційній сфері науковців та інженерно-технічних працівників. Запропоновано заходи, щодо поліпшення ситуації в галузі зайнятості населення висококваліфікованих працівників.

**зайнятість, інновації, інноваційна модель, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, людський розвиток**

Економічне життя суспільства знаходиться у постійному русі, що виявляється в безлічі поступових кількісних і якісних змін, кінцевою метою яких є стабільне економічне зростання в умовах інноваційного розвитку. Передумовою переходу України на інноваційну модель розвитку економіки є висока конкурентоспроможність зайнятого населення та його раціональне використання. В ході реалізації інноваційної моделі економіки передбачається вирішення низки питань, пов'язаних, передусім, із працевлаштуванням окремих категорій населення, що мають високий рівень кваліфікації та потенційні інноваційні можливості.

Вагомий внесок у дослідження проблем зайнятості та інноваційної діяльності зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені: О. Амоша, Ю. Бажал, В. Геєць, Н. Гончарова, М. Долішній, Н. Краснокутська, Б. Патон, С. Покропивний, А. Пригожин, Б. Твісс, Р. Фатхутдинов, Й. Шумпетер, А. Яковлев та інші [5; 6]. Але в ході дослідження вченими не було приділено достатньої уваги проблемам, пов'язаними із взаємозв'язком та взаємозалежністю зайнятості та інноваційних процесів, що є підставою для подальших досліджень.

Наведені результати дослідження зайнятості населення у вимірі інноваційної моделі економіки свідчать про складність проблеми. Так, дослідження статистичної інформації щодо потреби в робочій силі (91.1 тис. осіб) та незайнятих громадян, що перебували на обліку у державній службі зайнятості (876,2 тис. осіб) не дає підстав констатувати позитивні зрушення в цьому напрямку, тобто на 1 вакантне робоче місце претендувало 10 осіб, тоді як у попередні роки цей показник становив 4-5 особи [7]. Дана ситуація є негативним явищем, яке свідчить, що в Україні не створюються додаткові робочі місця. Негативна тенденція спостерігається і при дослідженні коефіцієнта обороту робочої сили. Впродовж 2000-2008 рр. на підприємствах країни спостерігається від'ємне сальдо по прийняттю на роботу, що говорить про переважання чисельності звільнених працівників над прийнятими та формування прихованого безробіття.

На даний час особливо гострою є проблема постійного зменшення зайнятого населення в промисловому секторі, де зосереджені найбільші можливості щодо реалізації інноваційної діяльності. На відміну від України, у промисловості європейських країн працює 16-25% зайнятого населення, у деяких країнах – до 30% зайнятих, до речі, переважно в переробній промисловості [8]. В Україні сьогодні припадає на промисловість лише 19% зайнятих [2, С. 80].

Так, зокрема, у 2007 р. порівняно з 2000 р. кількість зайнятих на підприємствах,

які виробляють транспортні засоби та устаткування, зменшилася на 18%, на машинобудівних підприємств – на 30%, на підприємствах, що виробляють електричне, оптичне, електронне устаткування, – на 40,2% [4, С. 193]. Зміни у сфері зайнятості України не є інноваційним, держава перетворюється у постачальника сировинних та енергоресурсів, а не стає конкурентоспроможним виробником високотехнологічної промислової продукції.

Структурні зрушення в економіці вплинули на те, що за останні роки загальна чисельність зайнятих зростала, передусім, у таких видах діяльності, як торгівля, ремонт автомобілів, готельне та ресторанне господарство, операції з нерухомим майном, фінансова діяльність і становить 31 % загальної чисельності зайнятих, що на даному етапі розвитку країни стає небажаним. В країнах ЄС на торгівлю припадає 12-15 % загальної чисельності зайнятих [3, С.235].

Оскільки економічний розвиток країни значною мірою залежить від ефективного використання трудового потенціалу, який має відношення до сфери науки і техніки, суттєвою є проблема збереження та розвитку технічно підготовлених фахівців, їх досвіду і знань в процесі непослідовних ринкових реформ. Такими фахівцями є науковці та інженерно-технічні працівники, що професійно займаються науковими дослідженнями та розробками в інноваційній сфері, загальнодержавний рівень інноваційної активності яких зменшується.

Негативні наслідки таких явищ не можна не враховувати, оскільки науковці та інженери вважаються у світі лідерами різного роду інновацій на різних економічних рівнях та сферах діяльності.

Про вагомій втраті інтелектуального потенціалу українського суспільства, так необхідного для інноваційних зрушень в економіці, свідчать дані статистики (табл. 1).

Таблиця 1 - Чисельність працівників та кількість організацій які займаються науковою діяльністю [7]

Рік	Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки	Чисельність науковців, осіб	Чисельність докторів наук в економіці України, осіб	Чисельність кандидатів наук в економіці України, осіб
2000	1490	120773	10339	58741
2003	1487	104841	11259	64372
2006	1452	100245	12488	71893
2008	1378	94138	13423	77763

За останні роки рівень інноваційної активності промислових підприємств можна характеризувати як негативно нестабільний, та значно відрізняється від показників економічно розвинених країн. Таким чином, існує тенденція до зниження активності в інноваційній діяльності підприємств (табл. 2).

Починаючи з 2004 р. питома вага підприємств, що впроваджували інновації зменшується, відповідно у 2005 р. порівняно з попереднім – на 1,89%. У 2008 р. спостерігається покращення ситуації, питома вага таких підприємств зросла порівняно з 2004 р. на 0,8%. Для порівняння, у США, Японії, Німеччині та Франції частка інноваційних підприємств становить 70 – 80 % від їх загальної кількості, в яких умови

праці та її оплата знаходяться на більш високому рівні ніж в Україні. Це в свою чергу породжує таке негативне явище, як відтік наукових кадрів за кордон [1, С. 18].

Таблиця 2 - Інноваційна активність промислових підприємств за 2004-2008 рр.[7]

Назва показника	2004	2005	2006	2007	2008
Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	13,7	11,9	11,2	14,2	13,0
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	10	8,2	10	11,5	10,8
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промисловості, %	5,8	6,5	6,7	6,7	5,9
Освоєно інноваційні види продукції, найменування	3978	3152	2408	2526	2446
- з них нові види техніки	769	657	786	881	758
Впроваджено нові технологічні процеси, процесів	1727	1808	1145	1419	1647
у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	645	680	424	634	680

Найбільшу кількість науковців Україна втрачає в міграційному обміні зі США, Росією, Німеччиною та Канадою. Враховуючи співвідношення чисельності населення зазначених країн виїзд науковців до Канади слід визнати найбільш інтенсивним. Найбільша інтенсивність такого вибуття спостерігається серед тих вікових контингентів кваліфікованих кадрів, які з одного боку, мають доволі значний досвід роботи, а з другого – зберігають високий рівень здоров'я та працездатності (31-40 років) [3, С. 121].

Все це впливає на показники державної конкурентоспроможності та людського розвитку. За рівнем конкурентоспроможності Україна посідає 75 місце у загальному рейтингу країн, за рівнем людського розвитку 76 місце. Відносно стабільними продовжують залишатися позиції України щодо якості науково-дослідних інститутів – 47 місце. Значне відставання України від країн лідерів інноваційного розвитку (96 позиція) зумовлене недостатньою увагою до використання ліцензованих зарубіжних технологій. Сучасна економіка України все більшою мірою залежить від імпорту нових технологій, тоді як у структурі експорту переважає продукція з відносно невисокою часткою доданої вартості, що, відповідно, послаблює рівень конкурентоспроможності національної економіки. Збереження низького рівня технологічної готовності економіки країни до сприйняття інновацій (78 позиція). Несприятливість компаній до технологічних нововведень (86 позиція) свідчать про нерозвиненість інфраструктури розвитку інновацій. Консервативність державної політики щодо здійснення державних закупок прогресивних технологічних продуктів (87 позиція), нерозвиненість нормативно-законодавчої бази, інформаційно-комунікаційних технологій (82 позиція) свідчать про недостатню підтримку з боку держави розвитку інноваційних процесів [3, С+. 64-65].

Хоча на державному рівні створюються передумови інноваційного розвитку економіки. На користь цього свідчить значна кількість, прийнятих на державному рівні, законодавчих актів, зокрема, нова редакція Закону України «Про наукову і науково-

технічну діяльність», Концепція науково-технічного та інноваційного розвитку України, Закон України «Про інноваційну діяльність», Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» та ін.

Чинне законодавство визначає правові, економічні і організаційні основи державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, установлює форми стимулювання державою інноваційних процесів і направлений на підтримку інноваційної моделі розвитку економіки України.

Головний зміст структурної політики держави, зокрема її інвестиційної складової, має полягати у формуванні в Україні та її регіонів інноваційної моделі економічного розвитку. Формування цієї моделі неможливе без стимулювання створення підприємств у сфері малого та середнього бізнесу, що сприятиме формуванню та створенню певної кількості робочих місць для забезпечення працевлаштування незайнятої частки працездатного населення.

Одним з пріоритетних напрямків держави в сфері політики зайнятості є підтримка малого та середнього бізнесу. Сьогодні цей сектор підприємництва поки що знаходиться практично поза процесами науково-технологічного та інноваційного розвитку. Оскільки малий бізнес є більш гнучким до впровадження та розвитку інноваційної моделі економіки.

Сьогодні малий бізнес забезпечує робочими місцями в Україні близько 20% працівників, в той час як в країнах з розвинутою ринковою економікою цей показник сягає 50-70%. В той же час не більше 5% підприємницьких структур в Україні за основним родом діяльності можна віднести до сфери науки і наукового обслуговування. Середня чисельність таких підприємств і фірм складає 3-5 штатних співробітників. Розвиток малого бізнесу в Україні в даний час в цілому характеризується гіпертрофованою структурою, в якій розподільчі функції переважають над виробничими. В сфері науки і наукового обслуговування реально працює не більше 1500 малих підприємств і фірм з загальною кількістю робочих місць в межах 5-7 осіб. Для порівняння в Німеччині лише фірм, які об'єднані в інноваційні центри, нараховують майже 3 тисячі, в них створено близько 25 тис. робочих місць [1, С. 12-24].

Результати дослідження акцентують увагу на тому, що інноваційна активність в Україні різною мірою торкнулася великих і малих підприємств. Аналіз доводить, що для малих підприємств (з кількістю працюючих до 100 осіб), які в умовах ринкового середовища, економічної нестабільності виявилися більш гнучкими у проявах інноваційної активності, інноваційна діяльність у 2000-2007 рр. дещо пошавилася. Для підприємств із більшою кількістю найманих працівників притаманні тенденції скорочення інноваційної активності.

Загалом, до заходів, щодо поліпшення ситуації в галузі зайнятості населення, можна віднести:

- макроекономічну політику, спрямовану на удосконалення системи освіти та підготовки висококваліфікованих кадрів, здатних до інновацій;
- здійснення державної підтримки, спрямованої на вдосконалення інфраструктури розвитку інновацій, інноваційної діяльності, особливо у промисловій сфері економіки;
- розробку політики, спрямованої на підвищення рівня зайнятості, за допомогою розвитку малого та середнього бізнесу;
- гнучкість в питаннях заробітної плати;
- зміни системи соціального забезпечення в напрямі стимулювання працевлаштування.

## Список літератури

1. Асланян Г., Панцир С. Політика зайнятості Європейського Союзу: перспективи для України // Часопис «Парламент». – №3. – 2004. – С. 12-24.
2. Економічна активність населення України 2007 : стат. зб. – К. : Державний комітет статистики України, 2008. – С. 80, 163.
3. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір : [колективна моно-графія] / НАН України; Інститут демографії та соціальних досліджень; Програма розвитку ООН в Україні / Е.М. Лібанова (ред.). – К.: 2008. – 316 с.
4. Праця України 2007: стат. зб. – К. : Держкомстат України, 2008. – 405 с.
5. Резерви економічного зростання та інноваційного розвитку підприємств України // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених, аспірантів та студентів 25-26 листопада 2009 р. – КНТУ. – Кіровоград: ПРВЦ «КОД», 2009. – 344 с.
6. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1998. – 600 с.
7. [www/ ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
8. [http:// laborsta.ilo.org](http://laborsta.ilo.org).

*Т. Рябоволик*

### **Занятость населения в измерении инновационной модели экономики**

В статье рассмотрены проблемы, связанные с взаимосвязью и взаимозависимостью занятости и инновационных процессов. Отражены тенденции инновационной деятельности предприятий и занятости в инновационной сфере научных работников и инженерно-технических работников. Предложены мероприятия, по улучшению ситуации в отрасли занятости населения высококвалифицированных работников.

*Т. Ryabovolik*

### **Employment of population in measuring of innovative model of economy**

In the articles considered problems, related to intercommunication and interdependence of employment and innovative processes. The tendencies of innovative activity of enterprises and employment are reflected in the innovative sphere of research workers and engineer-technical workers. Measures are offered, in relation to the improvement of situation in industry of employment of population of highly skilled workers.

Одержано 07.12.09



УДК 631.372

**В.Є. Мороз, проф., канд. техн. наук**

*Кіровоградський національний технічний університет*

## Складання нормативних таблиць затрат часу при степеневій залежності

У статті розглядаються практичні викладки які дають можливість нормувальникам ремонтних підприємств сільськогосподарського виробництва, скласти нормативні таблиці затрат робочого часу при виконанні ремонтних робіт сільськогосподарської техніки.

**затрати часу, нормативні таблиці, степенева залежність, точність нормативу, знаменник геометричної прогресії, нормоутворюючі фактори, середнє числове значення нормоутворюючого фактора**

Проблемам нормування затрат робочого часу, складання нормативних таблиць, визначення норм і нормативів присвячено немало наукових робіт. В процесі дослідження перерахованих вище проблем вагомих наукових результатів досягли провідні українські вчені: Л.М. Фільштейн, І.В. Багрова, В.М. Данюк, В.А. Плаксов та інші.

Проте актуальність подальшого дослідження затрат робочого часу, складання нормативних таблиць, визначення норм та нормативів при виконанні ремонтних робіт на рівні окремих регіонів не зменшується.

Метою даної статті є: показати на реальному прикладі як у ремонтному виробництві при ремонті сільськогосподарських машин та їх двигунів, визначити затрати робочого часу, та скласти нормативні таблиці, якщо процес виконання ремонтних робіт носить степеневий характер.

У випадку, коли залежність носить степеневий характер, розрахунок нормативних таблиць виконують у наступній послідовності:

– у залежності від прийнятої точності нормативу, визначають допустимі відхилення нормативу за формулою:

$$\gamma = \left( \frac{100 + \delta}{100 - \delta} - 1 \right) \cdot 100\%; \quad (1)$$

– визначають знаменник геометричної прогресії значень залежності змінного часу за формулою:

$$K_t = 1 + \frac{\gamma}{100}; \quad (2)$$

– визначають знаменник геометричної прогресії значень нормоутворюючого фактора за формулою:

$$K_\phi = K_t^{\frac{1}{a}}; \quad (3)$$

– визначають числові значення нормоутворюючого фактора у межах від  $\Phi_{\min}$  до  $\Phi_{\max}$  (починаючи з 2-ого значення), за формулою:

$$\Phi_i = \Phi_{i-1} \cdot K_\phi; \quad (4)$$

– визначають середнє значення нормоутворюючого фактора на інтервалі за формулою:

$$\Phi_{\text{ср}} = \frac{\Phi_i - \Phi_{i+1}}{2}; \quad (5)$$

– визначають час, який відповідає першому та середньому значенням нормоутворюючого фактора за формулою:

$$t = bx^a; \quad (6)$$

– складають нормативну таблицю, підписуючи середнє значення часу під більшим значенням нормоутворюючого фактора кожного інтервалу.

Приклад. Необхідно скласти таблицю нормативів часу на встановлення однієї деталі при наплавці у залежності від ваги деталі.

Мінімальне значення фактора  $Q_{\min} = 2$  кг, максимальне значення  $Q_{\max} = 20$  кг.

Емпірична формула залежності:

$$t = 0,38 \cdot Q^{0,459}. \quad (7)$$

### Рішення

1. Приймаємо точність значень часу  $\delta = 10\%$  і визначаємо допустимі відхилення за формулою(1):

$$\gamma = \left( \frac{100 + \delta}{100 - \delta} - 1 \right) \cdot 100\% = \left( \frac{100 + 10}{100 - 10} - 1 \right) \cdot 100 = 22,2\%;$$

2. Визначаємо знаменник геометричної прогресії значень затрат часу за формулою (2):

$$K_t = 1 + \frac{\gamma}{100} = 1 + \frac{22,2}{100} = 1,222;$$

3. Визначаємо знаменник геометричної прогресії значень нормоутворюючого фактора за формулою (3):

$$K_\phi = K_t^{\frac{1}{a}} = 1,222^{\frac{1}{0,459}} = 1,222^{2,2};$$

$$\lg K_\phi = 2,2 \lg 1,22 = 2,2 \cdot 0,0871 = 0,191;$$

$$K_\phi = 1,55;$$

4. Визначаємо числові значення нормоутворюючого фактора в межах від  $Q = 2$  кг до  $Q = 20$  кг за формулою (4):

$$Q_1 = 2 \text{ кг};$$

$$Q_2 = 2 \cdot 1,55 = 3,10 \text{ кг}; \quad \text{Приймаємо } 3 \text{ кг};$$

$$Q_3 = 3,10 \cdot 1,55 = 4,8 \text{ кг}; \quad \text{Приймаємо } 5 \text{ кг};$$

$$Q_4 = 4,8 \cdot 1,55 = 7,45 \text{ кг}; \quad \text{Приймаємо } 8 \text{ кг};$$

$$Q_5 = 7,45 \cdot 1,55 = 11,6 \text{ кг}; \quad \text{Приймаємо } 12 \text{ кг};$$

$$Q_6 = 11,6 \cdot 1,55 = 18 \text{ кг}; \quad \text{Приймаємо } 20 \text{ кг};$$

5. Визначаємо середнє значення нормоутворюючого фактора за формулою (5):

$$Q_{1cp} = \frac{2+3}{2} = 2,5 \text{ кг}; \quad Q_{2cp} = \frac{3+5}{2} = 4,0 \text{ кг};$$

$$Q_{3cp} = \frac{5+8}{2} = 6,5 \text{ кг}; \quad Q_{4cp} = \frac{8+12}{2} = 10 \text{ кг};$$

$$Q_{5cp} = \frac{12+20}{2} = 16 \text{ кг};$$

6. Визначаємо час, який відповідає першому та середнім значенням нормоутворюючих факторів за формулою:

$$t = 0,38Q^{0,459}.$$

Таблиця 1

$Q_{кг}$	$\lg Q$	$0,459 \lg Q$	$Q^{0,459}$	$t = 0,38Q^{0,459}, хв$	Приймаємо $t$ , хв
2,0	0,301	0,137	1,37	0,52	0,5
2,5	0,398	0,181	1,52	0,58	0,6
4,0	0,602	0,274	1,88	0,72	0,7
6,5	0,813	0,372	2,36	0,89	0,9
10,0	1,000	0,455	2,85	1,08	1,1
16,0	1,204	0,547	3,52	1,35	1,4

7. Складаємо таблицю нормативів:

Таблиця 2 –Встановлення деталі при наплавці. Оперативний час

Вага деталі, кг до	2	3	5	8	12	20
час, хв	0,5	0,6	0,7	0,9	1,1	1,4

Розглянемо приклад складання нормативної таблиці у залежності затрат часу від двох нормоутворюючих факторів.

Приклад. Необхідно скласти нормативну таблицю затрат часу на шабріння 1 см плоскої відкритої поверхні у залежності від ширини оброблюємої поверхні  $B$ , яка змінюється в межах від 2 до 10 см., та припуску  $h$ , який змінюється від 0,2 до 0,8 мм. Емпірична формула залежності зміни затрат часу від зміни нормоутворюючих факторів при цьому має вигляд:

$$t = 0,205 \cdot B^{0,305} \cdot h^{0,79} .$$

### Рішення

1. Приймаємо точність значень часу 10% та визначаємо допустиме відхилення часу за формулою (1):

$$\gamma = \left( \frac{100+10}{100-10} - 1 \right) \cdot 100 = 22,2\% ;$$

2. Визначаємо знаменник геометричної прогресії значень затрат часу за формулою (2):

$$K_t = 1 + \frac{\gamma}{100} = 1 + \frac{22,2}{100} = 1,22;$$

3. Визначаємо знаменник геометричної прогресії значень нормоутворюючих факторів за формулою (3):

а) для ширини оброблюємої поверхні –  $B$ :

$$K_{\phi B} = K_t^{\frac{1}{a}} = 1,22^{\frac{1}{0,305}} = 1,22^{3,28};$$

$$\lg K_{\phi B} = 3,28 \lg 1,22 = 3,28 \cdot 0,087 = 0,285;$$

$$K_{\phi B} = 1,93;$$

б) для припуску на обробку –  $h$ :

$$K_{\phi h} = 1,22^{\frac{1}{0,79}} = 1,22^{1,27};$$

$$\lg K_{\phi h} = 1,27 \lg 1,22 = 1,27 \cdot 0,087 = 0,111;$$

$$K_{\phi h} = 1,29;$$

4. Визначаємо числові значення нормоутворюючих факторів за формулою (4):

Таблиця 3

Числові значення ширини поверхні в межах 2 ÷ 10 см		Числові значення припуску на шабріння в межах 0,2 ÷ 0,8 мм	
$B_i = B_{i-1} \cdot K_{\phi B}$ , см	Приймаємо, см	$h_i = h_{i-1} \cdot K_{\phi h}$ , мм	Приймаємо, мм
$B_1 = 2$	2	$h_1 = 0,2$	0,20
$B_2 = 2 \cdot 1,93 = 3,7$	4	$h_2 = 0,2 \cdot 1,29 = 0,26$	0,30
$B_3 = 3,7 \cdot 1,93 = 7,1$	7	$h_3 = 0,26 \cdot 1,29 = 0,32$	0,35
$B_4 = 7,1 \cdot 1,93 = 13,7$	10	$h_4 = 0,32 \cdot 1,29 = 0,41$	0,40
		$h_5 = 0,41 \cdot 1,29 = 0,53$	0,50
		$h_6 = 0,53 \cdot 1,29 = 0,69$	0,65
		$h_7 = 0,69 \cdot 1,29 = 0,86$	0,80

5. Визначаємо середні значення нормоутворюючих факторів за формулою (5):

$$B_{1cp} = \frac{2+4}{2} = 3\text{см};$$

$$B_{2cp} = \frac{4+7}{2} = 5,5\text{см};$$

$$B_{3cp} = \frac{7+10}{2} = 8,5\text{см};$$

$$h_{1cp} = \frac{0,20+0,30}{2} = 0,25\text{мм};$$

$$h_{2cp} = \frac{0,30+0,35}{2} = 0,32\text{мм};$$

$$h_{3cp} = \frac{0,35+0,40}{2} = 0,38\text{мм};$$

$$h_{4cp} = \frac{0,40+0,50}{2} = 0,45\text{мм};$$

$$h_{5cp} = \frac{0,50+0,65}{2} = 0,58\text{мм};$$

$$h_{6cp} = \frac{0,65+0,80}{2} = 0,72\text{мм};$$

6. Визначаємо затрати часу, які відповідають середнім значенням факторів за формулою:

$$t = 0,205 \cdot B^{0,305} \cdot h^{0,79}$$

Порядок та послідовність розрахунків приведені у таблицях 4, 5.

Таблиця 4 – Розрахунки значень  $B^{0,305}$  та  $h^{0,79}$

B, см	lg B	0,305lgB	$B^{0,305}$	h, мм	lgh	0,79lgh	$h^{0,79}$
2	0,301	0,092	1,23	0,20	1,301	1,448	0,38
3	0,477	0,146	1,40	0,25	1,398	1,525	0,34
5,5	0,740	0,226	1,68	0,32	1,505	1,608	0,41
8,5	0,929	0,284	1,92	0,38	1,550	1,668	0,47
10	1,000	0,305	2,00	0,45	1,653	1,726	0,53
				0,58	1,763	1,813	0,65
				0,72	1,857	1,887	0,78
				0,80	1,903	1,923	0,84

Таблиця 5 – Розрахунок затрат часу на шабріння плоскої поверхні за формулою

$$t = 0,205 \cdot B^{0,305} \cdot h^{0,79}$$

Припуск на шабріння h, мм	$h^{0,79}$	Ширина поверхні B, см			
		2	3	5,5	8,5
		$B^{0,305}$			
		1,23	1,40	1,68	1,92
		$t = 0,205 \cdot B^{0,305} \cdot h^{0,79}$ , хв			
0,20	0,28	0,071	0,081	0,096	0,110
0,25	0,34	0,086	0,098	0,117	0,134
0,32	0,41	0,107	0,118	0,141	0,161
0,38	0,47	0,117	0,135	0,162	0,185
0,45	0,53	0,134	0,152	0,183	0,206
0,58	0,65	0,164	0,186	0,224	0,256
0,72	0,78	0,194	0,224	0,268	0,307

7. Розрахований час округляємо до сотих долей хвилини і складаємо таблицю нормативів оперативного часу.

Таблиця 6 – Шабріння відкритої плоскої поверхні  
Оперативний час на 1 см<sup>2</sup> (хв.)  
Слюсарні роботи

Припуск на обробку, мм	Ширина оброблюємої поверхні, см до			
	2	4	7	10
0,20	0,07	0,08	0,10	0,11
0,30	0,09	0,10	0,12	0,13
0,35	0,11	0,12	0,14	0,16
0,40	0,12	0,14	0,16	0,19
0,50	0,13	0,15	0,18	0,21
0,65	0,16	0,19	0,22	0,26
0,80	0,19	0,22	0,27	0,31

Таким чином, використання розробленої методики складання нормативних таблиць затрат робочого часу, якщо робочий процес носить степеневу залежність, при ремонті сільськогосподарської техніки, дасть можливість підвищити якість виконання ремонту та зменшити його собівартість.

## Список літератури

1. Л. Фільштейн. Праця. Техніко-економічне та соціальне нормування. – Кіровоград: РВЛ КНТУ 2007.– 88 с.
2. Дячун О.В. Організація, нормування та оплата праці. Львів, 2004, – 220 с.
3. Багрова І.В. Нормування праці. – ДУЕП. “Центр навчальної літератури” – К.; 2003 – 212 с.
4. Мороз В.Є. Складання нормативних таблиць затрат часу при ремонті обладнання. Наукові праці: КНТУ: економічні науки. Збірник наукових праць. Випуск 15. Кіровоград 2009 с. 330–337.

*В. Мороз*

### Составление нормативных таблиц затрат времени при степенной зависимости

В статье на реальном примере показано, как можно определять затраты рабочего времени, и составлять нормативные таблицы оперативного времени на выполнение ручных работ при ремонте сельскохозяйственной техники, если процесс имеет степенную зависимость.

*V. Moroz*

### Working out standardized tables of spent time at degree dependence

In the article it is rotined on the real example, as possible to determine the expenses of working hours, and to make the normative table of operative time on implementation of hand-worked at repair of farmer technique, if a process has sedate dependence.

Одержано 14.12.09

УДК 631.1

**М.І. Лисенко, доц., канд. екон. наук, А.М. Лисенко, доц., канд. екон. наук**  
*Кіровоградський національний технічний університет*

## Методичні підходи до оцінки ефективності виробництва у сільськогосподарських підприємствах

У статті на основі аналізу існуючих підходів уточнено критерії оцінки ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм. Розкрито сутність економічної та соціальної ефективності і обґрунтовано набір базових показників для дослідження результативності господарювання. Визначено фактори, які слід першочергово враховувати при виборі перспективних організаційних структур підприємств та створенні умов для розширеного відтворення.

**економічна ефективність, соціальна ефективність, багатфакторний аналіз, рентабельність, ціна, собівартість**

У практиці господарювання вітчизняних підприємств набула широкого застосування система показників ефективності сільськогосподарського виробництва, яка певною мірою відмінна від тієї, що використовується в більшості розвинутих країн світу. Це призводить до суперечностей в оцінках ефективності діяльності окремих суб'єктів господарювання, їх організаційних форм та галузей в цілому, у зв'язку з чим виникає потреба всебічного наукового обґрунтування залежності ефективності фінансово-господарської діяльності від впливу сукупності різноманітних чинників.

На зборах Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників України неодноразово наголошувалося, що науковці повинні виходити з відомого постулату: немає нічого більш практичного, ніж добре відпрацьована теорія. Тому в умовах розширення процесів демонополізації та приватизації, структурної перебудови економіки та світової фінансової кризи важливе значення має уточнення критеріїв вибору найбільш перспективних методів господарювання і методичних аспектів аналізу ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств різних організаційно-правових форм.

Відповідно до чинного законодавства, у сільському господарстві можуть функціонувати підприємства різних організаційно-правових форм, що створює певні труднощі у виборі ефективних методів господарювання, адекватних ринковим відносинам та природно-економічним умовам господарської діяльності. Чітка орієнтація на перспективні форми господарювання має принципове значення для вирішення соціальних проблем розвитку села, насичення ринку вітчизняним продовольством та налагодження раціональної структури аграрного ринку, конкурентоспроможності його суб'єктів, що функціонують в умовах різних форм власності, організації виробництва, праці і управління.

Пошуку відповідних ринковим умовам господарювання шляхів підвищення ефективності виробництва, економічно обґрунтованих підходів щодо ліквідації стагнаційних процесів та мінімізації впливу кризових явищ на функціонування агропромислового комплексу приділяється увага в наукових працях Амбросова В. Я., Андрійчука В. Г., Месель-Веселяка В. Я., Лукінова І. І., Крисального О. В., Прядко В.В., Саблука П. Т., Шпичака О. М., Шкільова О. В. та інших вчених. Проте система показників ефективності сільськогосподарського виробництва, враховуючи досягнуті результати реформування аграрного сектору економіки та регіональні особливості

окремих територій України, потребує постійного доповнення та уточнення. Зокрема, завданням даної статті є узагальнення існуючих підходів щодо оцінки ефективності сільськогосподарського виробництва та визначення на цій основі факторів, які слід першочергово враховувати при виборі перспективних організаційних структур підприємств та створенні умов для розширеного відтворення.

Одним з найважливіших результативних показників діяльності будь-якого суб'єкта господарювання в ринкових умовах є розмір отриманого прибутку, а показником ефективності – рентабельність [2]. Однією з найбільш складних та недостатньо вирішених проблем сучасного етапу становлення ринкової економіки в Україні залишається ціноутворення на продукцію агропромислового комплексу. Проблема цін і рентабельності органічно переплітається з глибинними процесами, що відбуваються у сферах виробництва та обігу [4].

У теоретико-методологічному плані категорія «ефективність виробництва» є цілісною системою економічних ринкових відносин для одержання якомога більшої віддачі від сукупних витрат та якомога більшої економії затрат суспільної праці, системоутворюючими факторами якої виступають людський капітал, основний капітал і матеріальні витрати [7].

При оцінці ефективності вкладання коштів у капітал підприємства у західній практиці застосовують показник рентабельності власного капіталу – співвідношення чистого прибутку, отриманого підприємством після сплати податків, до суми власного капіталу. Іншим показником, що характеризує ефективність функціонування підприємства, є рентабельність сукупного капіталу (рентабельність активів) – співвідношення операційного прибутку до суми активів, які знаходяться у розпорядженні підприємства. З використанням даного показника виявляють, наскільки ефективно використовуються активи, зосереджені у господарстві, для одержання операційного прибутку. Разом з тим слід враховувати, що значення показника рентабельності активів є узагальнюючим, і тому у практиці проведення аналізу доцільно умовно його розподілити на два взаємопов'язаних елемента: рентабельність продажу та оборотність сукупного капіталу (оборотність активів). Оборотність активів визначають як співвідношення виручки від реалізації до вартості активів. Рентабельність продажу являє собою співвідношення операційного прибутку до виручки від реалізації. Цей показник, виражений у коефіцієнтному значенні, дозволяє керівництву підприємства визначити частку операційного прибутку, що припадає у розрахунку на 1 грн. грошової виручки. Проте у вітчизняній практиці, як справедливо зауважив професор Андрійчук В. Г. [2], для оцінки ефективності виробництва найбільшого розповсюдження набув показник рівня рентабельності – співвідношення прибутку до собівартості реалізованої продукції.

Описані вище показники економічної ефективності сільськогосподарського виробництва відображають її, перш за все, з позицій власників підприємств. У той же час, побудова в Україні соціально-орієнтованої ринкової економіки не можлива без реального підвищення соціальної складової ефективності та використання у процесі оцінки економічної ефективності аграрного виробництва інших не менш важливих показників, таких як продуктивність праці або трудомісткість, норма економічного прибутку, фондівіддача, матеріаломісткість.

Метою аграрних реформ, як процесу зміни аграрних відносин та форм організації сільськогосподарського виробництва є забезпечення продовольчої безпеки країни, насичення ринку продовольством і сировиною для промисловості за доступними цінами, підвищення рівня життя населення і соціального розвитку села, відновлення природної родючості ґрунтів, збереження земельних ресурсів та підтримка екологічної рівноваги. Виходячи з цього стає очевидним, що система

загальних показників ефективності аграрної реформи і, зокрема, реорганізації форм господарювання на селі повинна відображати ступінь досягнення зазначених цілей, тобто рівень розвитку агропромислового виробництва.

У сільському господарстві для даних цілей, як правило, використовують наступні групи факторів: техніко-економічні (що характеризують технологію виробництва), організаційно-господарські, загальноекономічні, правові, природні, соціальні (що відображають матеріальні, побутові та інші умови трудової діяльності, рівень життя людей). Безперечно, що кожна з них впливає на динаміку продуктивності праці, фондівіддачі, матеріаломісткості, а отже й на ефективність виробництва. Проте вплив зазначених факторів при зміні умов господарювання проявляється по різному. Тому у процесі аналізу та при здійсненні оцінки рівня ефективності сільськогосподарського виробництва в умовах функціонування різних форм господарювання доцільно їх використовувати системно та комплексно.

Для кількісного вираження критеріїв ефективності діяльності підприємств різних організаційно-правових форм застосовують систему економічних показників. В умовах трансформації аграрного ринку та посилення товарно-грошових відносин у процесі економічної оцінки підприємницької діяльності, ступеня використання виробничого потенціалу на першому плані повинні бути продуктивність праці та економічний прибуток як узагальнюючі критерії ефективності й основа самофінансування. Ці показники повинні формуватися з урахуванням можливостей щодо нарощування виробничих показників діяльності підприємства та на основі обґрунтування ціноутворюючих чинників, що забезпечуватиме не лише відшкодування витрат виробництва, а й розширене відтворення. В ринкових умовах основні елементи цінової політики кожен виробник визначає самостійно, проте на ряд товарів політика цін формується державою у законодавчому порядку. Ціна на товар може бути вищою, ніж його вартість у випадку дефіциту товару на ринку і нижчою у випадку його надлишку. У той же час, навіть незначні коливання ціни здійснюють істотний вплив на формування фінансових результатів та рівня рентабельності виробництва. Необґрунтовані підходи в ціноутворенні можуть анулювати реальність фінансових планів та негативно вплинути на формування показників ефективності виробництва.

В аграрній сфері особливістю ціноутворення є та обставина, що його механізм повинен враховувати сезонний характер сільськогосподарського виробництва, повільне обертання капіталу в галузі, різну родючість ґрунтів тощо. Між величиною ціни реалізації та одиничною собівартістю сільськогосподарської продукції існує незначна різниця, адже умови конкуренції в аграрному секторі економіки стримують ріст цін. Нині переважна більшість сільськогосподарських підприємств України встановлює ціни на продукцію власного виробництва з використанням безсистемних, непослідовних, а інколи й нелогічних способів. Для успішного функціонування сільськогосподарське підприємство повинне підходити до процесу ціноутворення як до найбільш відповідального етапу своєї діяльності й формувати таку цінову політику, яка б була спрямована на обґрунтоване нарощування прибутку. При цьому проблеми у формуванні рівня цін слід враховувати з самого початку виробничого циклу та з моменту укладання комерційних угод, а не після одержання готової продукції. Важливо, щоб держава регулювала ринкові відносини, здійснювала ефективну цінову, податкову та фінансово-кредитну політику.

При виборі ефективних організаційно-правових форм господарювання слід застосовувати також систему додаткових економічних показників, що характеризують ефективність використання земельних і трудових ресурсів, капіталу, підприємницьких здібностей. Зокрема для таких цілей можна використовувати наступні показники: врожайність сільськогосподарських культур, продуктивність тварин, валова продукція



в порівняних цінах з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, на одного працюючого, на 1 грн. вартості матеріально-технічних ресурсів. Слід звернути увагу на ту обставину, що при обчисленні віддачі сукупного капіталу, виходячи з сучасної методології бухгалтерського обліку, у розрахунок включають вартість лише тих активів, які відображаються в балансі сільськогосподарського підприємства. У той же час, у зв'язку з реформуванням аграрних підприємств на засадах приватної власності та широкого розповсюдження оренди сільськогосподарських земель та майна значна частина авансованого капіталу не знаходить свого відображення в бухгалтерському балансі. Причому співвідношення власних й орендованих активів в різних регіонах країни суттєво відрізняється. Високою питомою вагою орендованих активів в структурі авансованого капіталу пояснюється також високе значення норми прибутку або рентабельності авансованого капіталу в порівнянні з показником рентабельності продукції.

Аналізуючи результативність господарювання слід враховувати не лише економічний, а й соціальний та екологічний аспекти ефективності. Соціальна ефективність є похідною від економічної. За інших однакових умов вона буде тим вищою, чим вищого рівня економічної ефективності буде досягнуто. Для оцінки соціальної ефективності використовують показники рівня життя працівників підприємства (рівень оплати праці і т. ін.), а екологічні аспекти характеризуються станом навколишнього природного середовища.

Конкурентоздатність суб'єктів господарювання може бути визначена зіставленням обсягу виробництва за асортиментом та якістю з місткістю ринку. Остання встановлюється на основі маркетингових досліджень попиту та пропозиції продовольчих товарів і сировини. При цьому очевидним є той факт, що конкурентоздатність виробленої сільськогосподарської продукції, насамперед, забезпечується системою землеробства та тваринництва, запровадженням досягнень науково-технічного прогресу в усі сфери діяльності підприємства.

Таким чином, в узагальненому вигляді ефективність виробництва доцільно визначати співвідношенням результатів виробництва (ринкової ціни виробленої продукції) до витрат виробництва. При збільшенні обсягів виробленої продукції та зменшенні суми витрат, або за умови незмінних витрат при одночасному нарощуванні обсягів виробництва, при незмінному обсязі виробництва продукції та одночасному скороченні суми витрат ефективність виробництва зростає.

Слід зазначити, що економічну ефективність виробництва визначають із застосуванням системи показників, які характеризують результативність використання окремих видів ресурсів. Головним (узагальнюючим) показником економічної ефективності виробництва є досягнутий рівень продуктивності праці. Він здійснює вплив на решту похідних показників. Так, похідними від продуктивності праці показниками абсолютного ефекту та рівня ефективності виробництва є: витрати виробництва, норма та маса економічного прибутку, рентабельність власного капіталу, рентабельність сукупного капіталу (рентабельність активів), рівень рентабельності виробництва, фондовіддача, матеріаловіддача тощо (рис. 1).

Пари показників – продуктивність праці та трудомісткість, фондовіддача та фондомісткість, матеріаловіддача та матеріаломісткість є взаємооберненими. Економічна ефективність зростає, якщо підвищується продуктивність праці, фондо- та матеріаловіддача. У випадку збільшення у динаміці показників трудо-, фондо- та матеріаломісткості ефективність виробництва, навпаки, знижується.

Необхідною умовою підвищення ефективності виробництва є перевищення темпів зростання чистого прибутку над темпами зростання суми витрат виробництва.

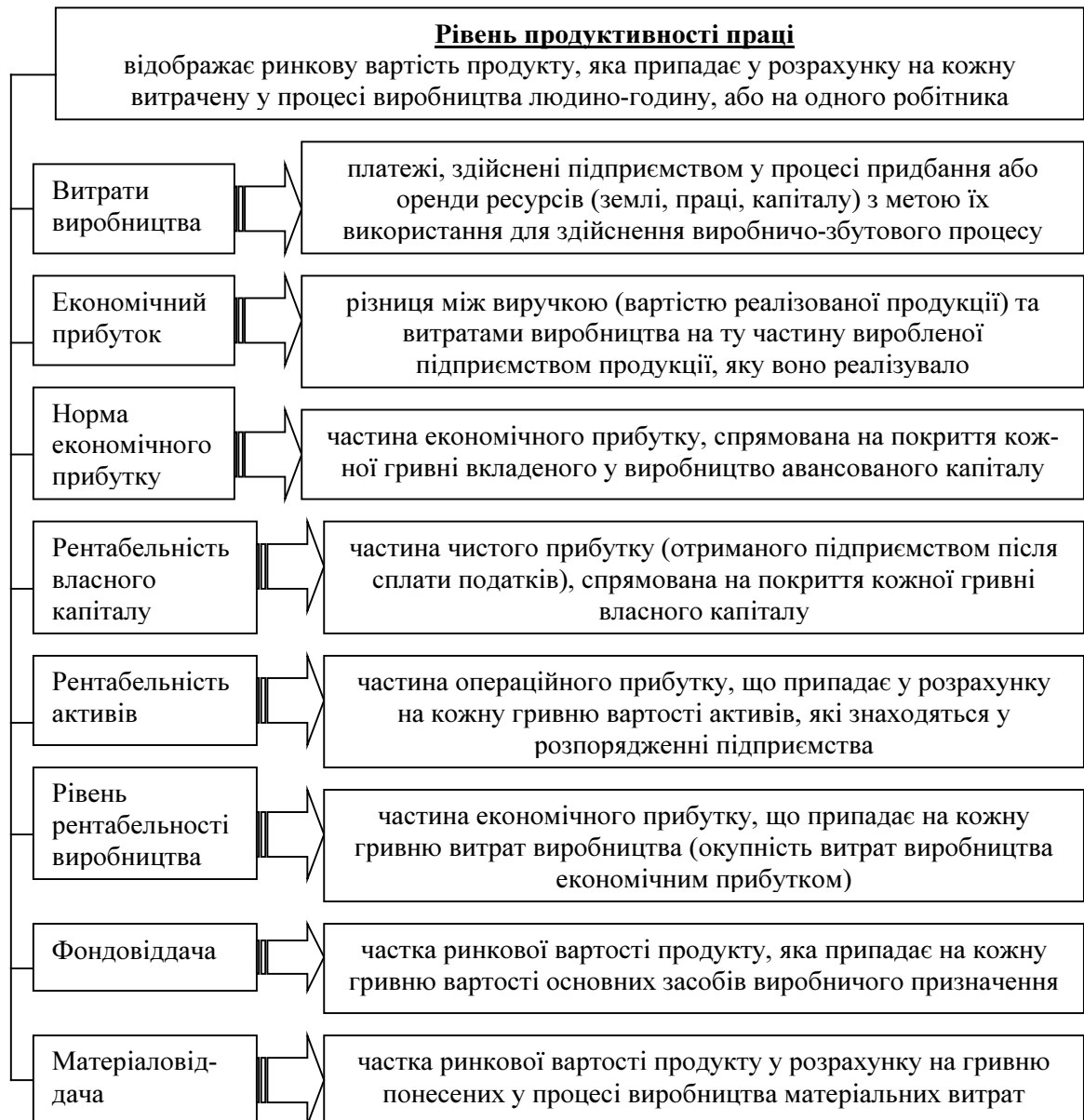


Рисунок 1 – Показники абсолютного ефекту та рівня ефективності виробництва, похідні від продуктивності праці

Критеріями формування оптимальних моделей аграрних підприємств, на наш погляд, є: максимальна ефективність виробництва, що забезпечує розширене відтворення, конкурентоздатність в умовах ринку, відповідність попиту за асортиментом, якістю, кількістю споживчих товарів та послуг; забезпечення більш повної відповідності діяльності суб'єктів господарювання природно-кліматичним та економічним чинникам; створення належних організаційно-економічних та соціальних умов праці сільським товаровиробникам.

Узагальнюючи викладений матеріал слід зазначити, що оцінку ефективності, а також вибір перспективних форм господарювання доцільно здійснювати на основі застосування методики багатofакторного аналізу, що враховує різні організаційні, економічні та соціальні сторони процесів, що відбуваються. Важливе значення при виборі перспективних форм господарювання та у підвищенні ефективності сільськогосподарського виробництва має урахування природно-економічних умов, стану працевлаштованості населення, якості (родючості) та структури

сільськогосподарських угідь, придатності окремих земельних ділянок для вирощування певних видів сільськогосподарських культур. Ці чинники визначають не лише ефективну форму господарювання, а й виробничий напрямок підприємства (багатогалузеве чи вузькоспеціалізоване), необхідність розвитку кооперації, пропорції між виробничими та обслуговуючими внутрішньогосподарськими структурами і т.п.

Подальші дослідження у напрямку удосконалення підходів щодо оцінки ефективності аграрного виробництва передбачають необхідність розробки методики проведення аналізу, основаної на урахуванні загальних та часткових критеріїв, визначених як на короткостроковий, так і на довгостроковий періоди.

## Список літератури

1. Амбросов В. Я. Механізм ефективного функціонування агроформувань / В. Амбросов, Т. Маренич // Економіка України. – 2006. - № 6. – С. 60-66.
2. Андрійчук В. Г. Про необхідність комплексного використання в планово-економічній роботі показників рентабельності / В. Г. Андрійчук // Удосконалення економічного механізму функціонування аграрних підприємств в умовах невизначеності. – зб. наук. праць між нар. наук.-практ. конф. 19-20 травня 2004 р.. – К.: КНЕУ, 2004. – 595 с.
3. Месель-Веселяк В. Я. Організаційно-правові форми господарювання та їх ефективність / В. Я. Месель-Веселяк // Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку. – К.: ІАЕ, 2002. – С. 449 - 464.
4. Лукінов І. І. Формування цінового та фінансового механізму ринкового типу / І. І. Лукінов // Вибрані праці. – К., 2007. – Кн. 2. – С. 738-744 .
5. Кристальний О. В. Теоретичні аспекти переходу аграрного сектора економіки України до ринку / О. В. Кристальний // Нова економічна парадигма формування стратегії національної продовольчої безпеки України у XXI столітті. Матеріали третій зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників. – К.: ІАЕ, 2001. – С. 112-118.
6. Прядко В. В. Теоретико-методичні аспекти ефективності сільськогосподарського виробництва / В. В. Прядко // Економіка АПК. – 2003. - № 10. – С. 69-77.
7. Посібник по формуванню і функціонуванню ринку агропромислової продукції / за ред. П. Т. Саблука. – К.: ІАЕ, 2005. – 554 с.
8. Ціни, витрати, прибутки агровиробництва та структура продовольчих ринків України / за ред. О. М. Шпичака. – К.: ІАЕ, 2000. – 585 с.
9. Шкільов О. В. Економічні реформи в АПК та їх наслідки / О. В. Шкільов // Нова економічна парадигма стратегії національної продовольчої безпеки України у XXI столітті. Матеріали третій зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників. – К.: ІАЕ, 2001. – С. 135-139.

*Н. Лысенко, А. Лысенко*

### **Методические подходы к оценке эффективности производства в сельскохозяйственных предприятиях**

В статье на основании анализа существующих подходов уточнены критерии оценки эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий разных организационно-правовых форм. Раскрыта сущность экономической и социальной эффективности, обоснован набор базовых показателей для исследования результативности ведения хозяйства. Определены факторы, которые следует в первую очередь учитывать при выборе перспективных организационных структур предприятий и создании условий для расширенного воспроизводства.

*M. Lysenko, A. Lysenko*

### **Methodical approaches to estimation of efficiency of production in agricultural enterprises**

In the article on the basis of analysis of existent approaches the criteria of estimation of efficiency of activity of agricultural enterprises of different of organization – laws forms are specified. Essence of economic and social efficiency is exposed; the set of base indexes for research of effectiveness of ménage is grounded. Factors which it is necessary above all things to take into account at the choice of perspective organizational structures of enterprises and creation of terms for the extended reproduction are certain.

Одержано 23.11.09

**УДК 331.522.4:314.186.3.**

**Р.В. Яковенко, викладач**

*Кіровоградський національний технічний університет*

## **Розвиток системи мотивації праці та поширення її творчого характеру як чинник відтворення людського потенціалу**

Стаття продовжує аналіз чинників та механізмів відтворення людського потенціалу, як нової економічної та суспільної категорії. Цього разу звернуто увагу на різні теоретичні підходи щодо мотиваційних установок в процесі розвитку людини, зміни її ролі і місця у виробництві та суспільстві. **людський потенціал, науково-технічний прогрес, вільний час, мотивація праці, творча діяльність**

Сучасний світ характеризується зростанням інноваційної складової економічної діяльності, новітніми критеріями суспільної ефективності та конкурентоспроможності суспільного виробництва. Визначальним економічним ресурсом, джерелом економічного зростання і суспільного розвитку є людина. Саме людина з її розумовими і творчими здібностями нагромаджує стратегічний потенціал подальшого розвитку сучасної економічної системи. Відтак, метою економічної політики та організації суспільних відносин стає створення умов для усебічного розвитку особистості, посилення її розумових і творчих здібностей.

Складність дослідження людини, як економічної категорії, викликається об'єктивними та історичними чинниками. Традиційно, аналізу підлягав економічний ресурс „робоча сила”, який відбивав реалізацію здібностей людини в процесі простої фізичної праці, яка мала масовий та домінуючий характер. Її джерелом була сила м'язів людини, яка є обмеженою, крім того, нагромадження одиниць простої праці спроможне лише до екстенсивного зростання її продуктивності. Поступова автоматизація праці виводить людину з безпосереднього виробничого процесу, перетворюючи її на наладника та керівника, змінюючи зміст та характер процесу праці. Індустріалізація суспільного господарювання на основі застосування досягнень науково-технічного прогресу, поширення розумової і творчої діяльності в процесі поглиблення суспільного поділу праці, зумовлює нагальну потребу застосування нових принципів дослідження ролі людини у виробництві та суспільному житті.

Визначальну роль в сучасних умовах відіграють розумові і психоемоційні ресурси людини, які мають властивість розвитку, зростання, та не обмежуються і не зникають в процесі виконання певних виробничих функцій. Розумова і творча діяльність спроможні підвищувати власну продуктивність без застосування додаткових зовнішніх чинників, лише шляхом особистого самовдосконалення. Тому визначальні характеристики категорії робоча сила втрачають своє економічне значення, і зміна характеру суспільної праці вимагає аналізу нової категорії, яка відбиває сучасні зміни у виробничому процесі.

Окремі аспекти зазначеної проблематики досліджено в працях відомих економістів А. Чухна, М. Семикіної, А. Колота, І. Петрової, та психологів А. Маслоу, К. Гельвеція, С. Занюка тощо. Недослідженим до цього моменту був аспект розвитку мотивації праці в умовах кардинальних змін в процесі виробництва в умовах науково-технічного прогресу.

Метою цієї статті є теоретико-економічний аналіз змін у мотивах людини до праці, розкриття аспектів розвитку людського потенціалу через мотивацію праці у напрямі прагнення особистості до поширення частки творчості у загальній структурі праці. В якості методологічної бази застосовано методи економічного моделювання, перспективного нормативного прогнозування та порівняння економічного стану розвинутих країн із сьогоденням України. Саме тому багато наведених у дослідженні явищ і тенденцій входять у дисонанс із тим, що ми можемо дійсно спостерігати.

Головним мотивом, що спонукає людину до будь-якої діяльності є потреби. В процесі споживання засобів задоволення потреб, які можуть бути вільними та господарськими (тобто створеними людиною), людина на підставі розумових та аналітичних здібностей здійснює порівняння ступеня задоволення внаслідок споживання тих чи інших товарів. „Всяке порівняння речей між собою мислить увагу, всяка увага – працю, а всяка праця – причину, яка до праці спонукує” – пише Гельвецій [1, С.57]. Причина, яка викликає працю формується відповідно до визначення внутрішнього характеру та самої природи праці.

В процесі тривалого теоретико-економічного аналізу виокремлювалися категорії фізична праця та усі інші види економічної діяльності. Так, решта – відносилась до творчої та розумової праці. Особливо часто така ситуація виникає і зараз при розгляді постіндустріальних моделей людського розвитку. Однак, між розумовою і творчою працею існують суттєві відмінності, і відносити їх до однієї групи, на думку автора, не можна.

Таблиця 1 - Порівняльна характеристика різних видів економічної діяльності [12, С.90]

Характеристика	Фізична праця (проста)	Розумова праця	Творча діяльність
<b>Освіта</b>	Не потрібна	Має велике значення	Не завжди має значення
<b>Рівень досвіду</b>	Має значення	Не завжди має значення	Таку категорію у даній сфері складно визначити
<b>Нагромадження одиниць</b>	Приводить до екстенсивного зростання і обмежується ефектом масштабу виробництва	Приводить до інтенсивного типу зростання, ефект масштабу може не діяти	Може взагалі зруйнувати виробничий процес
<b>Спроможність управління</b>	Ускладнення, властиві людському факторові	Ускладнюється розумовим рівнем та самоповагою	Відсутня, управління здійснюється лише особисто виконавцем
<b>Основний ресурс</b>	Фізичні здібності	Нагромажені знання та аналітичні здібності	Психоемоційна енергія
<b>Використання досягнень НТП</b>	Спроможні інтенсифікувати процес	Припускаються як допоміжний чинник	Можуть свідомо нехтуватись
<b>Домінуючий чинник ринку</b>	Пропозиція	Попит	Ринку не існує, обіг має випадковий хаотичний характер
<b>Власність на результати</b>	Частка привласнюється роботодавцем, решта – належить виконавцю	Більша частка майбутніх прибутків може належати компанії	Результати можуть свідомо відчувуватись виконавцем
<b>Режим</b>	Чіткий, визначений	Гнучкий	Як такий – відсутній
<b>Визначальний мотив</b>	Матеріальний, поступово зростаючий за А. Маслоу	Визнання, повага і подальше зростання	Будь-який, може багаторазово змінюватись в процесі діяльності

Загалом, поширення творчої діяльності містить певні специфічні риси, які мають особливе значення в структурі відтворення людського потенціалу. Так, в структурі економіки із поширенням творчої праці буде зростати частка виробництва в секторах послуг, культури і мистецтв. При цьому соціальну поведінку та обсяги виробництва такими суб'єктами буде складно передбачити, оскільки митці спроможні дарувати свої роботи, уникати спілкування із суспільством. Макроекономічне планування і прогнозування діяльності в цій сфері є марним витрачанням часу, його доречніше здійснювати в середньостроковій перспективі, 3-8 років. Проте однозначно можна сказати, що в процесі збільшення обсягів творчої праці, буде відбуватись відтворення творчого потенціалу, спроможності до передбачення та інших агностичних чинників людського потенціалу. До того ж така діяльність сприятиме поліпшенню та вихованню естетичного смаку, підвищенню загального рівня культури та моральних меж людської поведінки.

Проте, говорячи про творчу працю слід мати на увазі не лише конкретну діяльність в сфері культури і мистецтв, а й враховувати зміни, що спроможні здійснювати особи в процесі виконання звичайних буденних монотонних дій. Спроможність до творчого виконання однотипної роботи існує у певній кількості осіб, але її обсяги можуть суттєво збільшуватись внаслідок зростання обсягів споживання надбань мистецько-культурної сфери, позитивного ставлення до оточуючого середовища, в першу чергу людей, психоемоційного піднесення та інших позитивних психологічних ефектів переливу.

Головною рисою творчої діяльності є вірогідність відсутності мотиву як такого, тобто вона може являти собою діяльність на рівні інстинкту, що примушує людину виокремити певну частку власної енергії та зробити її доступною для інших або позбутись її. Саме тому не можна казати, що мотивація творчої праці визначається фізіологічними потребами. Створення унікального товару (вितвору мистецтва наприклад), у відповідності до економічного закону рідкості, матиме високий економічний еквівалент. Тому в процесі творчої праці можуть зберігатись „традиційні” мотиви, проте не можна стверджувати, що вони є домінуючими.

У ролі мотивів можуть виступати потреби й інтереси, потяги й емоції, установки та ідеали [4, С.116]. Безпосередньо первинні потреби, такі як потреби у продуктах харчування, одязі та житлі, як правило реалізуються в процесі простої фізичної праці, в той же час проста мотивація щодо самовизнання має місце (хоча й не завжди) в процесі розумової праці різного рівня складності. Але чинники, що спонукають до творчості можуть бути взагалі відсутні, мати негативний характер стосовно інших осіб, змінюватись протягом певного відрізка часу багато разів.

Абрахам Маслоу зазначає, що: „...будь-яка поведінка є полідетермінованою, тобто має складну мотивацію” [6, С.76]. При цьому йдеться про наявність водночас декількох стимулів, що визначають справжню мету діяльності людини. Як правило, задля пояснення (а часто і для самовиправдання) своїх дій індивід покликається на соціально бажані й соціально корисні мотиви [2, С.10]. Мотивування – пояснення своїх дій суб'єктом, при цьому переважна більшість мотивів людської поведінки мають егоїстичне внутрішнє наповнення.

Світовий досвід переконує в тому, що в умовах конкурентного середовища будь-яка стратегія підвищення конкурентоспроможності сучасного підприємства приречена на невдачу, якщо механізм її реалізації не передбачає нарощування обсягів інвестицій в людський капітал, стимулювання розвитку творчих здібностей персоналу, гідної оцінки праці [7, С.180]. Велике значення при цьому має рівень усвідомлення важливості рівня прибутків, що отримує підприємство. Авторитетний економіст А. Колот пише, що „мотиваційний потенціал працівника – складова трудового потенціалу, яка

характеризує готовність працівника до максимальної трудової віддачі, розвитку конкурентоспроможності, реалізації в роботі набутих знань, здібностей, умінь, навичок [3, С.17]". Проте, трудовий потенціал є категорією матеріальною, а для характеристики мотиваційного потенціалу, доречніше застосовувати категорію „людський потенціал”, як категорію, що поєднує в собі матеріальні та нематеріальні відносини і характеризує сукупність здібностей людини у виробництві та суспільному житті. Мотиваційний механізм економічної діяльності в секторі української економіки має свою специфіку, в тому числі й у матеріально-демографічного напрямку [13, С.102]. Так, процеси кількісного відтворення населення мають враховувати і відтворення здібностей людини, сприяти їх нагромадженню на якісно новому рівні.

Мотиваційний механізм трудової діяльності лише тоді буде ефективним, якщо органічно поєднуватиме інтереси держави, регіонів, підприємств з інтересами працівників, враховуватиме специфіку етапу ринкових перетворень, регіональні особливості національного менталітету, передбачатиме поєднання комплексу економічних важелів і засобів соціального і морально-психологічного впливу, які б спонукали людину до ефективної праці, розвитку своєї конкурентоспроможності [5, С.308]. Проте в умовах поширення творчої діяльності та розумової праці, робітник у зазначеній галузі ефективним може вважати ступінь втілення своїх задумів та самореалізації, а не досягнення суспільно корисного результату.

Академік А. Чухно пише: „Разом з підвищенням якості праці, зміною місця і ролі працівника на виробництві зростає його відповідальність за організацію і функціонування виробничого процесу” [9, С.20]. Відтак нагромаджена відповідальність трансформується у виробничий досвід та моральні якості людини, і, таким чином, відтворюється та нагромаджується людський потенціал.

Щодо психофізіологічних характеристик людини, вони також відіграють не останню роль в творчій роботі та генеруванні і пропозиції ідей. З них можна виділити ті, які негативно впливають на творчі можливості і стоять на шляху реалізації нововведень, і ті, які їх стимулюють. До першої групи належать консерватизм, відсталість, песимізм, страх краху, небажання перенавчатись, інертність, бюрократія, професійна заздрість, недовіра, самозакоханість та ін. Стимулюючими факторами є винахідливість, інтерес до нового, рішучість, готовність іти на ризик, інтелект, креативність, організаторські здібності, ініціативність, лідерство та ін.

На початку ХХ століття приблизно 35% часу свого життя люди працювали. На сьогоднішній день цей показник складає 12-13%. За прогнозами соціологів у майбутньому людина витратить на роботу лише 6% свого життя [8, С.9]. Це свідчить про зміну природи і характеру праці, розвинутий світ в процесі автоматизації суспільного виробництва більшу частку вільного часу витрачає на особистий розвиток та самовдосконалення. Співвідношення між сферою матеріального виробництва і соціальною сферою є не що інше, як обернений вираз рівня продуктивності суспільної праці [11, С.34].

Дедалі більшу роль продовжує відігравати нагромадження досвіду, знань та інформації в межах однієї фірми, що викликає зацікавленість підприємця у збереженні працездатних робітників протягом якомога тривалішого часу. Така потреба має унеможливити дискримінацію в прийнятті на роботу молодих жінок, які є потенційним та доволі вірогідним джерелом відтворення людини взагалі та людського потенціалу зокрема.

В умовах прагнення до інформатизації виробничого процесу, необхідною є увага до безпеки не лише в сфері фізичної праці а й розумової діяльності. В другому випадку йдеться про можливість людських втрат внаслідок дослідів, експериментів, а

також внаслідок надмірного захоплення науковою роботою в умовах ненормованого робочого дня, що може призвести до суттєвих втрат здоров'я та виснаження організму.

Утвердження творчого характеру праці, творчої людини у новому суспільстві сприяє подоланню експлуатації – головної причини соціальних конфліктів у межах економічного суспільства [10, С.159]. Трансформація соціальних процесів може включати в себе трансформацію потреби підприємницького сектору у благодійній діяльності, яка визначальним мотивом буде мати не ухилення від сплати податків, як чинник підвищення прибутків, а соціальне партнерство, тобто активізацію власної участі в процесі відтворення людського потенціалу.

Переважає більшість найманих працівників в Україні не відчуває безпосереднього тісного зв'язку між отриманою освітою і одержуваним заробітком, що пов'язано з деформаціями у матеріальному стимулюванні, невідповідністю між реальною вартістю робочої сили і заробітною платою [7, С.180]. Для порівняння, мінімальна погодинна оплата праці в розвинутих країнах складає: Іспанія – 4,37\$, США – 5,15\$, Японія – 5,00-5,78\$, Велика Британія – 11,23\$, Франція – 11,66\$, Люксембург – 12,78\$ (дет. див. Інвест-газета 12-18.02.2007, С.24-25). В Україні відсутні погодинні нормативи оплати праці (крім окремих видів), що суттєво ускладнює визначення відповідності оплати праці наявному результату. Відтак розвитку нових мотиваційних установок в Україні перешкоджає наявний правовий механізм регулювання простих, можна навіть сказати „примітивних” мотивів.

Мотиваційний механізм сучасного українського робітника тісно пов'язаний з реально існуючим станом ринку, який не приносить додаткового прибутку внаслідок підвищення рівня особистої освіченості чи професійної підготовки. Збільшення власного добробуту робітника, як правило, відбувається через збільшення обсягу часу, що використовується в процесі зайнятості, через тіньовий чи злочинний сектор. Детінізація економічних процесів – це завдання держави та відповідних контролюючих органів, однак відсутність ефективної мотивації в приватному чи роздержавленому секторі – це вада приватного управлінського про шарку суспільства, який також не має відповідної мотивації до управлінської діяльності.

Для сучасного ринку праці характерним явищем стає неповний робочий день, діяльність за короткотерміновими контрактами, робота паралельно в декількох місцях; все більш розповсюдженою стає конкуренція між різними способами використання вільного часу. У відповідь на це люди зацікавлені отримувати нові вміння, вони все більше прагнуть бути готовими міняти роботу і вчитись протягом життя. Внаслідок цього ринок освітніх послуг росте швидше за всі інші ринки, адже освіта задовольняє інтереси як працівників, так і роботодавців. Вона стає перспективною формою використання вільного часу для тих, хто прагне найматися на роботу з більшою вигодою для себе, і привабливим бізнесом для тих, хто хоче досягти прибутків за рахунок високої якості людського ресурсу.

З огляду на зростаючу роль освіти, росте усвідомлення того, що власний добробут залежить від самих індивідів, від їх прагнення до знань. У той же час, попитом на ринку праці все більше користується високоспеціалізоване знання, яке вимагає тривалого і самовідданого навчання. До того ж, технології швидко змінюються і потребують постійного оновлення знань, перекваліфікації, вміння вчитися самостійно. Через це здобуття освіти стає хоча й вигідною, але дорогою інвестицією. Якщо освіта дійсно якісна, від цих інвестицій виграють усі – і окремі громадяни, і суспільство в цілому. Отже, якість навчального процесу і доступність освіти залежать від наявності освітніх технологій масового використання та своєчасного оновлення освітньої інфраструктури.



Зміна мотиваційної структури діяльності змінює поведінку людини, вона домагається більшої самостійності в праці, виробляється нова система цінностей у людей і специфічна соціальна структура суспільства, коли основним критерієм становища людини є його здібності, знання [10, С.159]. Це свідчить про те, що не фізичне старіння машин, а моральне викликає заміну діючої техніки новою, що наукові знання, втілені як в уречевленій, так і в живій праці, морально застарівають.

Що вищим є інтелект людини та рівень її професійної підготовки, повнішим уявлення про навколишнє середовище, то різноманітнішими є потреби цієї людини, її інтереси та мотиваційні настанови [3, С.4]. Так, зростання освіти та культурного рівня призводитимуть до посилення та розвитку культурних і нематеріальних потреб особистості, це явище має супроводжуватись посиленням рівня доходів та платоспроможності.

Самоактуалізація – прагнення людини якомога повніше виявити, розвинути і реалізувати свої можливості, прагнення особистості бути тим, ким вона може бути [2, С.41]. Тобто це є реалізація власного потенціалу, велике значення при цьому має усвідомлення чи відчуття власних здібностей.

Мотиви до економічної діяльності безпосередньо залежать від економічного стану, розвиваються і зростають в міру розвитку людини, її розумових та психологічних властивостей. В умовах сьогодення України, неспроможності задоволення багатьох потреб, що стосуються фізичного виживання, домінуючим мотивом до праці є матеріально-грошовий фактор. В процесі поширення творчої діяльності, мотивом до праці дедалі більше стає вільний час, який людина спроможна використовувати для особистого розвитку. Також праця, набуваючи ознак творчої, спроможна сама стати метою своєї діяльності, при цьому досягнення певного результату не є обов'язковим, метою такої праці стає сам процес. Це може призвести до потреби перегляду сутності та змісту економічних категорій „праця” та „виробництво”.

Розумова праця набуває властивих їй характеристик внаслідок поширення в структурі людського потенціалу таких складових як освіта, знання та інформація, а творча діяльність еволюціонує за рахунок таких складових людського потенціалу як творчий талант, інтуїція, підприємницькі здібності, тощо. Еволюція homo economicus у homo creator призведе до переростання „суспільства споживання” (визначальний мотив економічної діяльності – зростання власного статку) у „суспільство розвитку” (головна мета творчої діяльності – відтворення та зростання власних здібностей).

Соціальна структура суспільства за таких умов формуватиметься не за ознакою власності на виробничий капітал (відносини „капіталіст – найманий робітник”), а за рівнем набутих знань та освіти (визначальний клас – середній, визначальною рисою якого є не рівень заможності, а освіта та професійна кваліфікація, які забезпечує прогрес суспільства). Питання експлуатації найманого працівника капіталом при цьому поступово втрачає свою актуальність, оскільки визначальним чинником виробництва стає людський потенціал, здатність людини до самореалізації в процесі виконання суспільних функцій, а його обсяг та якість залежать від самої людини.

Інтелектуалізація праці, тобто зростання частки розумової праці у загальній структурі виробництва, призводить до визначення розумової і творчої праці постійним і домінуючим чинником виробництва. Головним виробничим завданням людини при цьому стає засвоєння та обробка інформації з метою перетворення її на нове джерело зростання виробничої ефективності та особистого самовдосконалення. Інтелектуалізація праці спроможна призвести до формування „освіченого інстинкту”, тобто технічного посилення автоматичної спроможності самозбереження людського організму. В цьому разі корисною може стати будь-яка додатково отримана інформація та нагромаджений життєвий досвід, який сприятиме посиленню рівня доходів, ухиленню від несприятливих ситуацій, поліпшенню здоров'я та збільшенню тривалості життя.

В будь-якому випадку людина першочергово має забезпечувати баланс розвитку свого фізичного та психічного здоров'я. Гомеостаз (від гр. homois – подібний, однаковий і stasis – стояння, нерухомисть) – це здатність організму за будь-яких обставин підтримувати стабільність внутрішнього середовища, внутрішню рівновагу (наприклад, певну концентрацію деяких речовин чи компонентів) [2, С.36]. Прагнення до влади над станом власного здоров'я, його зростанням та розширенням можливостей організму – має стати визначальним мотивом економічної діяльності як в індустріальному так і в інформаційному суспільстві.

## Список літератури

1. Гельвецій К. А. Про людину, її розумові здібності та її виховання / Гельвецій Кльод Адрієн. – К. : Партвидав „Пролетар”, 1932. – 392 с.
2. Занюк С. С. Психологія мотивації : навч. посіб. / С. С. Занюк. – К. : Либідь, 2002. – 304 с.
3. Колот А. М. Мотивація персоналу : підруч. / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 337 с.
4. Кремень В. Г. Освіта і наука в Україні – інноваційні аспекти. Стратегія. Реалізація. Результати / В. Г. Кремень. – К. : Грамота, 2005. – 448 с. – Бібліогр. : С. 431.
5. Людський розвиток в Україні : можливості та напрями соціальних інвестицій (колективна науково-аналітична монографія) / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2006. – 356 с.
6. Маслоу А. Мотивация и личность / Маслоу А. – [3-е изд.]. ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2006. – 352 с.
7. Семикіна М. В. Економічна мотивація інвестування в розвиток людського капіталу підприємства / Марина Семикіна // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 5 (35). – С. 178–185.
8. Тимошенко И. И. Мотивация личности и человеческих ресурсов / И. И. Тимошенко, А. С. Соснин. – К. : Изд-во Европ. ун-та, 2002. – 576 с.
9. Чухно А. Актуальні проблеми розвитку економічної теорії на сучасному етапі / Анатолій Чухно // Економіка України. – 2009. – № 5. – С. 15-35.
10. Чухно А. А. Твори : у 3 т. / НАН України, Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка, Наук.-дослід. фін. ін-т при М-ві фін. України / Анатолій Чухно. – К., 2006. – Т. 2 : Інформаційна постіндустріальна економіка : теорія і практика. – 512 с. – Бібліогр. : С.502-510.
11. Чухно А. А. Твори : у 3 т. / НАН України, Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Наук.-дослід. фін. ін-т при М-ві фін. України / Анатолій Чухно. – К., 2006. – Т. 1 : Становлення і розвиток ринкової економіки. – 592 с.
12. Яковенко Р. В. Основи теорії економіки для технічних спеціальностей : навч. посіб. / Роман Яковенко. – Кіровоград : „Поліграф-Сервіс”, 2009. – 120 с. : іл.
13. Яковенко Р. В. Теоретико-економічне підґрунтя реалізації завдань демографічної політики на макро- та мікрорівні / Роман Яковенко // Materials of final international scientifically-practical conference „The Science: theory and practice. Economic sciences”. – Praha : Publishing House „Education and Science” s.r.o. ; Prague, Czechia – Dnepropetrovsk, Ukraine – Belgorod, Russian, 2005. – Vol 10. – P. 96-104.

*Р. Яковенко*

### **Развитие системы мотивации труда и распространение его творческого характера как фактор воспроизводства человеческого потенциала**

Статья продолжает анализ факторов и механизмов воспроизводства человеческого потенциала, как новой экономической и общественной категории. В этот раз внимание обращено на разные теоретические подходы к мотивационным установкам в процессе развития человека, изменения его роли и места в производстве и обществе.

*R. Yakovenko*

### **Development of Labor Motivation System and Spreading of Its Creative Character as a Factor of Human Potential Reproduction**

The article continues the analyzing of factors and mechanisms of human potential reproduction, as a new economic and community category. This time author paid attention to different theoretical approaches for motivational regulations in the process of human evolution, changing his role and place in production and society.

Одержано 23.11.09

УДК 364.048

**О.В. Заярнюк, асистент**

*Кіровоградський національний технічний університет*

## Напрямки удосконалення механізму стимулювання зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями

Стаття присвячена аналізу недоліків існуючого механізму стимулювання зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями. Запропоновані напрямки удосконалення механізму стимулювання зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями.

**рівень зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями, рівень працевлаштування, механізм стимулювання зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями**

**Постановка проблеми.** Подолання кризових явищ у сфері зайнятості та на ринку праці великою мірою пов'язане із встановленням в якості головних напрямків соціальної політики пріоритетів щодо збереження трудового потенціалу та соціального захисту населення від безробіття, особливо людей з обмеженою конкурентоздатністю. До останніх, зокрема, відносимо молодь, жінок, осіб з обмеженими фізичними можливостями.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різні аспекти проблем збереження та ефективного використання трудового потенціалу, зайнятості, соціального захисту населення висвітлюють праці багатьох українських вчених, серед яких С.І. Бандур, Д.П. Богиня, І.К. Бондар, О.А. Бугуцький, І.Ф. Гнибіденко, О.А. Грішнова, С.І. Дорогунцов, Т.А. Заяць, Г.І. Купалова, В.І. Куценко, Е.М. Лібанова, М.В. Семикіна, Л.М. Фільштейн [2; 5; 6; 8; 9; 10; 15].

Водночас, питання зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями все ще залишаються невирішеними. Актуальність і недостатня вивченість зазначеного питання, зокрема щодо удосконалення механізму стимулювання зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями, зумовили вибір теми даної статті.

*Метою* статті є аналіз існуючого механізму стимулювання зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями та окреслення напрямків його удосконалення.

**Виклад основного матеріалу.** В Україні поряд із збереженням в складі населення стабільно високої частки осіб з функціональними обмеженнями спостерігається зростання чисельності працюючих інвалідів. Так, за період 2002-2007 рр. їх кількість зросла на 31,5%. Однак, незважаючи на це, питома вага інвалідів, охоплених трудовою зайнятістю, все ще залишається невисокою. Так, у 2007 р. з 2391,9 тис. інвалідів<sup>1</sup> працювали 368,1 тис. осіб, тобто лише 15,4%. Зростання рівня зайнятості порівняно з 2006 р. відбулося лише на 0,4%, особливо складна ситуація спостерігається із зайнятістю інвалідів I і II груп, серед яких питома вага працюючих станом на початок 2008 р. – лише 6% [14].

Аналіз статистичних даних свідчить про низьку соціальну ефективність системи стимулювання зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями. Так, серед осіб з інвалідністю через службу зайнятості працевлаштується лише третина з тих, які перебувають на обліку. Наприклад, у 2006 р. рівень працевлаштування громадян цієї

<sup>1</sup> Загальна чисельність інвалідів без урахування дітей - інвалідів віком до 18 років

категорії державною службою зайнятості становив 35,8%, у 2007 р. цей показник знизився до 34,3% [12, с. 84; 13, с. 95]. Це, в свою чергу породжує зневіру в можливість отримання допомоги по працевлаштуванню від державної соціальної служби. Так, протягом 2006 р. кількість інвалідів, які звернулися до органів соціального захисту населення за допомогою у працевлаштуванні склала 8523 особи, або лише 0,4% від усієї кількості не охоплених трудовою діяльністю інвалідів. В 2007 р. з 202973 осіб, вперше визнаних інвалідами в працездатному віці перебували 150833 осіб, або 74% [13, с. 86]. Водночас на обліку в службі зайнятості протягом 2007 р. перебувало лише 22155 осіб, що становить 14,7% від кількості інвалідів працездатного віку, зареєстрованої в тому ж році [13].

Стосовно такого поширеного способу забезпечення інвалідів робочими місцями, як спеціалізовані підприємства, відзначимо, що в Україні нині функціонують підприємства, що перебувають у підпорядкуванні Союзу організацій інвалідів України (СОІУ), Українського товариства сліпих (УТОС) та Українського товариства глухих (УТОГ). За статистичними даними, кількість таких підприємств в Україні у 2007 р. становила 192 в системі УТОС і 108 підприємств в системі УТОГ. Зазначимо, що кількість їх скорочується. Так, за 2006-2007 рр. кількість підприємств УТОС скоротилася на 16 одиниць, або 7,7%, підприємств УТОГ – на 10 одиниць, або 8,5%.

Доцільно зауважити, що з метою поліпшення працевлаштування в деяких країнах, як і в Україні, законодавством передбачені квоти робочих місць для осіб з інвалідністю. Водночас, в країнах Євросоюзу існують певні відмінності у відсотковому розмірі квоти. Він залежить переважно від чисельності працівників підприємства, ситуації на ринку праці та форми власності підприємства (табл. 1).

Таблиця 1 - Порівняльний аналіз систем квотування робочих місць для осіб з інвалідністю

<b>Принципи диференціації</b>	<b>Зарубіжні країни</b>	<b>Україна</b>
Залежно від чисельності працівників	Німеччина, Франція, Угорщина – на підприємствах більше, як із 20 працівниками; Австрія, Польща – із 25 працівниками; Іспанія – 50 і більше; Пакистан – 100 і більше	Квотування робочих місць на підприємствах, де працює більше 8 осіб
Залежно від ситуації на ринку праці	Німеччина – від 5,0% до 10,0%. Малі підприємства можуть бути зовсім звільнені від квотування, якщо кількість робочих місць у районі перевищує чисельність працездатних інвалідів	Відсотковий розмір квоти є величиною незмінною
Залежно від форми власності підприємства	Люксембург – від 2,0% до 5,0%, Німеччина – від 5,0% до 10,0%, Японія – від 1,6% до 2,0%. Для державних підприємств встановлюється вищий норматив ніж для приватних	Відсотковий розмір квоти робочих місць є величиною однаковою для підприємств всіх форм власності

Примітка: складено автором [3], [4], [11]

Враховуючи вище викладене, робимо висновок, що існуючий механізм стимулювання зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями в Україні є недосконалим, про що свідчать: низький рівень зайнятості серед громадян цієї

категорії; низький рівень працевлаштування осіб з обмеженими фізичними можливостями службою зайнятості; незначна кількість інвалідів, які звертаються до органів соціального захисту населення за допомогою у працевлаштуванні; поступове руйнування мережі спеціалізованих підприємств інвалідів; переважно мінімальний рівень заробітної плати за видами вакансій для інвалідів; недосконалість системи квотування робочих місць для інвалідів (система квотування не передбачає кар'єрного зростання інвалідів, не враховує чисельність працюючих осіб на підприємстві та його форму власності, а також не залежить від ситуації на регіональному ринку праці).

Зауважимо також, що загострення кризових явищ в економіці України останнім часом ще більше погіршило стан зайнятості осіб з інвалідністю. Так, за словами першого заступника директора Державного центру зайнятості, Н. Зінкевич, наприкінці 2008 р. „прокотилася” „хвиля” безробіття серед працюючих інвалідів, яка була спричинена переважно звільненням з підприємств за угодою сторін та розірванням трудових договорів, зокрема з ініціативи власника [1].

Пропонована нами схема удосконалення механізму стимулювання зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями представлена на рис. 1.

Як бачимо, механізм охоплює чотири рівні (макро-, мезо-, мікроекономічний та особистісний), на яких активізується сукупність стимулів, що впливають на ефективність стимулювання зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями. Зокрема, на макроекономічному рівні формується законодавство в сфері забезпечення права осіб з обмеженими фізичними можливостями на працю у відповідності з європейськими нормами, здійснюється контроль за його виконанням. На державному рівні встановлюються підходи до розрахунків мінімальної зарплати і прожиткового мінімуму, формуються фінансово-економічні стимули для заохочення роботодавців до створення нових і збереження існуючих робочих місць для інвалідів, формуються підвалини для розвитку інфраструктури виробництва технічних засобів реабілітації та безбар'єрної соціальної інфраструктури.

На регіональному рівні місцеві органи влади в межах своїх повноважень дещо уточнюють визначені державою засади функціонування сфери зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями відповідно до особливостей соціально-економічного розвитку регіону та регіонального ринку праці, активізують додаткові важелі впливу на зайнятість осіб з обмеженими фізичними можливостями.

На мікроекономічному рівні відбувається доопрацювання запропонованих державою і регіональними органами влади підходів до стимулювання зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями: колективно-договірне регулювання праці інвалідів, надання можливостей для отримання додаткового доходу, створення сприятливих та безпечних умов праці, надання можливостей для зручного режиму праці, відповідна адаптація робочого (навчального) місця до потреб конкретної особи.

Стимулювання зайнятості на особистісному рівні передбачає, що сукупність стимулів, покликаних заохочувати особу з обмеженими фізичними можливостями до трудової зайнятості, повинна визначатися з урахуванням потреб, інтересів та ціннісних орієнтацій кожного окремого працівника.

Зауважимо, що результати проведеного дослідження доводять, що для побудови дієвого механізму стимулювання зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями необхідно активізувати на макроекономічному рівні низку важелів, зокрема: правових, економічних, соціальних, організаційних.

*Правові* важелі повинні спиратися на вивчення досвіду міжнародного права у сфері антидискримінаційної політики захисту осіб з інвалідністю, на удосконалення законодавчих актів у сфері забезпечення права осіб з інвалідністю на реабілітацію і працю.

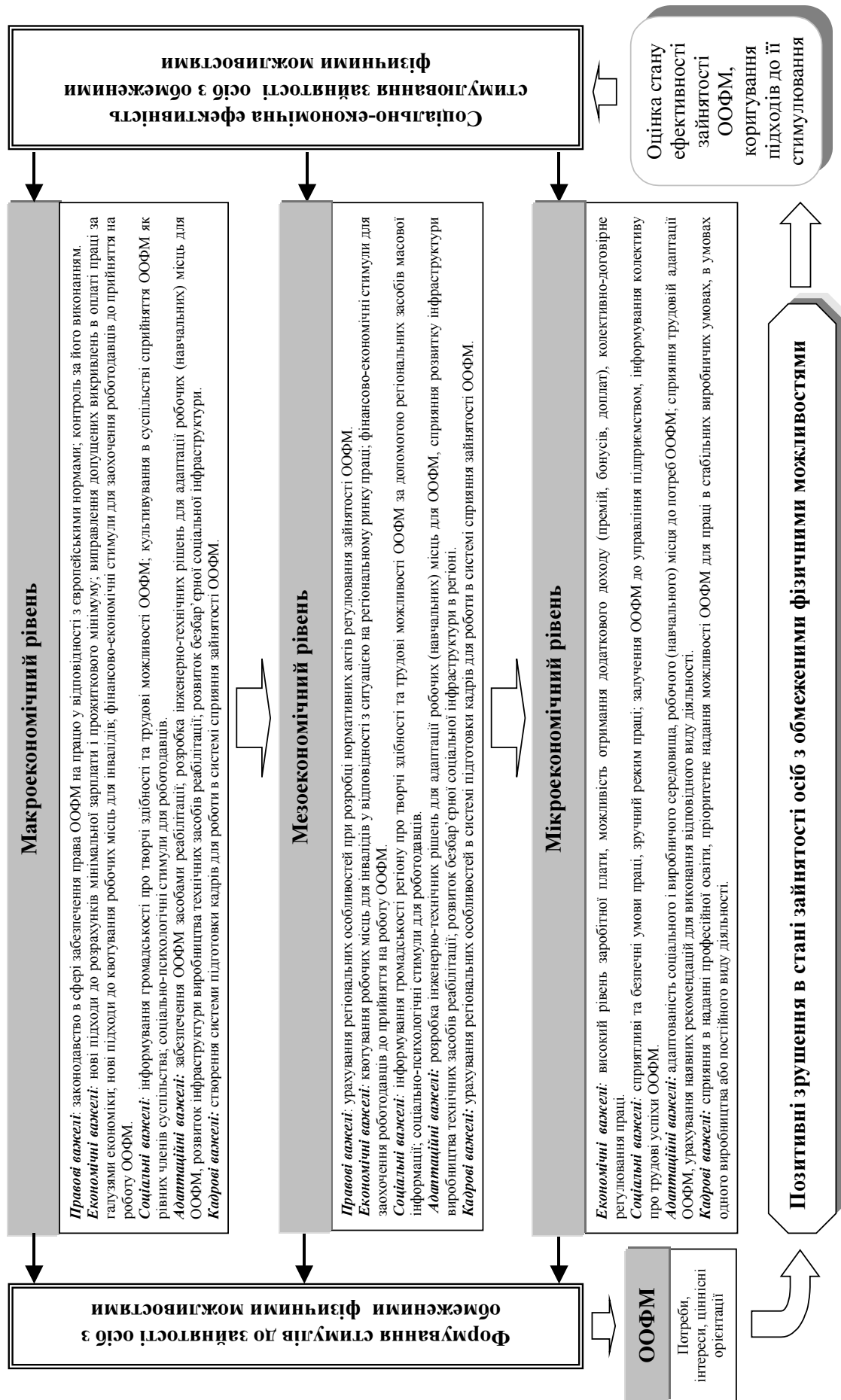


Рисунок 1 - Схема механізму стимулювання зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями

Вкрай необхідним є також контроль за дотриманням чинного законодавства стосовно безперешкодного отримання повноцінного державного замовлення, виконання встановлених квот робочих місць для осіб з інвалідністю.

Пропонуємо також у Трудовому кодексі передбачити стимулювання роботодавців по залученню до праці осіб з інвалідністю (встановлення гнучких квот на робочі місця для інвалідів залежно від форми власності підприємства; надання дотацій та субсидій на заробітну плату інвалідів; надання податкових пільг у вигляді зниження нарахування на фонд оплати праці працюючих інвалідів та зниження податку на прибуток тощо).

*Економічні* важелі мають полягати в посиленні фінансової підтримки заходів сприяння зайнятості інвалідів з боку держави, посиленні раціональності використання бюджетних коштів шляхом фінансування лише найважливіших великих проектів і закриття „дрібних”. Створення регіональних Фондів реабілітації інвалідів дозволить кооперувати бюджети різних рівнів. Саме регіону притаманна реальна здатність максимально збалансувати потреби економічно активної частки громадян цієї категорії в робочих місцях з їх пропозицією на регіональному ринку праці. Залучення до регіональних Фондів реабілітації інвалідів коштів підприємств та організацій регіону, добровільних внесків, тощо дасть змогу підвищити можливості фінансового забезпечення програм сприяння зайнятості осіб з інвалідністю.

Також необхідно провести заходи щодо реформування міжгалузевих співвідношень заробітної плати. Неприпустимою є практика „зрівнялівки” в процесі встановлення заробітної плати, як це має місце в сільському господарстві, бюджетній сфері України. При цьому статистика свідчить, що саме в цих галузях зайнята третина усіх працюючих інвалідів. [7].

Спираючись на вивчення зарубіжного досвіду регулювання зайнятості осіб з інвалідністю, пропонуємо змінити підходи до квотування робочих місць для осіб з інвалідністю, запровадивши варіювання відсоткового розміру квоти залежно від потреб ринку праці, а також форми власності та розмірів підприємства. Окрім цього, для стимулювання зайнятості інвалідів I і II груп пропонуємо зараховувати для роботодавця, який наймає на роботу одного такого інваліда за двох осіб з III групою інвалідності.

*Соціальні* важелі, на наш погляд, мають полягати у створенні необхідної кількості реабілітаційних закладів відповідних рівнів і спрямованості, розвиткові реабілітаційних технологій, соціальної інфраструктури, що забезпечуватиме доступ осіб з інвалідністю до соціально-культурних цінностей, освіти, сфери праці.

Для формування в суспільстві уявлення про реальні можливості людей з інвалідністю повноцінно працювати доцільно інформувати громадськість про творчі здібності та трудові можливості інвалідів, у т. ч. з тяжкими вадами здоров'я. Крім того, велике значення має також культивування в суспільстві сприйняття осіб з інвалідністю як рівних членів суспільства у суспільно значущих сферах (влади, управління, виробництва, науки, фінансовій сфері). Велику роль тут мають відіграти засоби масової інформації, просвітницька діяльність.

Окремим соціально-психологічним стимулом до наймання або збереження зайнятості інвалідів, з нашої точки зору, може бути відзначення найактивніших роботодавців в засобах масової інформації, щорічне публічне визнання найкращих роботодавців, які перевиконують нормативи з працевлаштування інвалідів та створюють для них належні умови праці.

*Організаційні* важелі мають бути спрямовані на забезпечення осіб з інвалідністю достатньою кількістю засобів реабілітації, що дозволятимуть їм адаптуватися до навчальних і трудових процесів, розробку інженерно-технічних рішень

для адаптації робочих (навчальних) місць для осіб з інвалідністю, розвиток інфраструктури виробництва технічних засобів реабілітації, розвиток безбар'єрної соціальної інфраструктури.

**Висновки.** Таким чином, окреслені правові, економічні, соціальні та організаційні важелі механізму мають підвищити ефективність стимулювання зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями.

## Список літератури

1. Андрусенко Н. Працевлаштування людей з особливими потребами / Наталія Андрусенко // Праця і зарплата. – 2009. – 17 червня. – С. 7.
2. Бандур С.І. Соціальні наслідки економічних перетворень в Україні та пріоритети регіональної політики ринку праці / Семен Бандур // Зайнятість та ринок праці. Міжвід. наук. зб. – К.: РВПС України НАН України. – 1998. – Вип. 6. – С. 3 – 11.
3. Кокіна В. Рівні можливості для всіх / Валентина Кокіна // Урядовий кур'єр. – 2007. – 30 листопада – С. 2.
4. Куровська Г. Основні концепції державної політики залучення осіб з інвалідністю до ринку праці: міжнародний аспект / Ганна Куровська // Україна: аспекти праці. – 2007. – №1. – С. 43-45.
5. Лібанова Е., Палій О. Ринок праці та соціальний захист: Навч. посіб. із соц. політики. – К.: Вид-во Соломії Павличко „Основи”, 2004. – 491 с.
6. Онікієнко В.В. Моделювання процесу економічного розвитку з врахуванням впливу базових галузей промисловості на ринок праці / Володимир Онікієнко // Зайнятість та ринок праці. – 1999. – Вип. 9. – С. 44 – 53.
7. Перелік вакантних спеціальних робочих місць // Служба зайнятості. – 2009. – 21 серпня. – С. 3.
8. Петрова І.Л. Сегментація ринку праці: теорія і практика регулювання. – К.: Таксон, 1997. – 296 с.
9. Петюх В.М. Ринок праці: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 1999. – 228 с.
10. Семикіна М.В. Нетрадиційні підходи до оплати праці в умовах прогнозованих зрушень у структурі зайнятості / Марина Семикіна // Регулювання зайнятості та оплати праці в перехідній економіці: зб. наук. праць. – К.: Ін-т економіки НАН України. – 1999. – С. 65 – 70.
11. Скібінський Е. Ставлення суспільства до інвалідів – ознака цивілізованості будь-якої держави / Ернест Скібінський // Праця і зарплата. – 2007. – 28 листопада. – С. 3.
12. Статистичний бюлетень „Соціальний захист населення України”. – Київ: Держкомстат, 2008. – 126с.
13. Статистичний бюлетень „Соціальний захист населення України”. – Київ: Держкомстат, 2007. – 121 с.
14. Статистичний щорічник України за 2007 рік. – К: Вид-во „Консультант”, 2008. – 572 с.
15. Фільштейн Л.М. Малі виробничі структури: кадрове забезпечення / Леонід Фільштейн // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки, вип. 9. – Кіровоград: КНТУ, 2006. – 384 с.

*О. Заярнюк*

**Направления усовершенствования механизма стимулирования занятости лиц с ограниченными физическими возможностями**

Статья посвящена анализу недостатков существующего механизма стимулирования занятости лиц с ограниченными физическими возможностями. Предложены направления усовершенствования механизма стимулирования занятости лиц с ограниченными физическими возможностями.

*О. Zajarnuk*

**Directions of improvement of employment stimulation mechanism of invalids.**

The article is devoted the analysis of lacks of existent employment stimulation mechanism of invalids. Directions of improvement of existent employment stimulation mechanism of invalids.

Одержано 23.11.09



УДК 336.717.3

**В.В. Подплетній, доц., канд. екон. наук**

*Кіровоградський національний технічний університет*

## Напрями підвищення ефективності депозитної політики банків

В статті розглядаються питання вдосконалення процесу розробки та реалізації депозитної політики банками України. Здійснено аналіз особливостей формування депозитних ресурсів банківських установ в умовах трансформації економіки. Розроблено рекомендації щодо вдосконалення механізму формування депозитної політики та інструментів її реалізації у контексті узгодження конституційних зобов'язань і фінансових можливостей банківських установ. Запропоновані рекомендації відносно розвитку депозитних операцій з населенням на основі впровадження нової техніки і технології банківського обслуговування фізичних осіб.

**банк, депозит, депозитна політика, ресурсний потенціал, кредитні ризики, процентні ризики, економіко-математична модель, інструменти, концепція**

Сталий розвиток вітчизняної економіки як на макро-, так і на мікрорівні залежить від прогресу в банківській системі і, перш за все, від її здатності генерувати необхідні обсяги кредитних ресурсів. У даний час характер банківських ресурсів зазнає істотних змін. Це пояснюється тим, що, по-перше, значно змінився загальнодержавний фонд банківських пасивів. По-друге, створення підприємств і організацій з різними формами власності приводить до виникнення нових власників тимчасово вільних коштів. Це сприяє формуванню ринку кредитних ресурсів, що органічно входить до системи грошових відносин.

Питанням формування депозитної політики в Україні до останнього часу не приділялося належної уваги. Це пов'язано з тим, що попит на банківські послуги значно перевищував пропозицію, висока інфляція, наявність дешевих ресурсів – усі ці умови забезпечували високу норму прибутку банківських операцій, змінюючи саму природу їх ризику. А наявність ринку міжбанківського кредитування, що добре виконує функцію рефінансування "довгих" операцій, дозволяла банкам підтримувати прийнятну структуру залучених коштів.

Серед наукових досліджень депозитної політики комерційних банків слід зазначити роботи В. Вікулова, Н. Волкової, В. Гейця, О. Дзюблюка, С. Козьменка, В. Корнеєва, В. Купчинського, І. Ларіонової, Г. Панової, С. Шулькова, В. Дугласа, П. Друкера, М. Портера, Дж. Ф. Сінклі, Дж. К. Ван Хорна, спрямовані на розробку понятійного апарату, елементів депозитної політики банку, її складових частин. Результати досліджень у сфері моделювання, розробки механізмів, способів і методів депозитної політики містяться у роботах І. Винниченка, В. Іванова, О. Карачуна, О. Касимової, О. Лаврушина, В. Малютіна, А. Саркіяна, Л. Сергєєвої, В. Стельмаха, О. Стоянової, Е. Уткіна, В. Федотова, В.К. Бансала, Дж. Ф. Маршалла.

Проте існуючий механізм формування депозитної політики банку навіть з урахуванням високого професіоналізму менеджерів і застосування сучасних рекомендацій щодо ведення фінансових справ, у яких береться до уваги вірогідність негативних результатів, в Україні все ще має значний ступінь ризику.

Актуальність дослідження обумовлена істотним підвищенням ролі депозитної політики у забезпеченні стійкості і надійності як окремо взятого банку, так і економіки країни і необхідністю комплексних досліджень механізму взаємодії банківських установ з клієнтами у процесі формування ресурсного потенціалу.

Метою дослідження є розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності депозитної політики банків в умовах трансформації економіки.

Підвищує актуальність даної проблеми те, що українська фінансово-кредитна система розвивається згідно з проєвропейською банк-орієнтованою моделлю, в якій центральне місце належить банківському сектору. Це забезпечує концентрацію кредитних ресурсів. Виникає нагальна потреба у напрацюванні теоретичних, правових і адміністративно-організаційних механізмів регулювання фінансового сектору в контексті узгодження конституційних зобов'язань і фінансових можливостей країни. При цьому необхідно оптимально поєднати державне регулювання економіки та ринкове саморегулювання, що є актуальним не тільки для економічної політики європейських держав, але і для нових незалежних країн, створених на пострадянському просторі.

Тому, враховуючи, що Україна позначила для себе євроінтеграційний курс, наш фінансовий ринок у майбутньому чекають значні зміни, які виявлятимуться, перш за все, у розширенні присутності закордонних фінансових установ. Це змушує українські фінансові компанії вступати в жорстку конкурентну боротьбу. Виграти її можна буде тільки завдяки: створенню достатньої наукової бази, необхідної для розробки і проведення депозитної політики; підготовці наукових кадрів, здатних упроваджувати власні розробки з урахуванням особливостей України; створенню центрів, які зможуть координувати в масштабах держави роботу, пов'язану з формуванням ресурсного потенціалу; наявності надійної системи комунікації банків з громадськістю; підвищенню рівня банківських знань у населення, змістовного рівня спеціальних і науково-популярних публікацій; формулювання навичок зваженого і відповідального підходу політиків до проголошення різного роду заяв, що стосуються депозитної політики банків тощо.

Відносно заходів, що стосуються підвищення ефективності депозитної політики банку, ми є прихильниками ліберально-демократичного підходу. Цей підхід розроблений Всесвітнім банком спільно з канадськими вченими і зводиться до того, що проблема підвищення ефективності ресурсного забезпечення банків є наслідком ринкової незрілості економіки. Відповідно вона вирішиться сама собою у міру просування ринкових реформ, нормалізації ситуації у сфері оподаткування і загального поліпшення умов інвестиційного клімату в Україні. На підтвердження такої перспективи канадці послалися на банківську практику своєї країни, де ефективність депозитної стратегії держави не пов'язана сьогодні ні з масовим вивозом капіталу, ні з масовим приховуванням доходів, ні з широким використанням нелегальних каналів, ні з розробкою різноманітних схем фінансових спекуляцій. У світлі вищесказаного вважаємо доречним відзначити, що в Україні першочерговим є питання про запобігання використанню банківської системи для здійснення протиправних і сумнівних операцій, включаючи легалізацію доходів.

Діалектика життя змушує визнати, що разом із ринковою стабілізацією економіки потрібні адміністративно-державний вплив і спеціальні заходи, не пов'язані з макрорегулюванням. Питання тільки в тому, в чому ці заходи мають полягати. На нашу думку, додаткові адміністративні обмеження у сфері валютних операцій і вивозу капіталу неминуче гальмуватимуть припливу інвестицій до України і відповідно її економічний підйом. Натомість необхідно цілеспрямовано поліпшувати інвестиційний і підприємницький клімат, створюючи критичну масу довіри до уряду і фінансових інститутів. У розвинених країнах довіра до таких інститутів забезпечується тим, що їх діяльність контролюється законом і державою, а це гарантує захист вкладників від шахрайства. Зараз Україна знаходиться у такій ситуації, коли розвиток фінансових інститутів, ринків та інструментів здатний найбільш сильно впливати на темпи довгострокового економічного зростання.

Підвищення ефективності депозитної політики банків України необхідно починати з удосконалення банківського законодавства, а саме:

– ухвалення Верховною Радою України Закону «Про ощадну справу», який дозволив би забезпечити правову основу його організації і розвитку з урахуванням сучасних вимог;

– банківське законодавство має відображати всі форми відносин банків з органами державної влади і управління, з НБУ, а також між собою і клієнтурою. Банківські закони мають мати характер прямої дії для того, щоб звести до мінімуму втручання органів управління в діяльність банків;

– необхідне вдосконалення системи банківського ліцензування з метою усунення монополізму в діяльності банків, а також вирівнювання умов конкуренції між ними;

– для забезпечення повноти банківського законодавства, норми, що належать до банківської діяльності, необхідно включати до законодавчих актів з регулювання інших сфер діяльності;

– при вдосконаленні податкового законодавства необхідно зважати на специфіку банківського сектору і зацікавити його в розширенні своєї діяльності і підвищенні фінансової стійкості, тому що створення ефективної системи оподаткування є важливим напрямом регулювання банківського сектору.

Акцентуючи увагу на необхідності вдосконалення банківського законодавства, вважаємо, що потрібно починати не з внесення змін до законів і нормативних актів, а з використання всіх можливостей вже чинного вітчизняного законодавства. На наш погляд, існуючі законодавчі норми відкривають широкі можливості для вирішення цілого спектру питань у рамках розробки і впровадження ефективної ощадної політики держави.

Крім того, НБУ необхідно звернути увагу на створення економічних передумов для активізації процесу залучення довгострокових коштів населення. Тому особливої актуальності набуває питання нарощування капіталу Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Шляхи вирішення даної проблеми полягають в такому:

- необхідно збільшити кількість джерел формування коштів фонду, а також встановити норму відрахувань і для НБУ;

- кошти фонду можуть бути розміщені не тільки в державні, але і в іпотечні цінні папери;

- необхідно впровадити диференційовані ставки по вкладах банків до Фонду гарантування.

Одним із пріоритетних напрямів підвищення ефективності депозитної політики банку є вдосконалення структури банківського сектору і розвиток внутрішньогалузевої конкуренції. З метою підвищення конкурентоспроможності українських банків у світлі інтеграції до Євросоюзу доцільним є створення програми структуризації і консолідації банківської системи, підвищення рівня її капіталізації.

Що стосується ставок по депозитах, то вони в Україні однозначно мають знижуватися. Це ненормальне явище, коли в економічно розвиненій країні вигідніше відкривати депозит, ніж займатися підприємницькою діяльністю. Основною метою депозитних вкладень є перенесення вартості грошей у часі, а не отримання доходу. Тобто ставка по депозиту теоретично не має перевищувати рівень інфляції у країні. Понизити процентні ставки вдасться тільки тоді, коли рівень інфляції буде достатньо низьким, а національна грошова одиниця - достатньо стабільною.

Після викладу рекомендацій щодо поліпшення ефективності депозитної політики на рівні держави, звернемося до розгляду можливих варіантів вирішення даної проблеми на рівні самих банків. Кожен банк повинен мати власну депозитну політику, вироблену з урахуванням специфіки його діяльності і критеріїв оптимізації даного процесу.

Підвищення ефективності депозитної політики можна досягти шляхом активного використання зарубіжного досвіду організації заощаджень населення. Особливу увагу слід приділяти організації і впровадженню накопичувальних інвестиційних схем, зокрема пенсійних рахунків, рахунків на оплату навчання, купівлю житла, а також підвищенню ролі банків у здійсненні договірних операцій, зокрема управлінню пайовими фондами. Досвід зарубіжних банків цікавий також з точки зору обслуговування корпоративних клієнтів. На особливу увагу заслуговує чіткий перебіг внутрібанківських процедур, що дозволяє досягти оперативності при продажу банківських послуг і скорочує операційні витрати, тоді як робота більшості українських банків з корпоративною клієнтурою часто заснована на ексклюзивному підході, що знижує якість послуг і доходи банку в цілому.

Треба визнати, що вітчизняна банківська система, яка розвивається швидкими темпами сприйнятлива до зовнішніх змін і легко підлаштовується під нові вимоги ринку, виявляючи свою кон'юнктурність. Тому, враховуючи широке впровадження в банківську практику таких новітніх технологій, як інтернет-банкінг і телебанкінг, сучасним фінансовим установам для підтримки своєї конкурентоспроможності необхідно скорочувати витрати на персонал, техніку, оренду великих приміщень. У таких обставинах зміниться структура банківської системи, тобто поряд з традиційними відділеннями банків значну роль відіграватимуть високотехнологічні електронні центри, які за допомогою сучасних комунікативних систем пов'язують клієнта з операційною системою банку.

Подальший розвиток вищезазначеної тенденції може звести нанівець один із найважливіших на сьогодні чинників вибору клієнтом банківської установи, який полягає в територіальній близькості. Йдеться, по суті, про нівелювання такої традиційної конкурентної переваги, як тривалі особисті контакти з клієнтами, оскільки нові комунікаційні технології замінять традиційні канали спілкування, що відкривають можливості долати будь-які територіальні і часові обмеження в буквальному розумінні.

При моделюванні депозитних операцій і побудові власної внутрішньої моделі депозитної політики банку автор порадив би як один з основних показників економічної ефективності ощадної стратегії, що проводилася, використовувати величину економічної прибутковості. Даний показник розраховується на базі економічної доданої вартості (economic value added – EVA), концепція якої запропонована американською консультаційною компанією «Stern Stewart & Co». Концепція економічної прибутковості претендує на роль нової методології корпоративного управління в сучасних умовах. Крім того, доцільним є використання як критерію оптимальності в моделі депозитної політики банку мінімального загального фінансового ризику і максимальної гарантованої економічної прибутковості на активи і на капітал.

Менеджери банку мають керуватися рекомендованими термінами розміщення вільних ресурсів, якщо вони хочуть захистити банк від ризику втрати ліквідності, а також від валютного і процентного ризику. Якщо ж терміни інвестування залучених ресурсів порушуються через потреби клієнтів або через прагнення отримати більший процентний дохід, трансформуючи коротші ресурси в довші, то особи, що відповідають за управління активами і пасивами банку, мають усвідомлювати, що в моменти утворення негативного прогнозованого обсягу вільних ресурсів банк піддаватиметься не тільки ризику втрати ліквідності, якщо до даного моменту він не зможе залучити необхідного для виконання зобов'язань обсягу ресурсів, але і процентному, а у разі утворення розривів за однією з валют за наявності надлишку ліквідності за іншими, і валютному ризику. Якщо допустимі системою стратегічних лімітів позиції щодо процентного і валютного ризиків у цей момент часу будуть перевищені, менеджери мають вжити застережливих заходів щодо хеджування відкритих позицій банку,

укладаючи відповідні термінові контракти, або залучаючи ресурси у відповідній валюті і відповідній тривалості у нинішній момент управління. Верхньою допустимою межею розриву ліквідності можна вважати рівень відкритих на банк кредитних лімітів з боку інших контрагентів фінансового ринку. Решту браку ліквідності банк зможе поповнити тільки за рахунок роздрібних ресурсів, на залучення яких потрібно, як правило, значно більший час, ніж для отримання міжбанківського кредиту. У деяких випадках економічно доцільним може виявитися не уникнення конкретного ризику, а мінімізація фінансових втрат від його реалізації. У даному випадку може допомогти страхування.

Оскільки стабільна зміна обсягів банківського бізнесу визначається не стільки разовим залученням крупних депозитів, які після закінчення терміну закінчення договору можуть зникнути з банку, тому що з'являться більш високодохідні напрями розміщення вільних фінансових ресурсів, скільки приростом або відтоком основних депозитів, велика частина яких є депозитами до запитання, тому приріст стабільних залишків на поточних рахунках потрібно прогнозувати дуже обережно: тенденції минулого можуть суттєво змінитися в поточному періоді у зв'язку з вичерпанням можливостей освоєного сегменту ринку, зростанням конкуренції з боку інших кредитних установ, загальноекономічною ситуацією. Зменшення ж обсягу стабільних залишків на рахунках до запитання необхідно планувати обов'язково.

Для прогнозу ліквідності рекомендуємо використовувати метод пасивної еволюції. Він дає можливість побудови різних сценаріїв зміни грошових потоків, які мають враховувати всі розроблені у процесі стратегічного планування ситуації: економічну стабілізацію, що супроводжується додатковим припливом ресурсів, які потребують свого розміщення; стандартну, яка визначається тенденціями минулих періодів, і кризову, коли дострокове вилучення депозитів, що оцінюються банком як стабільні, призведе до проблем із ліквідністю. Визначати надлишок ліквідності ми порадили б, після того, як буде спрогнозований обсяг ліквідних активів і виходячи з принципу їх балансування з нестабільними пасивами.

У разі використання сценарного прогнозування воно дозволяє знизити невизначеність, тому що відповідно до вимог до сценарного простору, багато сценаріїв вибираються таким чином, що вбирають в себе всю невизначеність. На цьому етапі враховується волатильність депозитної політики, вплив зовнішніх чинників, попередня динаміка, тенденції розвитку. У результаті зниження невизначеності вхідні параметри моделі стають рафінованими. Як наслідок, зростає точність моделі. Під час побудови моделі під конкретний сценарій враховуються саме ті чинники, які мають найбільше значення для моделі. Таким чином, цей підхід дозволяє вирішити ряд проблем, зокрема досягається велика точність моделі депозитної політики банку, оскільки модель враховує особливості навколишнього середовища і вплив різних чинників, а також досягається можливість оцінки різних ситуацій за декількома шляхами розвитку.

Таким чином, підсумовуючи все вищесказане, визначимо основні рекомендації і напрями, що стосуються підвищення ефективності проведення депозитної політики банку:

- розвиток депозитних операцій з населенням на основі упровадження нової техніки і технології банківського обслуговування фізичних осіб;
- забезпечення високої стійкості залучених банком коштів;
- активне використання процентної політики як методу стимулювання розміщення коштів на різні види депозитів;
- розширення обсягу термінових депозитів шляхом використання коштів спеціального призначення, які знаходяться на рахунках підприємств;
- розширення практики залучення коштів клієнтів на ощадні вклади, тому що вони є найбільш стійкою частиною мобілізованих банком ресурсів.

Використання в практичній діяльності розглянутих напрямів вдосконалення операцій, що стосуються формування ресурсної бази банків, могло б значною мірою розширити їх можливості у сфері мобілізації ресурсів і їх ефективного розміщення. Подальше збільшення ролі депозитних операцій банків, їх розвиток і зростання до рівня світових стандартів здійснюватиметься в міру створення у нашій країні всіх необхідних умов, властивих ринковій економіці.

## Список літератури

1. Бицька Н. Кошти населення у формуванні ресурсної бази банків // Вісник Національного банку України. - 2004. - №12. - С.26.
2. Вожжов А.П. Формування ресурсів комерційних банків // Фінанси України. - 2003. - №1. - С. 116-129.
3. Гладких Д. Структура банківських кредитів і залучених коштів як дзеркало економічного здоров'я держави // Вісник НБУ.-2005.-№11.-С.26-31.
4. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика/Долан Эдвин Дж. – М.: Экономика, 1994. – 375 с.
5. Дзюблюк О. Ринок банківських послуг: теоретичні аспекти організації і стратегії розвитку в Україні // Банківська справа. - 2005. - №3. - С.40-52.
6. Онишко С. Деякі проблеми кредитного забезпечення потреб економіки інноваційного типу: досвід України // Вісник НБУ. - 2004. - №4. - С.50-53.
7. Синкли мл. Джозеф. Управление финансами в коммерческих банках. Москва: Catallaxy, 1994. – 145 с.

*В. Подплетний*

### **Пути повышения эффективности депозитной политики банков**

В статье рассматриваются вопросы совершенствования процесса разработки и реализации депозитной политики банками Украины. Осуществлен анализ особенностей формирования депозитных ресурсов банковских учреждений в условиях трансформации экономики. Разработаны рекомендации относительно совершенствования механизма формирования депозитной политики и инструментов ее реализации в контексте согласования конституционных обязательств и финансовых возможностей банковских учреждений. Предложены рекомендации относительно развития депозитных операций с населением на основе внедрения новой техники и технологии банковского обслуживания физических лиц.

*V. Podpletniy*

### **Directions of increase efficiency banks deposit policy**

The questions about perfection of development and realization deposit policy the jars of Ukraine process are examined in the article. The analysis of features formation of deposits resources bank institutions is carried out in the conditions of economy transformation. Recommendation in relation to perfection of forming mechanism deposit policy and instruments of its realization in the context of concordance of constitutional obligations and financial possibilities bank institutions are developed. A new technique and technology of bank maintenance about physical persons are offered in the recommendation of relation to development deposits operations with a population on the basis.

Одержано 15.11.09

УДК 330.142.22

**В.П. Кравченко, доц., канд. екон. наук**

*Кіровоградський національний технічний університет*

## Значення інформації в управлінні фінансово-банківською системою

Запропонована система інформаційних потоків в банківській сфері. Розглянуті елементи інформаційної системи та визначено їх недоліки та переваги. Надано шляхи забезпечення ефективного використання системи інформаційних потоків.

**банківська система, інформаційні потоки, інформаційна система, фінансово-банківська система зовнішня та внутрішня інформація, комерційні банки**

У сучасних умовах світового соціально-економічного розвитку, особливо актуальною областю стало інформаційне забезпечення процесу управління, необхідної для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Без інформації і її аналізу неможливо ефективне функціонування і розвиток діяльності фінансово-банківської системи. Організована система інформаційних потоків відіграє роль в ефективному управлінні і сприяє досягненню стратегії банку, яка полягає у залученні клієнтів, розширенні сфери збуту своїх послуг, завоюванні міцних позицій на кредитному ринку і у кінцевому підсумку підвищенні прибутковості.

Розвиток інформаційних систем та технологій в банківській діяльності переживають дещо суперечливий, але достатньо активний розвиток. Оскільки фінансово-банківська система відрізняється високою динамічністю процесів і швидкістю обороту капіталу, підвищеною чутливістю до модифікацій у зовнішньому середовищі і ринковій кон'юктурі.

Теоретичні та практичні аспекти розвитку інформаційних систем у фінансово-кредитних установах висвітлені у цілому ряді наукових праць серед яких можна відмітити Рогач І. Ф., Сендзюк М. А., Антонюк В. А. Єрьоміна Н. В., О.Г.Чумаків та ін. Між тим, ситуація розвитку інформаційних потоків банківською системою засвідчує, що продовження наукових пошуків у цьому напрямі не втрачає своєї актуальності.

В деяких теоретичних джерелах з питань управління підкреслюється, що характерною ознакою сучасного підприємництва є те, що мета – це напрямок, а не кінцевий пункт, тому для її досягнення потрібна постійна готовність до змін і реакція на зміну факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Все перелічене в повній мірі можна віднести і до діяльності комерційного банку, враховуючи специфічні особливості його управління.

На сучасному етапі банківська сфера має прогресивні інформаційні системи які дозволяють своєчасно отримувати інформацію і приймати управлінські рішення в середині банків. Але банківська система України має певні вади: це відсутність у банків ефективних систем інформаційних потоків, необґрунтовано високий рівень банківських витрат на інформаційне видання та рекламу, низький рівень банківського менеджменту та корпоративного управління, недосконала структура ресурсної бази з переважанням дорогих залучених коштів, недостатня прозорість діяльності банківських установ.

Управління діяльністю комерційного банку на сучасному етапі багато в чому залежить від забезпечення інформацією населення про свою діяльність, що вимагає пошуку нетрадиційних підходів і нових поглядів.

Мета даної статті полягає у розробці системи інформаційних потоків в банківській сфері та розгляду елементів зовнішньої інформації як складових системи.

Інформаційна система характеризується параметрами входу та виходу які є взаємозалежними, між ними існує прямий причинно-наслідковий зв'язок, що виявляється у функціонуванні системи. Окрім вхідних і вихідних параметрів, система характеризується множиною змінних, які визначають внутрішній стан (рис.1).

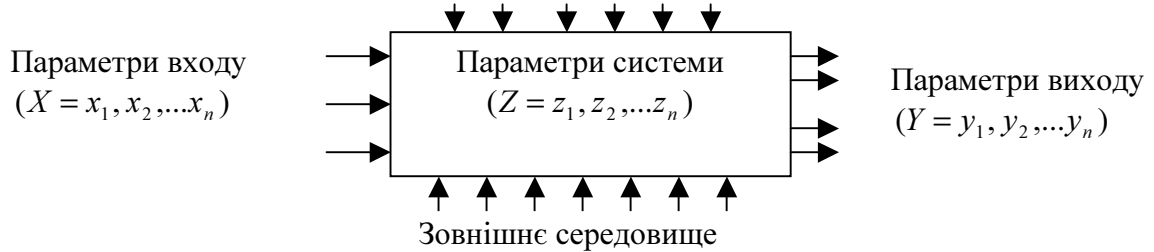


Рисунок 1 – Основні характеристики інформаційної системи

Розглянута інформаційна система має загальний вигляд і визначає тільки внутрішній стан, тому нами пропонується система інформаційних потоків яка встановлює зв'язок з банківською системою і суспільством рис.2.

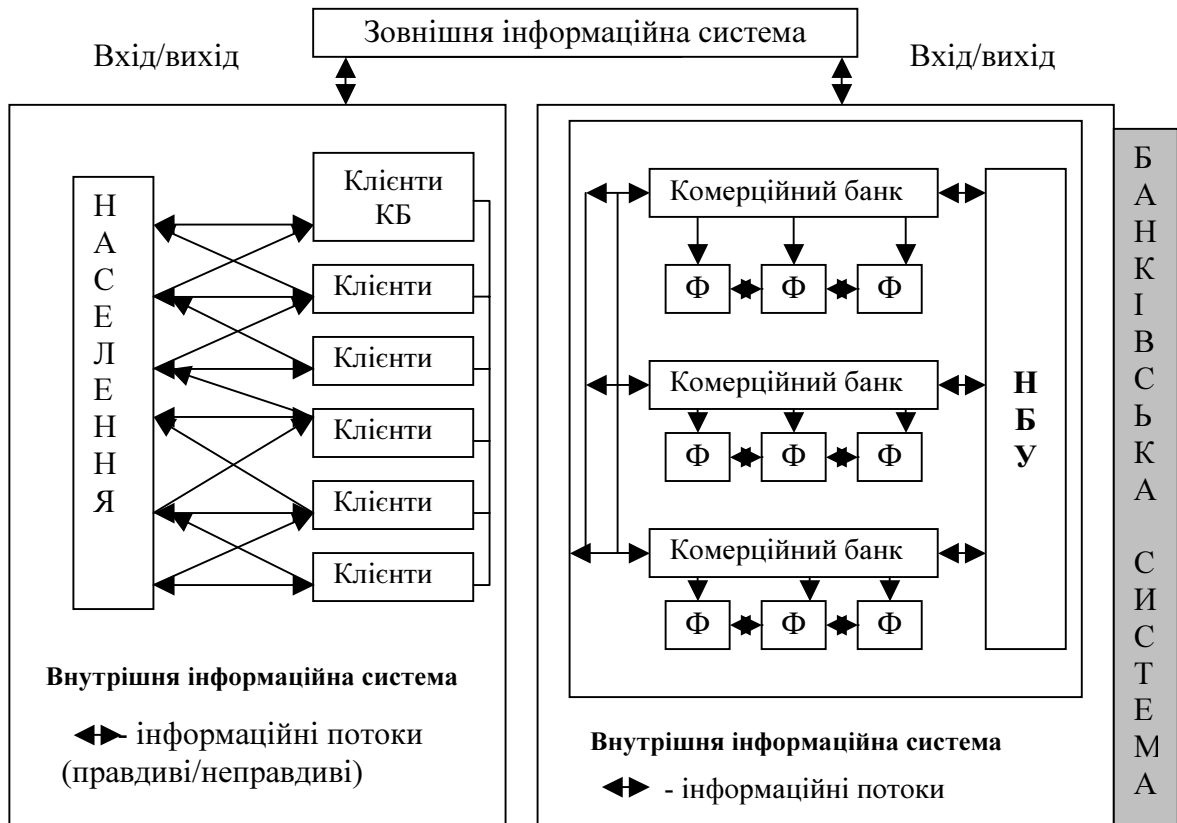


Рисунок 2 – Система інформаційних потоків в банківській сфері

Інформаційна система для банківської сфери є джерелом ефективного управління фінансово-банківською системою і її слід розглядати як інформацію, що надається комерційним банком і ним отримується. Використовуючи надану інформаційну систему банки можуть визначатись щодо виходу цінної та потрібної зовнішньої інформації. На сьогоднішній день банки не мають чіткого розмежування між внутрішньою інформацією яка повинна використовуватись для прийняття



обґрунтованих управлінських рішень і зовнішньою інформацією яка є необхідною та зрозумілою для населення та клієнтів банку. Будь-яка фінансово-банківська структура, являючись цілеспрямованою системою, повинна швидко дізнаватися про всі зміни середовища, розуміти їх значення і вибирати найкращу відповідну реакцію, що сприятиме досягненню мети.

Комерційні банки інформують населення про свій успіх та стабільність в розрізі блоків:

- “Бізнес, Активи” (фінансові результати та діяльність акціонерів відносно банку);
- “Продуктивний ряд” (комплексне обслуговування);
- “Зовнішні та внутрішні комунікації” та ін.

Нами було проведене анкетування серед клієнтів та населення у виділеннях та філіях таких банків як: Приватбанк, Укрсоцбанк, Райффайзен Банк Аваль та Ощадбанк і встановлено, що їх цікавить така інформація як: кількість клієнтів що обслуговуються в банку, депозитна політика, кредитна політика, місце розташування банку, оцінка незалежних експертів. Недовіру виявили до такої інформації як: фінансові результати банків, діяльність акціонерів відносно банків, показника репутаційної стабільності банків та їх надійності.

Результати дослідження, дозволили зробити висновок, що банківські інформаційні джерела для клієнтів несуть необґрунтовано високий рівень витрат на їх видання і включають інформацію яка несе в собі недовіру і незрозумілість для більшості верств населення, що в свою чергу може впливати на фінансовий стан банку.

При просуванні банківських послуг, розрахованих на населення, використовується предметна комунікація, спрямованої на створення іміджу не тільки банку, але й конкретних банківських послуг. Але на практиці виявляється, що привабливі пропозиції дуже часто приховують для клієнтів масу неприємних несподіванок, не тільки у кризових, але й у стабільних ситуаціях. Також слід не забувати, що інформація може мати форму стихійного поширення чуток, тобто неформальних каналів зв'язку між людьми (рис.2), і це також може вплинути як позитивно так і негативно на фінансовий стан комерційних банків.

В інформаційній системі банки часто використовують рекламу, яка тісно поєднана з життєвим циклом банківських послуг, що в фінансово-банківській сфері має свою специфіку. Процес розвитку реклами багато в чому залежить від реакції одержувачів рекламного повідомлення, оскільки реклама — це форма комунікації, яка спрямована на значну кількість респондентів і може викликати ланцюгову реакцію. Ця реакція стосується всієї комерційної мережі банків, його клієнтів, а також конкурентів. Отже, реклама має мультиплікаційний ефект впливу, як на економіку, так і на суспільство, і ефект цього впливу залежить від професіоналізму працівників банку.

Реклама має такі переваги:

- реклама здатна інформувати про нові послуги банку масову аудиторію і породжувати масовий попит, а також стимулювати збут на вже відому споживачу послугу. Універсальність реклами полягає в тому, що вона може охопити будь-який географічно розкиданий ринок;
- реклама здатна створити сприятливий образ як банківській послугі, так і самому банку не тільки у споживачів, але й у всього суспільства.

Банки повинні виважено та професійно використовувати рекламні послуги оскільки вони можуть мати неефективний високий рівень витрат. Оскільки реклама по перше: не враховує індивідуально-психологічні особливості об'єктів комунікації і має неперсоніфікований і знеособлений підхід який знижує ефективність інформаційного процесу; по друге реклама як засіб комунікації являє собою в основному монолог, що

знижує ефективність інформаційного процесу; по третє надлишок рекламної продукції на ринку призводить до зниження бар'єра сприйняття повідомлення одержувачем, що також знижує ефективність впливу реклами.

Інформація може мати форми достовірної і недостовірної. На практиці достовірна інформація, отримана банками від клієнтів, може бути надзвичайно цінною, що дає змогу підвищити імовірність досягнення цілі. Недостовірна та недостатня інформація може негативно вплинути на ефективність управління фінансово-банківською системою. Отже, від достовірності інформації залежать ефективність управління, дієвість рішень, що приймаються, успішність здійснення контрольних та інших функцій у банках і вони повинні періодично надавати організовану зовнішню інформацію щодо свого продуктивного ряду.

З метою забезпечення ефективного використання системи інформаційних потоків потрібно:

- збалансоване співвідношення між внутрішніми та зовнішніми джерелами інформації;
- одержання інформації від своїх клієнтів, шляхом прямого опитування, анкетування та інших прийомів;
- чітке розмежування зовнішньої інформації для клієнтів та населення і внутрішньої для управління фінансово-банківською системою;
- забезпечення керівництвом банку інформацією про громадську думку.

## Список літератури

1. Костіна Н.І. та ін. Банки: сучасні інформаційні технології: [Навч. посібник] / Костіна Н.І., Антонов В.М., Ганах Н.І.; Нац. акад. держ. податк. служби України. — 2-е вид., перероб. і допов.. — Ірпінь, 2004. — 359 с.

*В. Кравченко*

### **Значение информации в управлении финансово-банковской системой**

В статье представлена система информационных потоков в банковской сфере. Рассмотрены элементы информационной системы и установлено их недостатки и преимущества. Предложены пути обеспечения эффективного использования системы информационных потоков.

*V. Kravchenko*

### **The meaning of information in the control of financial – bank system**

In clause the system of information flows in bank sphere is submitted. Is considered elements of information system and is established their lacks and advantages. The ways of maintenance of an effective utilization of system of information flows are offered.

Одержано 08.12.09

УДК 336. 7

**І.Г. Брігченко, д-р екон. наук, О.Г. Трикозенко, асп.**  
*Кіровоградський національний технічний університет*

## Методика оцінки вартості клієнтеля нематеріального активу банку

У цій статті запропонована методика проведення оцінки клієнтської бази комерційного банку з урахуванням різних економічних коливань, фаз ділового (економічного) циклу. Жоден комерційний банк не може існувати, розвиватися та мати доходи без нематеріального активу. Нематеріальний актив бере участь у формуванні вартості комерційного банку. В статті аналізується, як впливає зміна відсоткової ставки за кредитом на вартість клієнтеля.

**клієнтеля, реальний дохід, валовий дохід, стагнація**

Стан, у якому зараз перебуває банківський ринок України, підштовхує власників комерційних банків шукати іноземних інвесторів. У теперішній ситуації власники комерційних банків намагаються всіма способами поповнити свій статутний фонд для того, щоб збалансувати свої рахунки й надалі працювати. Крім того, стан банківського ринку України змушує багатьох власників комерційних банків аналізувати можливість продажу свого бізнесу.

Власники комерційних банків добре розуміють, що криза в економіці може зовсім знищити їхній бізнес. Тому багато хто з них розробляє нові стратегії із виживання, а саме: об'єднання декількох малих банків в один, поповнення свого уставного фонду за рахунок продажу пакету акцій інвестору або повний продаж бізнесу іноземним інвесторам. У кожному з цих випадків комерційний банк проводить оцінку вартості свого бізнесу. Така економічна ситуація тільки збільшила попит на цей вид послуг.

Клієнтська база є складовою кожного комерційного банку. Кожен комерційний банк має велику потребу в цьому нематеріальному активі. Отже, проводячи оцінку вартості комерційного банку, ми повинні обов'язково враховувати й вартість цього нематеріального активу, а саме клієнтеля. Клієнтеля – це наявність постійних клієнтів у підприємства, перспективи його розвитку. Таке визначення належить М.І.Кулагіну [3, С. 4]. Походження слова клієнтеля (від лат. *cliens* – слухняний; залежний, підлеглий) – форма соціальної залежності, яка виникла в епоху розпаду родового суспільства на території Італії серед латинів, сабінів і етрусків. [7]. Термін клієнтеля може використовуватися у сферах, де відбуваються товарно-матеріальні стосунки між продавцем та покупцем.

Вивченню цього питання, пов'язаного з оцінкою вартості банківської кредитної установи, багато уваги приділили у своїх працях такі вчені, як: І.О. Ніконова, Р.М. Шамгунов, А. Рум'янцев, Є. Биховська, І.М. Парасій – Вергуненко. Водночас ці автори досліджуючи проблему оцінки комерційного банку, а саме нематеріального активу (клієнтеля), не приділили достатньої уваги зазначеній проблемі внаслідок чого, значно знижуються можливості банку щодо підвищення ефективності своєї діяльності й немає можливості врахувати всі наявні резерви й повною мірою оцінити ринкову вартість комерційного банку як фінансової структури.

Виходячи з цього, метою нашої статті є пропозиція застосування наступних двох методів оцінки нематеріально активу, які розглянуті в основній частині статті.

Розглянемо перший метод розрахунку вартості клієнтської бази банку. Для цього нам потрібно визначити наступні необхідні вихідні дані, а саме:

- «фінансова потужність» (позначення  $f$ ) – частка певної клієнтської групи в загальній кількості кредитів, виражена у відсотках;
- емпіричний коефіцієнт ризику (позначення  $r$ ) – число, що показує, яка частка тієї чи іншої групи відмовиться від послуг кредитування ( $r < 0$ ) або на яку частку рівень кредитування збільшиться ( $r > 0$ );
- величина зміни емпіричного коефіцієнта  $a$  (коефіцієнт Вейбулла) задається за роками [3, С.60];
- суму, яку банк може надати у вигляді кредиту для обчислень, беремо такою, що дорівнює 10000000 грн.

Початкову вартість клієнтели знаходимо за формулою

$$S_{\text{початкова}} = \sum_{i=1}^n S \cdot f_i \cdot k_i, \quad (1)$$

де  $f_i$  та  $k_i$  – «фінансова потужність» та середній рівень кредиту для  $i$ -ої групи клієнтів відповідно.

Клієнтська база банку - це кількість людей яких необхідно просегментувати для того, щоб мати змогу правильніше провести розрахунки.

Для цієї сегментації використовувалася таблиця 1, звідки маємо  $n = 1$ .

„А” – клієнти, які користуються разовими послугами (обмін валют, переказ грошових коштів.....). „Б” – постійні клієнти банку

Таблиця 1 – Сегментація клієнтели

				% від загальної кількості («Фінансова потужність») ( $f$ )	Емпіричний коефіцієнт ризику ( $r$ )	Номер групи клієнтів ( $i$ )	
Фізичні особи	А	Короткострокові		2%	-0,3	1	
		Короткострокові		4%	-0,2	2	
	Б	Середньострокові	Молоді сім'ї		4%	-0,15	3
			Студенти		1%	-0,5	4
			Пенсіонери		3%	0,05	5
			Працівники бюджетної сфери		4%	0	6
	Довгострокові	Сім'ї зі стажем		7%	-0,1	7	
		40 – 55 років		7%	-0,3	8	
		>55		8%	-0,4	9	
		Працівники бюджетної сфери		4%	0	10	
Юридичні особи	Активні			25%	0,2	11	
	Пасивні	Персонал		7%	0,1	12	
		Партнери		8%	0,1	13	
		Дочірні підприємства		6%	0,05	14	
		Клієнти компанії		9%	-0,05	15	

Середні рівні кредитів для різних груп клієнтів задано в таблиці 2.

Таблиця 2 – Рівень відсоткових ставок по кредитах

Фізичні особи	Нерухомість	25%
	Авто	22%
	Готівка	35%
Юридичні особи		22%

Будемо вважати, що кредити розподіляються рівномірно. Тобто для середньострокових та довгострокових кредитів фізичних осіб (молоді сім'ї, сім'ї зі стажем, люди віком 40 – 55 років та старші): *Нерухомість* : *Авто* : *Готівка* = 1 : 1 : 1. Що стосується короткострокових кредитів, то вони мають відсоткову ставку 35%.

Після першого періоду (наприклад, 1 рік) треба врахувати емпіричний коефіцієнт ризику. Отримаємо формулу:  $S_1 = \sum_{i=1}^n S \cdot f_i \cdot (1+r) \cdot k_i$ . (2)

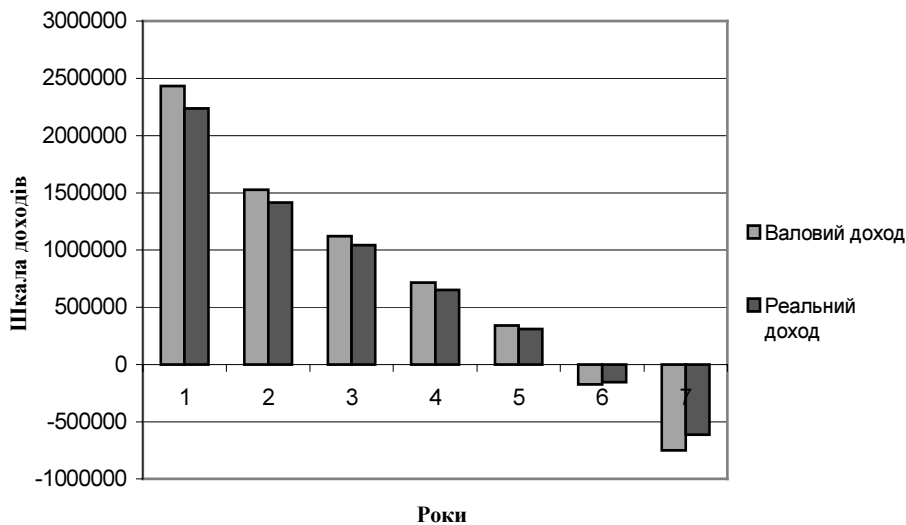
Ця формула дає можливість проаналізувати лише один рік. Для того, щоб ми могли використовувати формулу та проаналізувати проміжок часу в декілька років, її необхідно було дописати.

Для другого й подальших періодів формула, яку будемо вважати загальною, має вигляд:

$$S_m = \sum_{i=1}^n S \cdot f_i \cdot (1+r)^m \cdot k_i \cdot a_1 \cdot \dots \cdot a_{m-1}. \quad (3)$$

Усі обчислення проведені за допомогою електронної таблиці Ексел.

### Валова і реальна вартість клієнтелі



Графік 1 – Валова і реальна вартість клієнтелі

Реальний дохід – грошовий дохід, визначений з урахуванням реальних цін на товари й послуги та утриманих податків. Це означає кількість благ, що їх можна придбати за отримані доходи [6].

Валовий дохід (*англ. gross income*) – частина вартості виробленої валової продукції та наданих послуг за вирахуванням вартості матеріальних витрат, тобто знову створена вартість, до якої входить заробітна плата та прибуток [4, С. 32].

Аналізуючи отримані результати, можна зробити наступні висновки. Керівники банку повинні стежити за зміною емпіричного коефіцієнта ризику. У разі його зниження (тим більше переходу у від'ємну площину) потрібно звернути увагу та

враховувати наслідок із закону Оукена, в якому необхідно знижувати відсоткову ставку з кредитних продуктів для певних сегментів клієнтів. У разі зменшення відсоткової ставки з кредитів на 1% емпіричний коефіцієнт ризику зростає на 0,05. Тобто, якщо при ставці відсотка 35% емпіричний коефіцієнт  $r = -0,4$ , то при зниженні цієї ставки на 8% він буде дорівнювати  $r_1 = r + 0,05 \cdot 8 = 0$ . Таким чином, вплив клієнтів відбувається лише за рахунок коефіцієнта Вейбулла.

Для прикладу. 2007 року банк отримав від'ємний реальний дохід:  $S = -148700,4$ . Без зміни податкової ставки очікуваний дохід 2008 року  $S = -607466,936$ . Якщо змінити відсоткову ставку з кредитів тільки для групи «бюджетники» з 35% до 30%, тоді  $r = 0,25$ , й очікуваний дохід  $S = -553223,115$ . Якщо ж цю відсоткову ставку змінити для групи «активні клієнти» з 22% до 20%, то очікуваний дохід  $S = -269827,356$ . Нарешті, якщо для всіх груп клієнтів зменшити відсоткові ставки на 2%, то  $S = 70196,78 > 0$ . У результаті зменшення кредитної ставки банк отримує ряд переваг, а саме: збільшення кількості клієнтопотоків (більша кількість клієнтів у змозі отримати кредит через зменшення відсоткової ставки) та зменшення відсотку ризику неповернення кредиту.

Другий метод розрахунку вартості клієнтської бази банку полягає в тому, що аналіз клієнтської складової ґрунтується на розробленні двох груп показників: індикаторів запізнілої дії та випереджальних індикаторів [1, С.50]. Класифікація індикаторів запізнілої дії, які розкривають основні напрямки аналізу та відповідні показники, що їх характеризують, наведені в таблиці №3 (рядки 1 – 4) [2, С.71].

Таблиця 3 – Класифікація показників для аналізу клієнтської бази банку

1	Аналіз динаміки клієнтів	<ul style="list-style-type: none"> <li>• абсолютний приріст кількості клієнтів;</li> <li>• темп зростання кількості клієнтів;</li> <li>• темп приросту кількості клієнтів;</li> <li>• темп зростання залишків на поточних рахунках клієнтів, грн.;</li> <li>• темп приросту залишків на поточних рахунках клієнтів, грн.</li> </ul>
2	Аналіз структури клієнтської бази	<ul style="list-style-type: none"> <li>• за видом валют;</li> <li>• за стажем обслуговування в банку;</li> <li>• за розміром середніх залишків на рахунках клієнтів;</li> <li>• за середнім розміром оборотів на рахунках клієнта;</li> <li>• співвідношення кількості клієнтів та працівників банку.</li> </ul>
3	Аналіз збереження клієнтів	<ul style="list-style-type: none"> <li>• коефіцієнт плинності клієнтів;</li> <li>• коефіцієнт постійності клієнтів;</li> <li>• коефіцієнт залучення клієнтів;</li> <li>• коефіцієнт розширення клієнтської бази;</li> <li>• рівень залучення нових клієнтів;</li> <li>• абсолютна кількість утрачених клієнтів за період;</li> <li>• середній стаж обслуговування клієнтів у банку;</li> <li>• ступінь відданості клієнтів.</li> </ul>
4	Аналіз завоювання ринку	<ul style="list-style-type: none"> <li>• абсолютна кількість клієнтів;</li> <li>• абсолютний розмір клієнтської бази в грн.;</li> <li>• коефіцієнт забезпеченості клієнтів банківськими продуктами.</li> </ul>
5	Аналіз задоволеності клієнтів	<ul style="list-style-type: none"> <li>• кількість скарг клієнтів та реакція банку щодо їхнього усунення;</li> <li>• кількість скарг, усунених протягом 1 контакту;</li> <li>• час, проведений з клієнтами;</li> <li>• час обслуговування клієнтів за видами банківських послуг;</li> <li>• швидкість обслуговування клієнтів та здійснення банківських операцій;</li> <li>• середня тривалість взаємостосунків з клієнтом;</li> <li>• відсутність помилок при здійсненні банківських операцій.</li> </ul>

6	Аналіз ефективності роботи з клієнтами	<ul style="list-style-type: none"> <li>• середній дохід на 1 клієнта;</li> <li>• дохід від цільового клієнта;</li> <li>• витрати, пов'язані з обслуговуванням клієнтів;</li> <li>• частка витрат цільового клієнта;</li> <li>• прибуток на 1 клієнта;</li> <li>• прибуток від цільового клієнта;</li> <li>• розмір ресурсів на 1 клієнта;</li> <li>• розмір балансового капіталу на 1 клієнта.</li> </ul>
---	--	---

Індикатори запізненої дії використовуються для дослідження вже виконаних дій, тобто мають ретроспективну спрямованість щодо прийняття відповідних управлінських рішень. Такі показники розкривають не чинники, а результати відповідних дій банківських службовців, тому належать до оцінених показників. Ці показники мають кількісний характер.

Слід зауважити, що структурний аналіз клієнтелі необхідно проводити окремо стосовно фізичної та юридичної клієнттури. За фізичними особами слід аналізувати не лише рахунки до запитання (карткові рахунки), а й депозитні рахунки. Щодо кредитів, то це кредити на авто, нерухомість, готівкові кредити. Інтервали, що визначають розмір середнього залишку на рахунках клієнтів (розмір залишків з кредитів), визначають емпіричним способом на підставі практики кожного конкретного банку.

Нехай банк надає 5 видів банківських послуг. Розглянемо два вектори:  $\vec{N} = (1;2;3;4;5)$  та  $\vec{K} = (k_1; k_2; k_3; k_4; k_5)$ , де компоненти вектора  $\vec{K}$  – кількість клієнтів, що користуються відповідною кількістю продуктів. Чисельник (з математичного погляду) – це скалярний добуток  $(\vec{N}, \vec{K})$ , тобто сума добутків відповідних координат. Узагальнений вигляд загального коефіцієнта забезпеченості клієнтів банківськими продуктами:

$$K_{забез} = \frac{\sum_{i=1}^n i \cdot k_i}{\sum_{i=1}^n k_i} \quad (4)$$

Наприклад,  $n = 5$  (банк надає 5 видів банківських послуг), тоді  $\vec{N} = (1;2;3;4;5)$ . Нехай  $\vec{K} = (1120;420;230;140;90)$ , тобто одним продуктом користуються 1120 клієнтів; двома – 420; трьома – 230; чотирма – 140; 90 клієнтів використовують усі п'ять продуктів. Тоді  $K_{забез} = \frac{1 \cdot 1120 + 2 \cdot 420 + 3 \cdot 230 + 4 \cdot 140 + 5 \cdot 90}{1120 + 420 + 230 + 140 + 90} = \frac{3660}{2000} = 1,83$ .

Коефіцієнт забезпеченості характеризує ступінь прихильності клієнтів до банку: чим більше банківських продуктів споживає клієнт, тим менший ступінь ризику, пов'язаний з відмовою від послуг даного комерційного банку. Кількість наданих послуг даному клієнту можна оцінити за кількістю відкритих клієнтських рахунків різного виду (кредитних, депозитних, розрахункових, за операціями з цінними паперами, позабалансових, що відображають гарантії та інші зобов'язання банку за операціями його клієнтів). Тенденція до зниження коефіцієнтів забезпеченості рідко буває позитивною ознакою, за винятком випадків навмисного скорочення послуг певного виду, коли реалізується стратегічне рішення виходу з відповідного ринку або значного збільшення кількості клієнтів. Швидке зростання коефіцієнта забезпечення порівняно із зростанням кількості клієнтів свідчить про якісну комерційну роботу щодо клієнтів.

Випереджальні показники характеризуються не тільки як кількісні, але і як якісні. Якісні показники описано в таблиці №1 (рядки 5 – 6). Зростання значень цих показників (крім показників витратності клієнтів) поряд з показниками динаміки розвитку клієнтської бази є непрямим показником правильної та ефективної політики банку в роботі з клієнтами.

**Висновки** Підбиваючи підсумки можна сказати, що коефіцієнт Вейбулла не залежить від діяльності комерційних банків. Він належить до показників стадії економічного циклу в макроекономічному розумінні. Найнижче своє значення він набуває під час економічної депресії. Останній найнижчий показник у світовій економіці зафіксовано 1992 року ( $a=0,72$ ). За оцінками провідних світових економістів, наприкінці квітня – початку травня 2009 року цей показник може сягнути найнижчого значення за останні 80 років і становитиме  $a=0,65$ . Найвищі значення цей показник набуває під час економічних піків. 1999 року: для країн ЄС  $a=1,23$ ; для США  $a=1,25$ . Це дало змогу комерційним банкам підвищувати кредитні ставки, що у свою чергу збільшило коефіцієнти ризику у від'ємному напрямку, і як наслідок, призвело до економічного спаду, а в деяких країнах – до стагнації [5].

Основним критерієм діяльності комерційних банків щодо збереження і поширення клієнтелі є швидке реагування на зміну фінансової ситуації, зміна (не лише в бік збільшення) банківських відсоткових ставок з кредитних продуктів, що дає змогу втримувати вже наявну клієнтську базу і в разі відсутності глибоких економічних криз. Необхідно проводити політику, спрямовану на зменшення відсоткових ставок з кредитних продуктів, а це допоможе залучати нових клієнтів.

Обидва методи спрямовані на отримання інформацію про те, як впливає зміна відсоткової ставки з кредитних продуктів на клієнтську базу банку. Перший метод можна використовувати в момент стабільності, коли відсутня різка циклічність в економіці, а другий метод – у моменти кризи. У подальшому необхідно глибше дослідити систему моніторингу клієнтелі в розрізі продуктової бази комерційного банку.

## Список літератури

1. Нивен Пол Р. Сбалансированная система показателей – шаг за шагом: максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов / Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс – Клуб, 2003 – 116 с.
2. Методика аналізу клієнтської бази банку. І.М. Парасій – Вергуненко //Фінанси України 2005 р. – №10 С. 68-75
3. Авдеев С.Н., Козлов Н.А., Рутгайзер В.М. Оценка рыночной стоимости клиентеллы – нематериального актива компании. – М.: Международная академия оценки и консалтинга, 2006. – 73 с. – (Библиотечка журнала «Имущественные отношения Российской Федерации»).
4. Осовська Г.В., Юркевич О.О., Завадський Й.С. Економічний словник. – К.: Кондор, 2007. – 358 с.
5. Офіційний сайт Українсько-Європейський дорадчий центр з питань законодавства (UEPLAC) – Етап IV / <http://www.ueplac.kiev.ua>
6. Библиотека Воеводина/ Економічна Енциклопедія <http://enbv.narod.ru/text/Econom/encyclo/str/E-675.html>
7. Античный мир. Словарь античности. Мифологический словарь <http://www.antmir.ru/html/k/klientela.html>

*И. Бритченко, А. Трикозенко*

### **Методика оценки стоимости клиентелы нематериального актива банка**

В данной статье предлагается методика проведения оценки клиентской базы банка с учетом различных экономических перепадов, фаз делового (экономического) цикла. Не один коммерческий банк не может работать, развиваться и получать прибыль без данного нематериального актива. Данный нематериальный актив влияет на формировании стоимости коммерческого банка. В статье анализируется, как влияет изменение процентной ставки на стоимость клиентелы.

*I. Britchenko, A. Trikozenko*

### **The methods of appraisal clientele not pecuniary assets of bank**

This article is about methods of valuation of the bank customer base with taking into account various economical variables, phases of business (economic) cycle. No commercial bank cannot be, develop and reseive incomes without this any pecuniary asset. Any pecuniary asset takes part in the forming value of the commercial bank. It's analyzed the influence of he interest rate changes on the value of customer base in the article.

Одержано 02.11.09



УДК 338.512

М.І. Гордієнко, доц., канд. техн. наук, А.В. Дегтяренко, асп.  
Сумський національний аграрний університет

## CVP-аналіз в аграрному виробництві: проблеми впровадження та переваги застосування

В статті обґрунтована доцільність застосування практики CVP-аналізу на сільськогосподарських підприємствах. Здійснено оцінку фактичного стану рентабельності та пов'язаного з цим витратного управління. Запропоновано заходи, необхідні для впровадження CVP-аналізу. Викладені універсальні підходи визначення тенденцій змін операційного важеля. Надано актуальні пояснення щодо управлінського впливу на постійні та змінні операційні витрати.

**витрати, важіль, прибуток, рентабельність, розподіл**

**Вступ** Реалії сьогодення в сільськогосподарському секторі дають право стверджувати, що рівень витрат від операційної діяльності є ключовим чинником розвитку будь-якого аграрного підприємства. Ефективне функціонування господарств залежить не тільки від зовнішньої цінової кон'юнктури, а й від здатності керівництва своєчасно реагувати на постійно змінні умови господарського середовища. Розширення виробництва на основі зростання інвестицій та підвищення обсягів довгострокових кредитів призводить до збільшення виробничих витрат господарств в абсолютному виразі. В результаті навіть цілком платоспроможне агропідприємство може отримати неочікувані збитки. Тому необхідність розгляду новітніх методик управління витратами та пов'язаних з ними показників рентабельності є очевидною.

**Постановка проблеми** Головною метою діяльності будь-якого підприємства є вихід на прибуткове виробництво. В сільському господарстві через його залежність від природно-біологічних факторів ця задача ще більше ускладнюється. Тому внутрішнє управління операційними витратами потребує докорінно нових прийомів, заснованих на CVP-аналізі. В агропромисловому виробництві нашої держави цей метод не має практичного впровадження, що пов'язано з нерозумінням основних його принципів і засад та недосконалістю облікового законодавства. Практика зарубіжних країн показує цінність застосування CVP-аналізу в системі управління витратами. Розподіл витрат на постійні та змінні дозволяє максимально деталізувати усі нюанси комерційної політики підприємства й виробити ефективні управлінські рішення щодо нормування, прогнозування та контролю витрат у виробничому циклі кожної конкретної групи чи навіть виду культур і тварин.

**Завдання** Детальне дослідження сутності методики CVP-аналізу в даній статті потребує вирішення наступних завдань:

- проаналізувати фактичний стан рентабельності на прикладі дослідної вибірки сільськогосподарських підприємств
- надати пояснення щодо показників, які застосовуються в CVP-аналізі;
- запропонувати зміни в системі управлінського обліку, необхідні для впровадження CVP-аналізу;
- визначити сутнісні характеристики постійних та змінних витрат;
- виявити універсальні тенденції змін операційного важеля.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій** Коробов М.Я. узагальнює ціль будь-якого аналізу: «...виявленням шляхів подальшого підвищення прибутковості при забезпеченні безпечної рівня ліквідності» [3, С. 17]. З цього приводу серед вчених [2, 4, 6]

існує думка, що витратне управління операційною діяльністю повинно ґрунтуватись на засадах CVP-аналізу. Складність застосування даного методу по відношенню до аграрних підприємств, як з рештою і до всіх економічних суб'єктів, полягає в тому [5, 7], що ключовим принципом управління в CVP-аналізі є розподіл усіх операційних витрат на постійні (ПОВ) та змінні (ЗОВ). Але ні сучасна система бухгалтерського обліку, ні, тим паче фінансова звітність не можуть надати достатньо деталізованих даних аби можна було здійснити такий розподіл. Потрібна докорінна перебудова всієї системи економічної інформації. Однак, будь-яке господарство за наявності волі керівництва на радикальні зміни в силах пристосувати внутрішній управлінський облік до базових умов CVP-аналізу.

**Основні результати досліджень** До розгляду взята вибірка аграрних підприємств Сумської області поділена на три групи відповідно до певних значень ключового параметра на кінець 2007 року. Ключовим параметром обрано коефіцієнт забезпеченості власними коштами (КЗВК), який характеризує віддаленість господарства від стану банкрутства та визначається за формулою:

$$\text{КЗВК} = (\text{ОА} - \text{ПЗ})/\text{ПЗ},$$

де ОА – оборотні активи;

ПЗ – поточні зобов'язання.

Перша група підприємств має нестійкій фінансовий стан – КЗВК Є [0;0,4); друга група має нормальну стійкість - КЗВК Є [0,4;0,8); третя група має абсолютну фінансову стійкість - КЗВК Є [0,8; +∞). Кожна група господарств в свою чергу поділена на три підгрупи відповідно до аграрної підгалузі – рослинництво (Р), тваринництво (Т), змішана (З). Таким чином, літера означає сільськогосподарську підгалузь, а цифра - фінансову стійкість. Всі розрахунки надалі зроблені, як середні по кожній підгрупі, вхідні значення взяті за станом на кінець 2007 року [1]. (табл. 1)

Таблиця 1 – Вибірка господарств та показники, взяті для дослідження

Код підгрупи	Р1	Т1	З1	Р2	Т2	З2	Р3	Т3	З3	Всього
Кількість господарств	17	9	11	43	29	11	34	29	7	190
Витрати, разом, тис. грн.,	4956	7356	3731	3197	3766	12298	2461	2983	6313	-
в тому числі: - виробничі	4261	6324	3207	2748	3237	10572	2115	2564	5428	-
- адміністративні	326	484	245	210	248	809	162	196	415	-
- збутові	112	166	84	72	85	277	55	67	142	-
- інші операційні	258	383	194	166	196	640	128	155	328	-
Виручка, тис. грн.	5670	6752	3814	3358	3373	7824	2566	2939	4170	-
Окупність витрат, %	114	92	102	105	90	64	104	99	66	-

З таблиці видно, що групування господарств за ступенем зміцнення фінансової стійкості не відповідає фактичному рівню окупності їх витрат. Звідси і відсутність прямих тенденцій розвитку, які, здавалось би повинні бути зростаючими разом із підвищенням КЗВК, і великі відхилення серед підприємств кожної групи різних сільськогосподарських підгалузей. Причина цього криється не стільки в класичній дилемі фінансового менеджменту – «ліквідність або рентабельність, скільки в засиллі посередницьких структур на аграрному ринку. Через їх цінову дискримінацію одні підприємства, не маючи достатнього обсягу оборотних засобів, жертвують рентабельністю і спрямовують рештки ліквідних активів на покриття зобов'язань, інші, навпаки, погіршують розрахункову дисципліну, щоб вийти на окупне виробництво, треті знаходять між цими двома варіантами середину і лише ті, які спромоглися обійти перекупників, виходять на позитивний фінансовий стан.

Вагомим кроком на шляху фінансової стабілізації за всіх описаних обставин може стати впровадження практики CVP-аналізу у витратне управління, але для цього потрібно здійснити наступні підготовчі заходи:

– кожен витратний рахунок розбити на дві частини: у першій показувати ПОВ, а в другій - ЗОВ.

Потребу у подібному кроці можна пояснити на прикладі витрат на заробітну плату. У багатьох господарствах діють одразу декілька систем оплати праці, основаних як на погодинній, так і на відрядній формах. При чому обидві форми часто застосовуються по відношенню до одного й того самого робітника чи управлінця. Але, якщо відрядна частина його заробітної плати відноситься до постійних витрат, то погодинна – до змінних. В управлінському обліку такий розподіл відсутній. Складність розподілу витрат на змінні та постійні викликана тією обставиною, що існує доволі суттєва частка в загальній сумі витрат, які важко однозначно віднести до перших чи до других. До таких умовно – постійних витрат належать, наприклад, витрати на поточний ремонт зернозбирального комбайну, які не можливо прямо ув'язати із кількістю центнерів зібраного цим агрегатом збіжжя та розподілити на окремі культури;

– визначити математичну залежність між додатковими обсягами виробництва та величиною ЗОВ.

Біологічні фактори мають значний вплив на врожаї чи тваринницьку продукцію. Наприклад, залучення додаткових посівних площ, зовсім не означає, що на кожен додатковий гектар буде внесено стільки ж мінеральних добрив, скільки зазвичай використовується при обробітку вже освоєної ріллі. А якщо додати до різної родючості ґрунтів, ще й щороку змінні погодні умови, сівозміни та інфляцію на матеріальні складові стає зрозумілим, що впровадження CVP-аналізу потребує обробки великих масивів статистичної, агротехнічної та економічної інформації, і в принципі не можливе без комплексної автоматизації планово-облікових процесів;

– розрахувати, при якому прогнозованому прирості обсягу виробництва, постійні витрати здійснять «стрибок», що виникає об'єктивно, і продиктований інтересами нарощення виручки та розширенням технічних рамок виробничого процесу.

Теоретично неминучість збільшення постійних витрат в довгостроковому періоді при нарощенні виробництва викликана існуванням двох видів економічного зростання – реального та потенційного. Перше в сільському господарстві проявляється, коли задіюються виробничі потужності, які через кризові явища раніше не використовувалися – напівпорожня ферма знову заповнюється нормативною чисельністю тварин. Амортизація на будівлю при цьому не змінюється, як і переважна більшість інших постійних витрат. Потенційне зростання, пов'язане з розширенням відтворенням, та передбачає введення в експлуатацію нових виробничих потужностей і такий приріст натуральних обсягів продукції, якого за жодний рік існування господарства ще не спостерігалось. Як наслідок, неодмінно зростуть і амортизація, і оплата праці управлінського персоналу, і орендні платежі за землю тощо. В цьому випадку постійні витрати за абсолютним значенням неодмінно «підуть в гору». Фінансовим службам задля визначення приросту постійних витрат необхідно повною мірою володіти інформацією щодо планового залучення інвестицій чи кредитів, та їх характеру в контексті напрямків використання – якщо це поповнення оборотного капіталу, то це реальне зростання, постійні витрати або сталі, або змінюються не значно, якщо це оновлення основного капіталу - то слід очікувати їх «стрибка».

Лише після виконання перелічених заходів управління витратами на підприємстві може бути переведено на CVP – аналіз. Його здійснення передбачає застосування таких показників як:

- маржинальний прибуток (МП), що представляє різницю між виручкою та змінними операційними витратами. Необхідність його введення викликана тим, що постійні витрати на відміну від змінних не можуть бути прямо віднесені на певний вид продукції. За допомогою цього показника визначається внесок кожної культури у дохід підприємства;

- операційний важіль (ОВ) – відношення МП до операційного прибутку (ОП);  
- поріг рентабельності (ПР) або точка беззбитковості. Показує об'єм виручки, при якому підприємства не має збитків при заданому рівні ЗОВ та ПОВ або:  $\text{Виручка} = \text{ЗОВ} + \text{ПОВ}$ .

Дія або сила операційного важеля проявляється в тім, що будь-яка зміна виручки завжди породжує більш істотну зміну прибутку. Цей ефект обумовлений різним ступенем впливу динаміки постійних та змінних витрат на формування операційного прибутку підприємства при зміні натурального обсягу виробництва. При оптимізаційному прогнозуванні важливість даної концепції полягає в тому, що сила операційного важеля сигналізує про рівень господарського ризику. А функціонально-математична залежність приросту ЗОП від приросту виручки як раз і потрібна для того, щоб на практиці прорахувати дію ОВ на кожен варіант зростання чистого доходу. Операційний важіль тим вище, чим ближче до порогу рентабельності знаходиться обсяг продажів. Для продукції з високим значенням рівня операційного важеля положення нижче порогу рентабельності супроводжується великими збитками, але перетин крапки беззбитковості винагороджується прибутком, який при збільшенні продажів швидко зростає. Операційний важіль дуже чутливий до співвідношення змінних і постійних витрат: при однакових сумарних витратах він тим більше, чим менше частка змінних витрат. Тому вже згаданий вище «стрибок» постійних витрат, навіть при зниженні змінних витрат на одиницю продукції, незмінно веде до вибору стратегії, націленої на потенційне зростання.

Операційний важіль дозволяє проаналізувати найбільш раціональні шляхи фінансування певної ділянки виробничого процесу. Головною умовою оптимізації всього витратного механізму є правильне визначення математичної залежності між приростом рослинницької чи тваринницької продукції та обсягом змінних витрат під конкретну групу культур чи тварин. Виявлена за допомогою таблиці проблема із нарощенням рентабельності у підгруп 32 та 33 може бути частково вирішена шляхом віднесення як можна більшої частини постійних витрат в категорію змінних, суворо додержуючись економічної сутності цих двох ключових чинників у витратному механізмі. Адже на практиці постійні витрати зменшити доволі важко, навіть коли відбувається зниження обсягів виробництва, і пов'язаний з цим спад реалізаційної виручки, не кажучи вже про нарощення натуральної складової чистого доходу з неодмінним «стрибком» постійних витрат в разі настання згаданих у підпункті 3 обставин. Так, наприклад, орендна плата за земельні паї, може бути прив'язана до валового збору, а нарахування амортизації в бухгалтерському обліку здійснювати виробничим методом для як можна більшої частини основних фондів.

Піднята проблематика була особлива актуальною у 2008 році, коли значна частина аграрних підприємств, так і не скоротивши суттєво рівень постійних витрат, приступила до збиральної кампанії. Тим часом відпускні ціни стрімко падали, а реалізаційна виручка в міру падіння цін знижувалась. Як наслідок, сила операційного важеля зростала – кожен відсоток зниження виручки зумовлював все більший та більший відсоток зменшення прибутку. Господарства, які вчасно відчували загрозу, припинили збір врожаю, залишивши багато зерна та кукурудзи «на зимівлю», ті, які все ж таки дозбирали до кінця - опинилися у зоні збитків.

Змінними витратами управляти набагато легше. Хоча нарощення обсягів виробництва неминуче призводить до їх зростання у абсолютному значенні, однак питомі змінні витрати на одиницю продукції за умов впровадження всебічної економії можуть знизитись. Важливо заздалегідь вірно оцінити ефект від такої економії. В протилежному випадку наслідки неодмінно будуть прикрими. Підгрупам господарств 32 та 33 практично нереально водночас приростити і натуральний обсяг виробництва і зменшити витрати іноді навіть на порядок. Єдиний шлях, як не прикро це констатувати, - зменшення обсягів виробництва у короткостроковому періоді, з надією на перспективне залучення інвестицій. Останні згодом можуть віддавати продуктивність землі та тварин, при якій стане можливим досягнення рентабельного виробництва.

**Висновок** Перейшовши на методику CVP-аналізу, господарство одержує вагомий аналітичний інструментарій, необхідний для раціонального розподілу завжди дефіцитних фінансових ресурсів серед вже наявних та запланованих видів сільськогосподарської продукції. При цьому в управлінців є набагато більше часу, аби своєчасно диверсифікувати виробничу діяльність, або, навпаки, звузити її до монокультурної спеціалізації, що в умовах тривалих виробничих циклів в АПК, є неабиякою перевагою в конкурентному середовищі. Крім того, агропідприємство, впроваджуючи систему «CVP» в операційну діяльність, значно понижують ймовірність настання негативних обставин, пов'язаних із надвиробництвом продукції і наслідковим неконтрольованим входженням в зону збитків.

## Список літератури

1. Річна фінансова звітність (форми 1,2) сільськогосподарських підприємств Сумської області за 2007 рік.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – К.: Ника-Центр, 2000. – 528 с.
3. Коробов М.Я. Фінансово – економічний аналіз діяльності підприємств. – К.: Т-во «Знання», 2001. – 378 с.
4. Лагутін В.Д. Фінанси і виробництво: структурні взаємозв'язки, суперечності, стимули // Фінанси України. – 2000. – № 2. – С. 10-19.
5. Нападовська Л. В. Управлінський облік. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 355 с.
6. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Теория и практика. – М.: Перспектива, 1999. – 655 с.
7. Суржик В.Г. Управлінський та фінансовий облік – інформаційна база фінансового менеджменту // Фінанси України. – 1998. – №6. – С. 63-69.

*М. Гордиенко, А. Дегтяренко*

### **CVP-анализ в аграрном производстве: проблемы внедрения и преимущества применения**

В статье обоснована целесообразность применения практики CVP-анализа на сельскохозяйственных предприятиях. Осуществлена оценка фактического состояния рентабельности и связанного с этим затратного управления. Предложены мероприятия, необходимые для внедрения CVP-анализа. Изложены универсальные подходы определения тенденций изменений операционного рычага. Предоставлены актуальные объяснения относительно управленческого влияния на постоянные и переменные операционные расходы.

*М. Gordienko, A. Degtyarenko*

### **CVP – analysis in agrarian production: problems of introduction and advantages of application**

In the article the feasibility of the application of CVP-analysis on the agricultural enterprises is proved. Evaluation of the actual state of profitability and the related cost-based management is implemented. Activities necessary for the implementation of CVP-analysis are proposed. The universal approaches for the identification of trends in operating leverage are presented. Actual explanation of managerial influence on the fixed and variable operating costs is provided.

Одержано 07.10.09

УДК 336.657

**О.М. Шинкаренко, доц., канд. екон. наук, Н.М. Бразілій, доц., канд. екон. наук**  
*Черкаський державний технологічний університет*

## **Проблеми обліку виробничих запасів на сільськогосподарських підприємствах та напрями їх вирішення**

В статті розглянуто особливості обліку виробничих запасів та продукції сільського господарства на сільськогосподарських підприємствах та запропоновані способи їх вирішення.  
**облік, аналіз, виробничі запаси, паливо, продукції сільськогосподарського виробництва**

У процесі реформування вітчизняної системи бухгалтерського обліку та прийняття національних стандартів змінюються вимоги до обліку й аналізу ефективності використання виробничих запасів, а також розширюються поставлені перед ними завдання.

Однією з обов'язкових умов здійснення процесу виробництва є забезпечення його виробничими запасами. Відмінною особливістю їх є одноразове використання в процесі виробництва, перенесення всієї вартості на собівартість виготовленої продукції (виконаних робіт, послуг). Тому контроль за збереженням матеріальних ресурсів, раціональним використанням їх у виробництві має велике значення.

Сьогодні сільськогосподарські підприємства потребують суттєвого реформування структури управління господарською діяльністю. При цьому велике значення має визначення мінімальної величини виробничих запасів на підприємствах, оскільки матеріальні витрати на цих підприємствах займають найбільшу питому вагу.

Особливістю сільськогосподарського виробництва є те, що як виробничі запаси воно використовує значну частину виробленої власної продукції у вигляді кормів, насіння, а також продукти і відходи, одержані від переробки продукції у власному господарстві чи на стороні.

Тому актуальність проблеми обліку і аналізу виробничих запасів сільськогосподарського підприємства не викликає сумніву і потребує дослідження.

Свій внесок у розвиток теорії та практики обліку і аналізу виробничих запасів зробили такі вітчизняні вчені як: Ф.Ф. Бутинець, В.П. Завгородній, В.В. Сопко, Л.К. Сук, П.Т. Саблук, Н.В. Чебанова, М. Кухарський, В.Д. Шквір, Т.Г. Камінська, М.І. Телегунь, Н. Алпатова, В. Громов, Н. Ткаченко, І. Назаренко, Я.А. Гончарук, В.Г. Швець, М.Г. Чумаченко, С.Ф. Голов, Г.Г. Кірейцев та інші.

Метою досліджень є виявлення проблем обліку виробничих запасів та продукції сільськогосподарського виробництва на сільськогосподарських підприємствах, а також пошук шляхів їх вирішення.

Зміни в законодавстві, що регулює бухгалтерський облік в Україні відбуваються досить часто. Це стосується і обліку виробничих запасів. Так, найбільших змін бухгалтерський облік зазнав протягом 1999 – 2000 рр.

У 2000 році в Україні було впроваджено новий План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, який повинні були застосовувати всі підприємства на території України, а також було затверджено Інструкцію про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку

активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств й організацій. Незадовго до цього наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87 було затверджено Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс».

Але ці нормативно – правові акти не досить зручно використовувати для ведення обліку на сільськогосподарських підприємствах. Це пояснюється специфікою діяльності цих підприємств.

Відповідно до Плану рахунків, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291 для обліку виробничих запасів призначено синтетичний рахунок 20 «Виробничі запаси», який має такі субрахунки: 201 «Сировина і матеріали», 202 «Купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби», 203 «Паливо», 204 «Тара і тарні матеріали», 205 «Будівельні матеріали»; 206 «Матеріали, передані в переробку»; 207 «Запасні частини»; 208 «Матеріали сільськогосподарського призначення»; 209 «Інші матеріали».

Але на практиці виявилось, що в Інструкції щодо застосування Плану рахунків існує суперечність щодо обліку виробничих запасів. З одного боку облік кормів, насіння й саджанців (як куплених, так і власного виробництва), що використовуються для висаджування, посіву та відгодівлі тварин на підприємстві, пропонується вести на субрахунок 208 «Матеріали сільськогосподарського призначення» рахунку 20 «Виробничі запаси».

З іншого боку в цій же Інструкції пропонується вести облік продукції власного виробництва, призначеної для продажу та іншого невиробничого споживання (видачі або продажу працівникам, передачі для інших невиробничих підрозділів підприємства) на рахунок 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва». Також автори Інструкції пропонують на цьому ж рахунку вести облік продукції, призначеної для споживання в тваринницьких підрозділах підприємства як корми, продукцію, яка вирощена спеціально для відгодівлі тварин (наприклад зелену масу, корм, а також побічну продукцію і відходи, одержані в процесі доведення продукції до товарного вигляду, а насіння – до садивного матеріалу.

Тобто, одні й ті ж запаси, які мають одне й те ж призначення, потрібно обліковувати на двох рахунках. Але насіння, садивний матеріал, корми, побічна продукція та відходи належать до виробничих запасів, так як вони будуть використовуватися на підприємстві, тому доцільніше вести їх облік на субрахунок 208 «Матеріали сільськогосподарського призначення» рахунку 20 «Виробничі запаси», а не на рахунок 27 «Продукція сільськогосподарського призначення». Відповідно й у балансі ця продукція також має відображатися у складі виробничих запасів.

На рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського призначення» має відображатися лише та сільськогосподарська продукція (не промислова), що призначена для реалізації, тобто не буде використана на даному підприємстві.

Також існують суперечності між Інструкцією про застосування Плану рахунків та Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 2 «Баланс». У балансі немає статті «Продукція сільськогосподарського виробництва», а є стаття «Готова продукція», в якій передбачено показувати запаси виробів на складі, обробка яких закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів із замовниками і відповідають технічним умовам і стандартам [3, С. 24 ]. Тут йде мова про промислову продукцію, облік якої ведеться на рахунку 26 «Готова продукція», а не про продукцію сільськогосподарського виробництва, що обліковується на рахунку 27. Тому виникає питання: де сільськогосподарським товаровиробникам відображати у балансі сільськогосподарську продукцію?

Отже, потрібно внести зміни до Інструкції про застосування Плану рахунків та П(С)БО 2 «Баланс» з уточненням їх дії на сільськогосподарські підприємства.

Найкраще вести облік сільськогосподарських виробничих запасів (насіння, кормів, садивного матеріалу тощо) на аналітичних рахунках субрахунку 208 «Матеріали сільськогосподарського призначення», які кожне підприємство відкриває самостійно в залежності від видів таких запасів.

Також потрібно окремо вести облік куплених виробничих запасів і власного виробництва, оскільки методи їх оцінки при надходженні та вибутті різні.

Облік продукції сільськогосподарського виробництва краще здійснювати на рахунку 27 у розрізі субрахунків, які підприємство відкриває самостійно в розрізі видів продукції:

- продукція рослинництва;
- продукція тваринництва;
- промислова продукція.

На цьому рахунку доцільно обліковувати лише продукцію сільськогосподарського виробництва, призначену для продажу на сторону, видачі працівникам у рахунок оплати праці, використання в невиробничих цілях. На цей рахунок слід також оприбутковувати з виробництва продукцію, призначення якої відразу не можна визначити, а після первинної обробки такої продукції та визначення використання у вигляді насіння чи кормів її слід переносити з рахунку 27 на субрахунок 208, тобто зараховувати до складу виробничих запасів [6, С. 8].

Продукцію сільськогосподарського виробництва, що призначена для використання у вигляді кормів, насіння, слід оприбутковувати на рахунок 208 (сінаж, силос, зелена маса, солома озимих і ярих зернових культур, кормові буряки, зерно з насінницьких ділянок та ін.), тобто зразу зараховувати до складу виробничих запасів.

У бухгалтерському балансі необхідно виділити окрему статтю «Продукція сільськогосподарського виробництва», в якій показувати вартість продукції, яка призначена для продажу, видачі працівникам та використання у невиробничих цілях.

Специфікою обліку на сільськогосподарських підприємствах є закриття рахунків обліку витрат в кінці року. Це здійснюється шляхом калькулювання собівартості сільськогосподарської продукції, тобто доведення планових цін на неї до фактичних. Витрати сільськогосподарських підприємств протягом року накопичуються, а списуються лише в кінці року. Першим закривається рахунок обліку допоміжних виробництв, тобто обслуговуючих підрозділів підприємства, а далі – решта рахунків за ступенем збільшення їх значення для підприємства. Останнім, як правило, закривається рахунок обліку витрат рослинництва або тваринництва (залежно від напряму діяльності підприємства).

Тому для більшої зручності на сільськогосподарських підприємствах можна до рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського призначення» відкрити аналітичні рахунки, на яких буде вестися облік сільськогосподарської продукції окремо за плановою та окремо за фактичною собівартістю.

Також проблемним є облік палива на підприємствах АПК та контроль за його витрачанням. Досі не створена Інструкція з обліку та зберігання палива для сільськогосподарських підприємств, що створює труднощі з обліку паливно – мастильних матеріалів, оскільки з'являються нові форми розрахунків за паливо, які передбачають заправку транспортних засобів по талонах, за платіжними електронними картками, використання для роботи автомашин рідкого та газоподібного палива. Тому потрібно розробити таку Інструкцію з огляду на специфіку галузі. Досить важливим питанням, яке необхідно з'ясувати є питання як обліковувати отримані сільгоспідприємствами талони на пальне: як грошові документів, бланки суворой звітності чи як пальне?



Інструкція з застосування Плану рахунків дозволяє обліковувати оплачені талони на пальне безпосередньо на рахунку 203 «Паливо». Але треба мати на увазі, що за своєю економічною суттю талони є незаперечним правом на отримання пального при його пред'явленні на АЗС постачальника, тому отримані від постачальника талони можуть бути визнані активами, оскільки їх вартість визначена в накладній на відпуск талонів, а у майбутньому очікується отримати економічну вигоду від їх використання. Разом з тим талони мають характеристики бланків грошових документів, так як кожен талон має свою вартість, що визначається вказаною на ньому кількістю палива та їх вартістю за договірними цінами [7, С. 147].

Тому з метою контролю за зберіганням і використанням талонів на пальне пропонується оприбутковувати їх на рахунок 203 «Паливо» на окремий субрахунок «Паливо по талонах», де вони будуть обліковуватися як отримане паливо за його видами і марками, за кількістю палива, а також за вартістю його придбання відповідно до ПСБО №9 «Запаси»

На сьогодні, на жаль, ще багато сільськогосподарських підприємств ведуть журнально – ордерну форму обліку. Це дуже трудомісткий процес, особливо враховуючи специфіку обліку в сільському господарстві. Тому доцільніше впровадити на підприємствах АПК автоматизовану форму ведення обліку.

Комп'ютеризована форма обліку запасів допоможе: зробити їх оприбуткування своєчасним і повним; правильно документувати надходження й використання запасів; покращити контроль за їх зберіганням; додержуватись встановлених норм витрат запасів та їх використання за цільовим призначенням; правильно визначати повну собівартість придбаних запасів; правильно провести інвентаризацію й виявити запаси, що не використовуються в господарстві; контролювати відображення операцій по руху запасів в облікових регістрах.

Створена для сільськогосподарських підприємств конфігурація в програмі «1С: Підприємство - Бухгалтерський облік для України 7.7» забезпечує високий рівень адаптації програмного засобу як до особливостей суб'єкта господарювання, так і до змін в обліковій політиці та в діючому законодавстві. Комп'ютеризація вирішує багато проблем у системі обліку. Автоматизація обліку запасів приносить точність і полегшення в роботі бухгалтера, зменшення часу обробки інформації, презентабельний вигляд внутрішньої та зовнішньої звітності.

Отже, внесення запропонованих змін до інструктивних документів, впровадження їх у практику буде сприяти впорядкуванню бухгалтерського обліку виробничих запасів і продукції сільськогосподарського виробництва та відображення їх наявності в бухгалтерському балансі.

Автоматизація ведення обліку на підприємстві сприяє чіткій організації обліку й контролю з тим, щоб своєчасно одержати достовірну інформацію про наявність, надходження і витрачання запасів на сільськогосподарському підприємстві.

## Список літератури

1. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений наказом МФУ від 30.11.99 р. №291.
2. Інструкція з застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом МФУ від 30.11.99 р. №291 (зі змінами і доповненнями).
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 2 «Баланс», затверджене наказом МФУ від 31.03.99 р. № 87.
4. Н.В. Бублик, Б.В. Мельничук. Облік зерна на складі сільськогосподарського підприємства // Облік і фінанси АПК, 2005. - № 8. – С. 29-38.
5. Т.Г. Камінська. Облік запасів у конфігурації програми «1С: Предприятие 7.7 Бухгалтерский учет для Украины» для сільськогосподарських підприємств // Облік і фінанси АПК, 2006. - № 12. – С. 30-37.

6. М. Кухарський, З. Гулик. До питання обліку виробничих запасів і продукції сільськогосподарського виробництва в сільськогосподарських підприємствах // Бухгалтерія в сільському господарстві, 2005. - № 8. – С. 6 – 8.
7. М.І. Телегунь. Облік і контроль палива на сільськогосподарських підприємствах // Облік і фінанси АПК, 2005. - № 9 – 10. – С. 146-150.
8. А. Харитонова. Запаси: обліковуємо правильно // Баланс, 2007.- № 45.– С.4-5.

*О. Шинкаренко, Н. Бразилій*

**Проблемы учета производственных запасов на сельскохозяйственных предприятиях и способы их решения**

В статье рассмотрены вопросы учета производственных запасов и продукции сельскохозяйственного производства на аграрные предприятия и предложены способы их решения.

*O. Shynkarenko, N. Brazili*

**The problem of accounting of production inventories in agricultural enterprises and methods or their solved**

The article is dedicated the problem of accounting of production inventories and agricultural product.

Одержано 05.11.09

УДК 330.142.211.4

Н.А. Іщенко, ст. викл., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

## Особливості формування амортизаційної політики підприємства

У статті розглянуто особливості формування амортизаційної політики підприємства. Визначено фактори, які впливають на формування амортизаційної політики підприємства. Здійснено порівняльний аналіз амортизаційних відрахувань, нарахованих за прямолінійним та податковим методами. Запропоновано напрями удосконалення амортизаційної політики з метою фінансового забезпечення прискорення процесів оновлення основних фондів та впровадження сучасних технологій.

**амортизаційна політика, основні засоби, прямолінійний та податковий метод нарахування амортизації, норми амортизаційних відрахувань**

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах розвитку економіки України важливе значення мають наступні процеси: збільшення внутрішніх джерел коштів підприємства, необхідних для інвестування виробничо-господарської діяльності і оновлення матеріально-технічної бази та збільшення надходжень до державного бюджету. Значний вплив на зазначені процеси здійснює амортизаційна політика, яка проводиться як на рівні держави, так і на рівні окремих підприємств. Тому особливої актуальності набувають проблеми формування амортизаційної політики, спрямованої на інтенсифікацію відтворення основного капіталу, враховуючи гнучку систему методів нарахування амортизації та ефективного контролю за використанням амортизаційних коштів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблем формування амортизаційної політики приділяли увагу такі вітчизняні вчені, як Л. Городянська, Г. Кірейцев, П. Орлов, С. Орлов, І. Чалий, М. Чумаченко та інші. Проте проблема формування виваженої та ефективної амортизаційної політики потребує подальшого дослідження.

**Мета статті.** Метою є дослідження особливостей формування амортизаційної політики підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Амортизаційна політика підприємства в певній мірі відображає амортизаційну політику держави. Вона базується на встановлених державою принципах, методах та нормах амортизаційних відрахувань.

Амортизаційна політика підприємства представляє собою складову частину загальної політики управління операційними необоротними активами, яка полягає в індивідуалізації рівня інтенсивності їх оновлення у відповідності із специфікою їх експлуатації в процесі операційної діяльності [1, С. 243].

В процесі формування амортизаційної політики підприємства враховуються наступні основні фактори:

а) обсяг задіяних основних фондів та нематеріальних активів. Вплив амортизаційної політики на кінцеві фінансові результати його діяльності збільшується пропорційно росту обсягу власних основних фондів та нематеріальних активів;

б) методи оцінки основних фондів та нематеріальних активів, що використовуються. Здійснювана індексація основних фондів несе періодичний характер і не в повному обсязі відображає збільшення цін на них. В цих умовах амортизаційні відрахування не відображають повний фактичний знос цих активів та втрачають своє реноваційне значення. Заниження розміру реального зносу призводить до формування

надлишкової фіктивної суми прибутку та вилученню у підприємства додаткових засобів у вигляді сплаченого податку на прибуток;

в) реальний строк використання амортизованих активів. Встановлений в процесі розробки норм амортизації середній строк використання основних фондів повинен конкретизуватися на кожному підприємстві з урахуванням особливостей їх використання в операційній діяльності. Це відноситься і до нематеріальних активів, що використовуються, корисний строк служби яких підприємство встановлює самостійно (але не більше 10 років);

г) дозволені законодавством методи амортизації. Стандарт П (С) БО №7 “Основні засоби” визначає п’ять методів, які дозволяють використовувати при нарахуванні амортизації: прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий. Крім того, дозволено використовувати метод амортизації, передбачений податковим законодавством;

д) склад та структура основних фондів, що використовуються. Методи амортизації диференціюються в розрізі активної та пасивної частин основних фондів;

е) темпи інфляції. В умовах високої інфляції постійно знижується база нарахування амортизації, а відповідно і розміри амортизаційних відрахувань. Крім того, інфляція справляє негативний вплив на реальну вартість накопичених засобів амортизаційного фонду;

ж) інвестиційна активність підприємства. Вибір методів амортизації в значній мірі визначається рівнем поточної потреби в інвестиційних ресурсах, готовністю підприємства до реалізації окремих інвестиційних проектів.

Врахування цих факторів дозволяє підприємству вибрати відповідні методи амортизації окремих груп операційних необоротних активів, які в найбільшій мірі відображають специфіку їх використання в операційному процесі.

Згідно з П(С)БО №7 метод нарахування амортизації основних засобів обирається підприємством самостійно з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигід його використання. Обраний метод повинен сприяти прискоренню відновлення основних засобів, визначення реальної величини прибутку, найкращим чином враховувати усі фактори, що пов’язані з об’єктами основних засобів.

На аналізованому підприємстві амортизацію об’єктів основних засобів нараховують прямолінійним методом:

- будівлі та споруди, виходячи зі строку корисного використання 50 років;
- машини та устаткування – 5 років;
- інші об’єкти основних засобів – 5 років.

При використанні прямолінійного методу амортизована вартість об’єкта основних засобів, списується рівними частинами протягом цього терміну його корисної експлуатації.

Річна сума амортизації визначається діленням амортизованої вартості на термін корисного використання об’єкта:

$$A = Va / T, \quad (1)$$

де  $A$  – річна сума амортизаційних відрахувань, грн.;

$Va$  – амортизована вартість об’єкта, грн.;

$T$  – термін корисного використання об’єкта.

Розглянемо особливості нарахування амортизації основних засобів прямолінійним методом на підприємстві (табл. 1).

Таблиця 1. – Сума амортизаційних відрахувань за прямолінійним методом нарахування

Групи основних засобів	Роки			Зміни	
	2005р.	2006р.	2007р.	2006р. до 2005р.	2007р. до 2006р.
Будинки, споруди та передавальні пристрої	232,4	217,7	162,2	-14,7	-55,5
Машини та обладнання	72,8	62,7	61,0	-10,1	-1,7
Транспортні засоби	8,6	6,7	7,1	-1,9	+0,4
Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	-	-	1,5	-	+1,5
Інші основні засоби	14,6	13,0	8,4	-1,6	-4,6
Малоцінні необоротні матеріальні активи	305,2	31,5	5,9	-273,7	-25,6
Разом	633,6	331,6	246,1	-302,0	-85,5

Згідно даних табл. 1 сума амортизаційних відрахувань в 2007 році порівняно з 2006 роком зменшилася на 85,5 тис. грн., а в 2006 році порівняно з 2005 роком на 302,0 тис. грн., що веде до зменшення витрат на виробництво продукції.

Отже, характеризуючи метод прямолінійного списання, не можна не відзначити його переваги у простоті розрахунків та рівномірності розподілу сум амортизації між обліковими періодами, простоті розрахунків. Його використання особливо доцільно, коли ступінь експлуатації об'єкта основних засобів у кожному звітному періоді залишається незмінною. Він передбачає практично рівномірний спад економічної корисності об'єкту із року в рік. Але ж недоліком такого методу є те, що при його використанні не враховується моральний знос, а також не робиться реальна оцінка виробничої потужності основних засобів у різні роки експлуатації. Практика показує, що знос машин збільшується у перші роки їх експлуатації, потім величина зносу стабілізується, а у останні роки експлуатації знос машин знову зростає. Щодо морального зносу машин, то він також нерівномірний. Застосування даного методу не завжди забезпечує повне перенесення вартості основних засобів на знов створений продукт, в результаті чого створюється недоамортизація основних засобів, що є прямим збитком підприємства.

На відміну від П(С)БО №7 Закон про оподаткування прибутку підприємств жорстко регламентує порядок нарахування амортизації і не допускає можливості якого-небудь вибору. Основні фонди, що підлягають амортизації, згідно із Законом поділено на чотири групи залежно від цільового призначення та виконуваних функцій. Згідно податкового методу нарахування амортизації сума амортизаційних відрахувань звітного періоду визначається як сума амортизаційних відрахувань, нарахованих для кожного з розрахункових кварталів, що входять до цього звітного періоду. Сума амортизаційних відрахувань кварталу, щодо якого проводяться розрахунки

визначається шляхом застосування норм амортизації до балансової вартості груп основних фондів на початок такого розрахункового кварталу.

Базою для нарахування амортизації є балансова вартість відповідної групи основних фондів на початок розрахункового періоду (кварталу), що визначається за формулою:

$$Ba = B(a - 1) + \Pi(a - 1) - V(a - 1) - A(a - 1), \quad (2)$$

де  $a$  – розрахунковий квартал;

$a - 1$  попередній квартал перед розрахунковим кварталом;

$Ba$  – балансова вартість групи (окремого об'єкта основних фондів групи 1) на початок розрахункового кварталу;

$B(a-1)$  – балансова вартість групи (окремого об'єкта основних фондів групи 1) на початок кварталу, що передував розрахунковому;

$\Pi(a-1)$  – сума витрат, понесених на придбання основних фондів, здійснення капітального ремонту, реконструкцій, модернізацій та інших поліпшень основних фондів, що підлягають амортизації, протягом кварталу, що передував розрахунковому;

$V(a-1)$  – сума виведених з експлуатації основних фондів (окремого об'єкта основних фондів групи 1) протягом кварталу, що передував розрахунковому;

$A(a-1)$  – сума амортизаційних відрахувань, нарахованих у кварталі, що передував розрахунковому.

Норми амортизації встановлено для кожної групи основних фондів та одиниць для всіх основних фондів, що входять до групи. З розрахунку на квартал норми амортизації дорівнюють: група 1 – 2%; група 2 – 10%; група 3 – 6%; група 4 – 15%.

Розрахуємо амортизацію основних засобів за податковим методом (табл. 2).

Таблиця 2 – Сума амортизаційних відрахувань за податковим методом

Групи основних фондів	Роки			Зміни	
	2005р.	2006р.	2007р.	2006 до 2005р.	2007 до 2006р.
I група	286,22	178,5	169,8	-107,72	-8,7
II група	27,33	14,4	12,01	-12,93	-2,39
III група	76,64	61,5	53,0	-15,14	-8,5
IV група	-	-	0,4	-	+0,4
Разом	390,19	254,4	235,2	-135,79	-19,2

Виходячи з даних, наведених в таблиці, сума амортизаційних відрахувань в 2007 році відповідно до 2006 року зменшилась на 19,2 тис. грн., а в 2006 році відповідно до 2005 року на 135,79 тис. грн. Зменшення амортизаційних відрахувань веде до зменшення витрат на виробництво продукції, а отже, за фіксованого рівня цін збільшує прибуток. Однак розміри збільшення амортизаційних відрахувань і зменшення прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, не збігаються, бо кошти, які спрямовуються на амортизацію основних фондів, не оподатковуються, на відміну від прибутку, а навпаки, ще й зменшують прибуток до оподаткування. Тому для підприємств вигідніше збільшувати суму амортизаційних відрахувань як основного

джерела фінансування технічного розвитку підприємств в умовах ринкової економіки, що забезпечують їм пом'якшення податкового режиму.

Порівняємо суми амортизаційних відрахувань нараховані за прямолінійним та податковим методами в 2005 – 2007 роках на підприємстві (рис. 1)

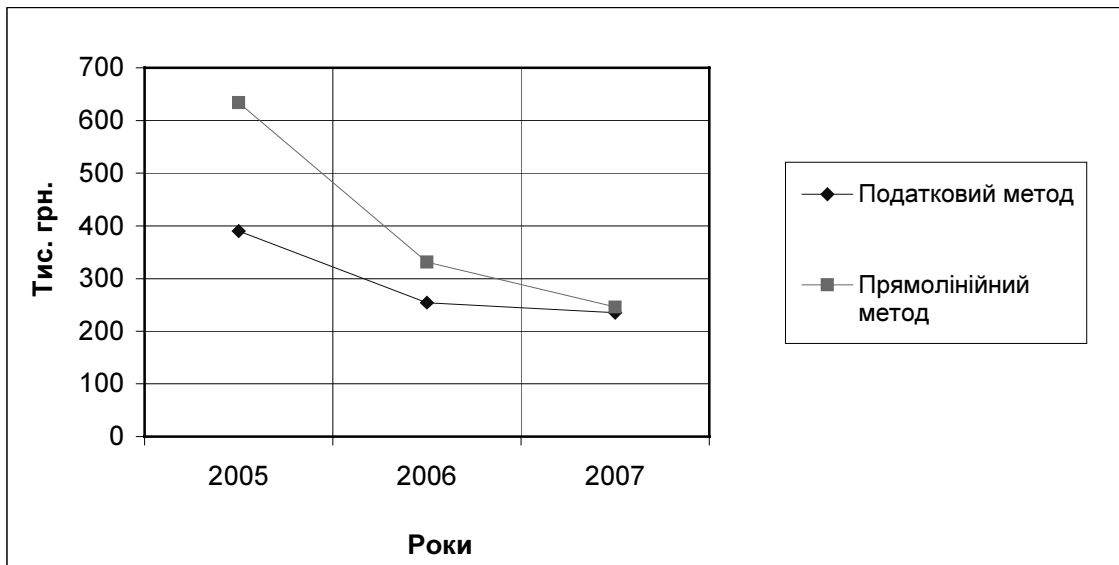


Рисунок 1 – Динаміка амортизаційних відрахувань в 2005-2007 роках

Як свідчать дані рис. 1, в 2005 році сума амортизаційних відрахувань, нарахованих прямолінійним методом, склала 633,6 тис. грн., а податковим – 390,19 тис. грн., в 2006 році прямолінійним методом – 331,6 тис. грн., а в 2007 році відповідно 246,1 тис. грн. та 235,2 тис. грн..

Слід зазначити, що за умови оподаткування підприємства згідно із Законом України „Про оподаткування прибутку підприємств” існуючий порядок нарахування амортизаційних відрахувань порівняно з прямолінійним дає змогу знизити платежі з податку на прибуток на початку строку функціонування основного засобу. Сума коштів, заощаджена завдяки перенесенню сплати суми податку на прибуток на наступні податкові періоди, може бути інвестована і приносити дохід, який наростатиме в наступні роки. Оскільки прямолінійним методом амортизаційні відрахування більші ніж за податковим, це призводить до збільшення прибутку як об'єкту оподаткування.

**Висновки.** Отже, сучасна амортизаційна політика, як окремих підприємств, так і держави в цілому, є недосконалою та неефективною. Недосконалість амортизаційної політики держави полягає в тому, що відповідно до чинних законодавчих актів підприємства формують власну амортизаційну політику, але на сьогоднішній день законодавча база держави є нестабільною. Тобто через це підприємства фактично позбавлені можливості обирати для себе найоптимальніші варіанти такої політики. Ефективність такої політики залежить від правильності визначення термінів експлуатації окремих активів, а також від вибору підприємством методу нарахування амортизації відповідно до умов його функціонування. Вважаємо, що амортизаційна політика підприємств повинна складатися із сукупності способів та методів управління процесами нарахування й використання амортизаційних відрахувань.

При цьому держава повинна здійснювати контроль за цільовим використанням сум нарахованої амортизації, тому що річні амортизаційні відрахування представляють собою досить вагоме джерело фінансових ресурсів як окремого підприємства, так і держави в цілому. Також державні органи повинні обов'язково проводити аналіз

наслідків амортизаційної політики підприємств при формуванні державної амортизаційної політики для виявлення недоліків попередньої політики, а при знаходженні своєчасно і оперативно їх усувати.

З метою поліпшення ситуації у сфері амортизаційної політики необхідно: відновити амортизаційний фонд (чи створити певний інвестиційний рахунок), який повинен мати цільове призначення – оновлення основних фондів; створити такі умови для підприємств, щоб вони були реально заінтересовані в оновленні основних фондів за рахунок коштів власних амортизаційних фондів; встановлювати норми амортизаційних відрахувань, виходячи з оптимальних строків корисного використання об'єктів основних фондів.

## Список літератури

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк . – [2-е изд.]. – К .: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
2. Бондар О.В. Проблеми формування амортизаційної політики в ринкових умовах господарювання / О.В. Бондар // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 1. – С. 38-42.
3. Городянська Л.В. Особливості нарахування і використання амортизації в обліково-аналітичній та податковій системах / Л.В. Городянська // Актуальні проблеми економіки . – 2006. – № 2. – С. 101-112
4. Надворняк Я.М. Порівняльний аналіз методів нарахування амортизації як джерела відтворення основних засобів / Я.М. Надворняк // Економіка АПК. – 2008. – № 11. – С. 84-89.
5. Орлов П. Про використання в Україні різних систем амортизації / П. Орлов, С. Орлов // Економіка України. – 2005. – № 5. – С. 38-44.
6. Чумаченко М. Ще раз про амортизацію як важливе джерело інвестиційної діяльності підприємства / М. Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 11. – С. 3-7.

*Н. Ищенко*

### **Особенности формирования амортизационной политики предприятия**

В статье рассмотрены особенности формирования амортизационной политики предприятия. Определены факторы, влияющие на формирование амортизационной политики предприятия. Выполнен сравнительный анализ амортизационных отчислений, начисленных по прямолинейному и налоговому методам. Предложены направления усовершенствования амортизационной политики с целью финансового обеспечения ускорения процессов обновления основных фондов и внедрения современных технологий.

*N. Ischenko*

### **The Features of Enterprise's Amortisation Policy Formation**

The features of enterprise's amortisation policy formation are considered in the article. The factors influencing the enterprise's amortisation policy formation are defined. The comparative analysis of the amortisation counted by straight-line and tax methods is made. The ways of amortisation policy improvement for the purpose of financial provision of capital assets updating processes acceleration and modern technologies introduction are offered.

Одержано 26.10.09



УДК 331.2(477):657

**О.Ю. Шоляк, викл.**

Ужгородський національний університет, м. Ужгород

## Внутрішньогосподарський контроль розрахунків з оплати праці

Враховуючи складність соціально-економічних процесів, що відбуваються на мікрорівні, та їх вплив на макроекономічні показники перегляду потребує система внутрішньогосподарського контролю операцій з оплати праці. В ринкових умовах господарювання зростає потреба в удосконаленні методологічних та організаційних аспектів контролю в економіці України. В даній статті запропоновано методику внутрішньогосподарського контролю виплат працівникам з теоретично обґрунтованим ранжуванням контрольних процедур на методичній стадії контролю.

**оплата праці, внутрішньогосподарський контроль, суб'єкти, завдання, контрольні процедури**

**Вступ.** Контроль виконує соціальну функцію в процесі управління незалежно від суспільно-політичного устрою, в умовах якого функціонує суб'єкт господарювання, та є об'єктивною необхідністю у врегулюванні соціально-трудова відносин, шляхом активізації механізму трудових ресурсів, з одного боку, та правильного розподілу витрат на їх відтворення з іншого. Необхідність удосконалення методичних аспектів внутрішньогосподарського контролю розрахунків з оплати праці виходить з негативної динаміки порушення цивільних та господарських справ за розрахунками з оплати праці в Україні за останні декілька років.

Теоретико-практичним питанням організації і методики внутрішньогосподарського контролю за розрахунками з оплати праці *приділено увагу в працях* М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, Б.І. Валуєва, В.О. Шевчука та ін. Проте серед авторів відсутня єдина методика здійснення контрольних процедур щодо облікового відображення виплат працівникам.

Враховуючи наявність невирішених питань наукового та прикладного характеру та не нівелюючи значення здійснених досліджень, увагу слід приділити наступному: методиці внутрішньогосподарського контролю виплат працівникам в розрізі соціально-економічних процесів, що відбуваються на мікрорівні.

Вказані розрізи проблемних питань зумовили *актуальність* та окреслили основні напрями дослідження.

У ході дослідження використовувались такі *методи*: теоретичного узагальнення, спостереження, групування, індукції, дедукції.

*Мета і завдання* дослідження: розробити теоретичні засади з удосконалення процесу внутрішньогосподарського контролю виплат працівникам з метою підвищення керованості здійснення виплат як з боку власників, так і з боку працівників.

**Результати дослідження.** Внутрішній контроль є однією із функцій управління господарською діяльністю підприємства. Одним із його вирішальних завдань є надання інформації про діяльність підприємства для прийняття ефективних управлінських рішень, що можливе лише за раціональної його організації. Організуючи систему внутрішнього контролю на підприємстві необхідно дотримуватися системного підходу, що забезпечує його найбільшу результативність та, в свою чергу, визначає раціональність контрольної діяльності. Ефективна організація внутрішнього контролю є одним із заходів, спрямованих на вдосконалення управління підприємством, яка забезпечує високий рівень виконання його завдань, чіткий порядок у його веденні. Таким чином, правильна організація

внутрішнього контролю на підприємстві забезпечить керівництво та власників достовірною інформацією про стан справ і на основі цього визначить перспективи його подальшої діяльності.

Суб'єктами внутрішньогосподарського контролю виступають особа або група осіб, які наділені відповідними правами та обов'язками зі здійснення контрольних функцій над об'єктами контролю. Суб'єктами внутрішнього контролю виступають:

- а) суб'єкти організації (керівник, власник або підпорядкований йому орган - на них покладено обов'язок організувати контрольну діяльність на підприємстві);
- б) суб'єкти здійснення контролю (працівники підприємства, які підпорядковані керівнику підприємства; підрозділи апарату управління, на яких делеговано контрольні функції адміністрацією).

Пропонуємо суб'єктів внутрішнього контролю щодо забезпечення вимог оплати праці структурувати наступним чином (рис. 1.).



Рисунок 1 - Завдання суб'єктів внутрішньогосподарського контролю за дотриманням виплат працівникам

Управлінський персонал та бухгалтери виконують згідно своїх посадових інструкцій попередній, поточний та наступний контроль. Суб'єкти ведення бухгалтерського обліку виконують наступні контрольні процедури щодо облікового відображення фактів господарського життя з виплат працівникам в первинних документах, регістрах обліку й у регламентованих та управлінських звітах:

- перевірка дотримання чинного законодавства, норм колективного договору та соціального пакету стосовно облікового відображення виплат працівникам;
- встановлення правильності розрахунку величини соціальних гарантій, які залежать від продуктивності виконання трудових обов'язків;
- забезпечення єдиних методологічних засад облікового відображення виплат працівникам та формування й подання фінансової, податкової, статистичної та управлінської звітності щодо даного об'єкту облікового відображення звітності.

Бухгалтер здійснює перевірку законності виплат працівникам як відповідно до поданих документів, чинного законодавства, так і в межах затвердженого рівня виплат у колективному договорі.

Для з'ясування специфіки здійснення контрольних процедур по відношенню до виплат працівникам як об'єкту контролю було проаналізовано завдання, що висуваються перед суб'єктами контролю для дотримання умов соціально орієнтованої діяльності відносно до працівника як суб'єкта соціально-трудова відносин.

Більшість авторів [2; 4; 6; 7; 8] завдання контролю операцій з розрахунками з оплати праці вбачають у правильності нарахування заробітної плати та проведення всіх утримань і відрахувань до фондів соціального страхування та податків. При цьому ними виділяються нетотожні завдання, що свідчить про відсутність науково обгрунтованого підходу до завдань щодо проведення внутрішньогосподарського контролю за операціями з виплат персоналу.

Виходячи із великої кількості суб'єктів здійснення контролю та з метою чіткого врегулювання контрольних процедур з врахуванням часу здійснення господарської операції систематизовано завдання внутрішнього контролю.

Завдання внутрішньогосподарського контролю операцій з виплат працівникам підприємства (часовий розріз):

*а) попередній контроль:*

- перевірка наявності трудових книжок працівників;
- врахування пільг згідно переліку поданих документів, що надають на це право працівнику;
- доцільність джерел фінансування соціально гарантованих виплат працівникам;
- відповідність нормам чинного законодавства та внутрішнім документам операцій з виплат працівникам;

*б) поточний контроль:*

- контроль за повнотою та цільовим використанням коштів, спрямованих на соціальні заходи;
- перевірка джерел здійснення виплат працівникам;
- своєчасність погашення кредиторської заборгованості за виплатами працівникам;
- правильність та повнота облікового відображення операцій з виплат працівникам в первинних документах, регістрах обліку, Головній книзі, бухгалтерській звітності;

*в) наступний контроль:*

- достовірність відображення операцій з виплат працівникам в системі бухгалтерського обліку та звітності (фінансовий, статистичний, податковий, управлінський);
- оформлення первинних документів, облікових регістрів та Головної книги з дотриманням законодавчо встановлених вимог;

- відповідність нарахованого і фактично виплаченого рівня заробітної плати та інших виплат чинному законодавству та іншим нормативним документам;
- правильність розрахунків з фондами соціального страхування та бюджетами різних рівнів;
- дотримання термінів виплат працівникам, задекларованим в розпорядчих документах підприємства.

Виходячи з необхідності ефективного виконання завдання внутрішньогосподарського контролю операцій з виплат працівникам раціоналізації вимагає процес організаційно-методичних заходів контролю. Під процесом розуміють певну узгоджену послідовність виконання визначених дій для досягнення поставленої мети.

Послідовність здійснення внутрішньогосподарського контролю операцій з виплат працівникам передбачає дотримання організаційної, методичної, результативної та інспекційної стадій (рис. 2).

*Організаційна стадія* внутрішньогосподарського контролю передбачає:

- визначення суб'єктів здійснення контрольних процедур, об'єктів, що підлягають контролю;
- ідентифікація питань, на які слід звернути увагу в ході перевірки;
- здійснення планування контролю (розробка плану здійснення внутрішньогосподарського контролю за обраним об'єктом, розробка класифікатора типових поршень, формування та розпис повноважень суб'єктів контролю);
- систематизація джерел інформації, що є основою для здійснення контролю, розпис прийомів документального та фактичного контролю, що доцільно застосовувати по відношенню до обраного об'єкту перевірки.

*Методична стадія* контролю орієнтована на встановлення правильності оформлення та легітимності первинних документів з виплат працівникам та відображення на їх підставі даних фактів господарського життя в системі рахунків бухгалтерського обліку.

У ході проведеного дослідження специфіки здійснення внутрішньогосподарського контролю виплат працівникам виявлено, що методика контролю зводиться лише до перевірки розрахунків з оплати праці та відрахувань до відповідних фондів соціального спрямування без врахування соціальної компоненти трудових відносин та антагоністичних інтересів суб'єктів цих відносин, що можуть спричиняти негативний вплив на інші підконтрольні даній системі об'єкти. Відсутність науково обґрунтованих підходів до методики зумовлює необхідність її розробки з врахуванням специфіки соціально-трудова відносин.

З метою розробки ефективної методики внутрішньогосподарського контролю виплат працівникам проведемо аналіз послідовності застосування контрольних процедур на методичній стадії контролю. У ході аналізу послідовності контрольних процедур відносно виплат працівникам можна констатувати факт наявності розбіжностей в поглядах авторів щодо порядку їх здійснення. Дані неузгодженості в пропозиціях підвищують трудомісткість контрольних процедур та здійснюють суттєвий вплив на ефективність функціонування системи внутрішньогосподарського контролю.

Так, вважаємо недоцільним розпочинати перевірку стану облікового відображення виплат працівникам з обґрунтування оцінки організації праці (Н.І. Єсінова [5, С. 325-327]), встановлення ідентичності даних аналітичного обліку щодо оплати праці показником синтетичного обліку й балансу на однакову дату (Н.П. Баришніков [1, С. 151]), так і з перевірки правильності нарахування і виплати заробітної плати (В.А. Хмельницький [8, С. 327]). Перш за все, суб'єкту контролю необхідно детально вивчити внутрішні розпорядчі документи підприємства, що стосуються порядку оплати праці. З огляду на це, вважаємо доцільним розпочинати контроль з перевірки наявності

та дотримання умов Колективного договору, Положення про оплату праці, Положення про соціальний пакет. Після чого звернути увагу на правильність документального оформлення виплат працівникам та несуперечність їх здійснення нормам чинного законодавства та положенням внутрішніх документів підприємства, ознайомлення з якими відбулися на першому етапі методичної стадії внутрішньогосподарського контролю. Третій етап доцільно присвятити перевірці правильності нарахування і виплати заробітної плати як пропонується Б.Ф. Усачем [7] та Н.П. Барішніковим [1, С. 151-159]. Лише слід здійснювати дану контрольну процедури з врахуванням специфіки тієї форми оплати праці, яка застосовується на підприємстві.

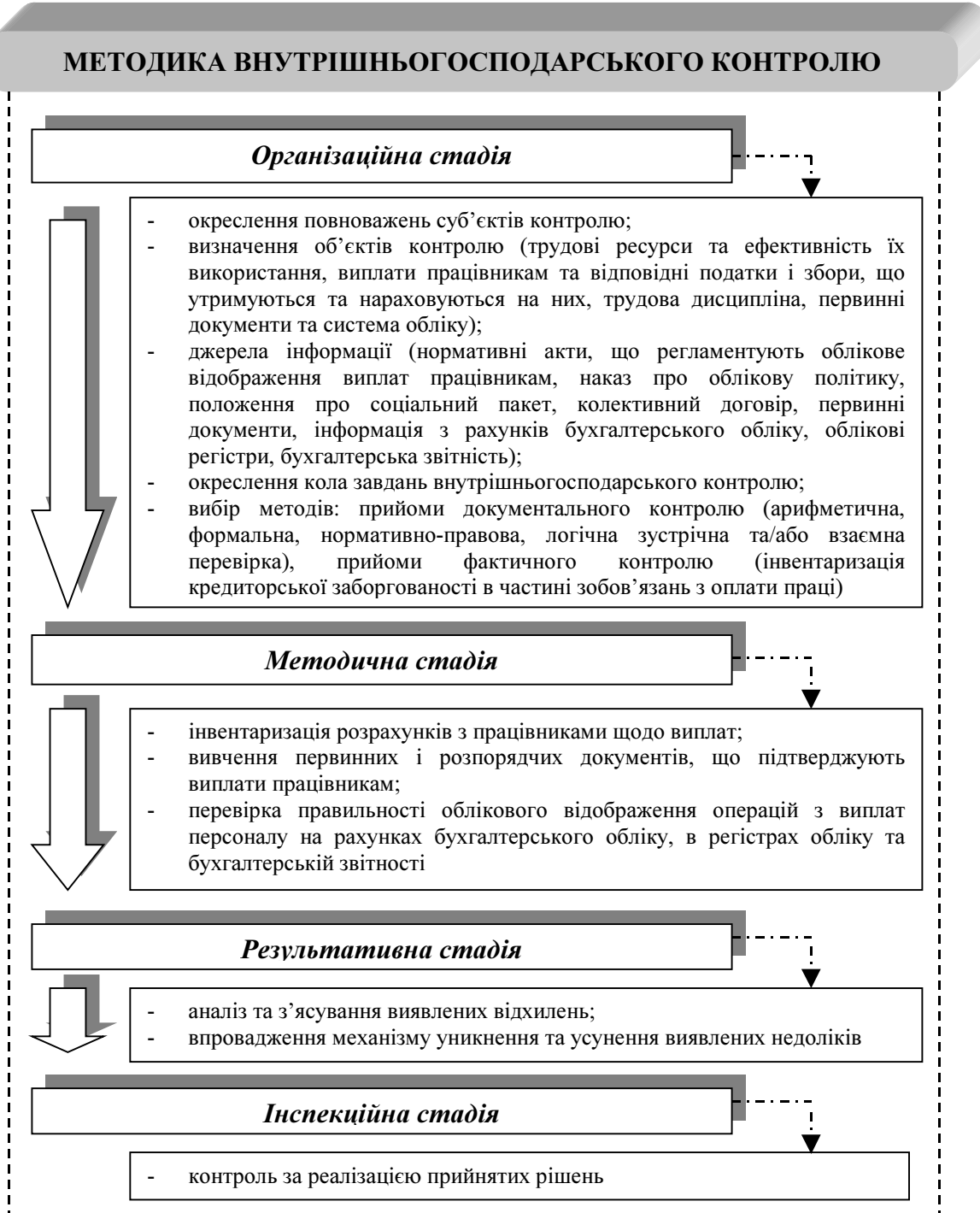


Рисунок 2 - Методика внутрішньогосподарського контролю виплат працівникам

Особливу вагу слід звернути на порядок дотримання виплат соціальних гарантій працівникам виходячи із їх мотиваційного стимулу на суб'єкта праці і як наслідок на досягнення того рівня фінансових показників, який був передбачений власником. Наступним кроком слід здійснювати перевірку правильності виплати суми відпускних, компенсації в разі невикористання відпустки в поточному періоді та за умови дотримання норм чинного законодавства в даному аспекті, а також встановлення правильності інших виплат, зокрема, допомоги з тимчасової втрати працездатності.

Після цього встановлюється правильність проведення нарахування та утримання податків та зборів до фондів із соціального страхування із виплат працівникам та відповідно до виконавчих листів. При цьому слід звернути увагу на зони ризику, що окреслюються період зміни ставок утримань та відрахувань до відповідних фондів та податків. За умови, що бухгалтерський облік ведеться в комп'ютерному середовищі внутрішньому контролеру слід звернути увагу на зміни алгоритму розрахунку утримань і відрахувань податків та зборів до фондів соціального страхування із виплат працівникам та відповідно до виконавчих листів після змін на законодавчому рівні.

Отже, послідовність застосування контрольних процедур на методичній стадії внутрішньогосподарського контролю:

- перевірка наявності та дотримання умов Колективного договору, Положення про оплату праці, Положення про соціальний пакет;
- перевірка правильності документального оформлення виплат працівникам та несуперечність їх здійснення нормам чинного законодавства та положенням внутрішніх документів підприємства;
- перевірка відповідності бази нарахування оплати праці обсягам виконаних робіт при відрядній формі оплати праці та фактично відпрацьованим годинам при погодинній формі оплати праці;
- перевірка надання соціальних гарантій працівникам та їх облікове відображення;
- перевірка правильності обчислення сум відпускних та розміру компенсації за невикористану відпустку;
- перевірка правильності нарахування виплат допомоги з тимчасової непрацездатності із врахуванням страхового стажу працівника;
- перевірка правильності здійснення нарахувань та утримань податків та зборів до фондів із соціального страхування із виплат працівникам та відповідно до виконавчих листів;
- встановлення правильності включення окремих виплат працівникам до собівартості продукції, робіт, послуг;
- перевірка законності та правильності облікового відображення операцій з виплат працівникам;
- перевірка даних реєстрів синтетичного та аналітичного обліку операцій з виплат працівникам на відповідність;
- перевірка показників облікових реєстрів та бухгалтерської звітності на відповідність;
- встановлення правильності заповнення бухгалтерської звітності з оплати праці;
- проведення інвентаризації пасивів в частині зобов'язань з виплатами працівникам.

Ранжування контрольних процедур дозволить сформувати план та програму внутрішнього контролю, аудиту даного об'єкта з врахуванням специфіки діяльності підприємства, поділу його на малі, середні та великі залежно від кількості працюючих та

обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік, кількості працівників, що будуть здійснювати перевірку та ін.

*Результативна стадія* передбачає аналіз причин відхилень, розробку методики усунення виявлених порушень та нівелювання їх впливу на господарську діяльність підприємства та на процес забезпечення виплат персоналу, вжиття адміністративних мір відносно винуватців відповідно до їх службових інструкцій.

На *інспекційній стадії* внутрішньогосподарського контролю виплат персоналу керівник відділу контролю або уповноважена особа здійснює перевірку ходу виконання прийнятих рішень, реалізації розроблених заходів на результативній стадії.

**Висновки.** Запропонована методика внутрішньогосподарського контролю виплат працівникам надасть змогу вдосконалити контрольні процедури за підконтрольними об'єктами, описати алгоритмічну модель дій суб'єктів контролю, що оптимізує витрати їх часу та удосконалив контрольний процес в цілому, дана методика в основу якої покладено використання колективного договору як норми контролю зорієнтована на оперативну мобілізацію виявлених відхилень від нормативно закріплених виплат та прийняття відповідних заходів щодо їх попередження у наступних періодах діяльності.

## Список літератури

1. Барышников Н.П. Организация и методика проведения общего аудита / Н.П. Барышников; [5-е изд.]. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 2000. – 656 с.
2. Бутинец Ф.Ф. Аудит: підручник [для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / Ф.Ф. Бутинец; [ вид. 2-е]. – Житомир: Рута, 2002. – 672 с.
3. Внутрішньогосподарський контроль – запорука ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств: матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції [«Наука і освіта 2005»], (Дніпропетровськ, 2005 р.). – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2005. – 83 [2] с.
4. Давидов Г.М. Аудит: [навч. посіб.] / Г.М. Давидов; [вид. 2-ге]. – К.: Знання, 2001. – 363 с. – (Вища освіта XXI століття)
5. Єсінова Н.І. Економіка праці та соціально-трудова відносини: [навч. посібник] / Н.І. Єсінова. – К.: Кондор, 2004. – 432 с.
6. Суйц В.П. Аудит: общий, банковский, страховой: [учебник] / Суйц В.П., Ахметбеков А.Н., Дубровина Т.А.– М.: ИНФРА-М, 2000. – 556 с. – (Серия «Высшее образование»)
7. Усач Б.Ф. Аудит: [навч. посібник] / Б.Ф. Усач. – К.: Знання-Прес, 2002. – с.
8. Хмельницький В.А. Ревизия и аудит: [учеб. комплекс] / В.А. Хмельницкий. – Мн.: Книжный Дом, 2005. – 480 с.

*О. Шоляк*

### **Внутрихозяйственный контроль расчетов по оплате труда**

Учитывая сложность социально-экономических процессов, происходящих на микроуровне, и их влияние на макроэкономические показатели пересмотра требует система внутрихозяйственного контроля операций по оплате труда. В рыночных условиях хозяйствования возрастает потребность в усовершенствовании методологических и организационных аспектов контроля в экономике Украины. В данной статье предложена методика внутрихозяйственного контроля выплат работникам с теоретически обоснованным ранжированием контрольных процедур на методической стадии контроля.

*O. Sholyak*

### **Outer economical control of compensation calculation**

Given the complexity of socio-economic processes at the micro level and their impact on macroeconomic indicators, the control system of outer economical operations pay needs the revision. In market conditions of managing growing need to improve the methodological and organizational aspects of control in the economy of Ukraine. This article proposed method of outer economical control payments to employees with theoretically justified ranking of control procedures at the stage of methodological controls, which are grouped into thirteen elements.

Одержано 03.11.09

УДК 657

**О.О. Дорошенко, асп.**

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

## Оцінка системи внутрішнього контролю бюджетної установи

Наведений порядок оцінки системи внутрішнього контролю, що створена в бюджетній установі, у процесі аудиту фінансово-господарської діяльності.

**внутрішній контроль, бюджетна установа, ризик контролю, властивий ризик, аудиторський ризик**

Функціонування бюджетних установ в Україні в нових економічних умовах вимагає збалансованого, цільового та максимально ефективного використання фінансових ресурсів. З цією метою здійснюється постійне вдосконалення форм і методів контрольно-ревізійної роботи, про що свідчить виникнення таких нових видів контролю, як аудит фінансово-господарської діяльності бюджетних установ та аудит ефективності виконання бюджетних програм. Порядок здійснення таких видів аудиту є відмінним від порядку проведення традиційних ревізій. Передусім це стосується їх превентивності – здатності запобігати можливим порушенням, а не лише виявляти ті незаконні операції, що є завершеним фактом, як це здійснювалось раніше. Неабиякої важливості в процесі аудиту набуває оцінка системи внутрішнього контролю бюджетної установи. Це зумовлено тим, що правильно сформована така система здатна навіть без зовнішніх впливів попереджувати значні обсяги порушень.

Порядок дослідження системи внутрішнього контролю із врахуванням оцінок ризику на кожному наведений в МСА 400. Подальшого розвитку дане питання набуло в дослідженнях таких вчених, як Бутинець Ф.Ф., Білуха М.Т., Давидов Г.М., Рудницький В.С., Петрик О.А., Дорош Н.І. та ряду інших. Однак ці дослідження спрямовані на приватний сектор економіки. Особливості оцінки системи внутрішнього контролю в державному секторі розглядалися Стефанюком І.Б., Рубан Н.І., Бариніною М., Шевчуком В.О., Мамишевим А.В. Віддаючи належне науковим розробкам даних авторів, вважаємо, що важливі проблеми, що ними піднімаються в контексті даних досліджень, потребують подальшого наукового обґрунтування.

Метою даної статті є вивчення порядку оцінки системи внутрішнього контролю бюджетної установи в процесі аудиту фінансово-господарської діяльності бюджетних установ.

Традиційно вчені [1,2,3] виділяють три основних етапи оцінки системи внутрішнього контролю:

- загальне ознайомлення із системою внутрішнього контролю;
- первинна оцінка надійності системи внутрішнього контролю;
- підтвердження достовірності оцінки системи внутрішнього контролю.

У загальному вигляді модель оцінки системи внутрішнього контролю бюджетної установи відповідно до Міжнародних стандартів аудиту, на наш погляд, повинна мати такий вигляд (рис.1).

Кожен етап, наведений в моделі містить певні контрольні дії аудитора, які розглянемо детальніше.

Порядок дій аудитора на етапі загального ознайомлення із системою внутрішнього контролю бюджетної установи наведений в таблиці 1.



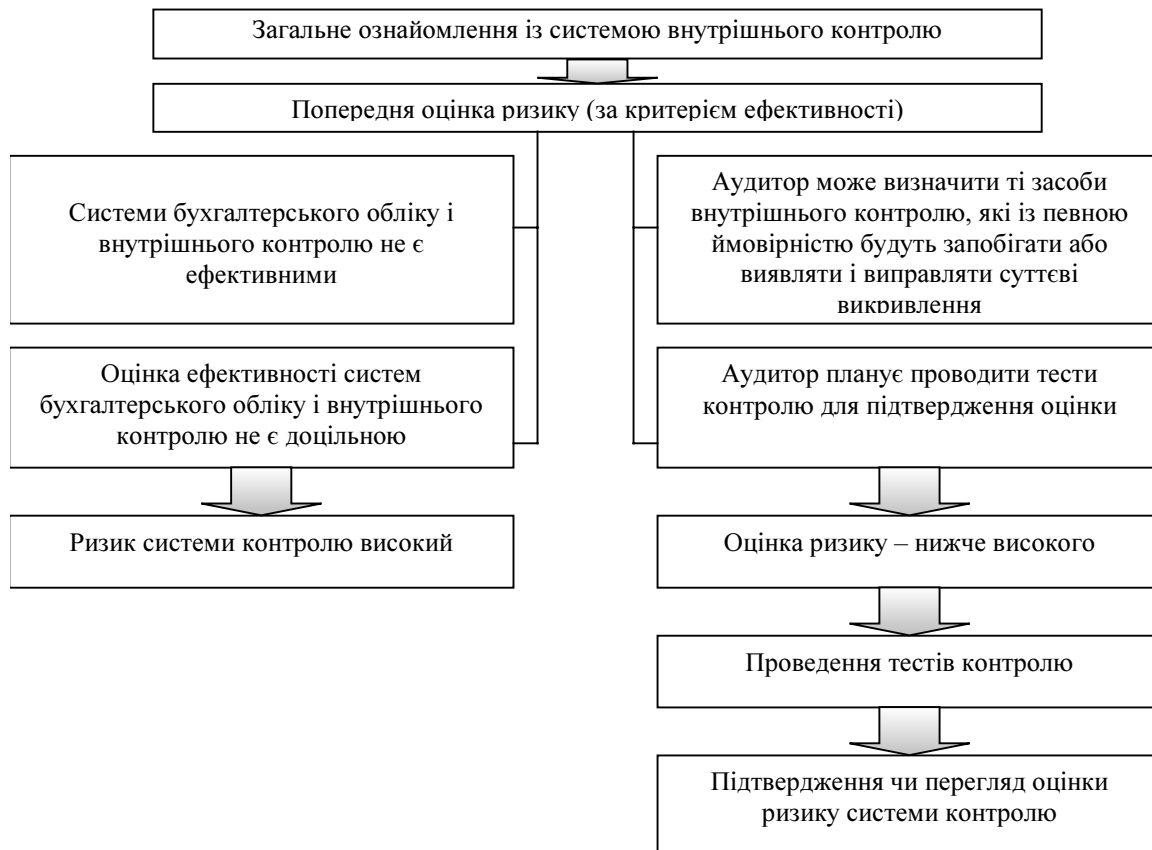


Рисунок 1 - Модель оцінки системи внутрішнього контролю бюджетної установи відповідно до Міжнародних стандартів аудиту

Слід зазначити, що в Міжнародних стандартах аудиту зазначено, що в процесі аудиту фінансової звітності аудитор приділяє увагу лише тій політиці і процедурам в системі бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю, які мають відношення до тверджень, на основі яких сформована фінансова звітність. Особливістю проведення аудиту в державному секторі є те, що перевірка засобів внутрішнього контролю може бути ширшою і детальнішою порівняно з аудитом фінансової звітності в приватному секторі [4].

Таблиця 1 – Порядок дій аудитора на етапі загального ознайомлення із системою внутрішнього контролю бюджетної установи

Елементи оцінки	Порядок дій аудитора
1	2
Оцінка організаційної структури, розподілу посадових обов'язків і відповідальності	Вивчення організаційних документів, що закріплюють розподіл функціональних повноважень відділів, їх керівників, співробітників, посадових інструкцій з метою визначення порядку підпорядкованості та підзвітності працівників, адекватності розподілу обов'язків, компетентності персоналу
Оцінка стилю та основних принципів управління бюджетною установою	Дослідження практики прийняття рішень в установі і визначення стилю управління (демократичний, авторитарний, ліберальний), визначення адекватності стилю управління завданням функціонування установи і очікуванням, що виявляють підлеглі. Визначення рівня делегування повноважень. Оцінка дотримання основних принципів управління (розподіл праці, дисципліна, єдиноначальність,

## Продовження таблиці 1

1	2
	підпорядкованість інтересів, єдність дій, винагорода персоналу, централізація, порядок, справедливість тощо)
Оцінка діяльності служби внутрішнього аудиту	Визначення наявності служби внутрішнього аудиту, оцінка системності, частоти, результативності контрольних дій, вчасності інформування керівництва, можливості запобігання порушенням
Оцінка кадрової політики	Дослідження кадрової документації установи з метою вивчення практики прийняття, звільнення працівників, надання матеріального заохочення, матеріальної допомоги, дослідження відповідності їх освіти, кваліфікації, досвіду роботи займаним посадам. Оцінка рівня плинності кадрів.
Оцінка комунікації	Дослідження каналів обміну інформацією між відділами, працівниками, вчасності надходження необхідної інформації від одного структурного підрозділу до іншого
Оцінка ризиків	Дослідження існування в установі системи оцінки ризиків діяльності відповідно до їх класифікації
Оцінка практики організації та ведення бухгалтерського обліку, складання та оприлюднення звітності	Вивчення особливостей організації відділу бухгалтерії, закріплення функціональних обов'язків бухгалтерів, дослідження наказу про облікову політику з метою визначення її особливостей в установі, аналізу обраної форми обліку. Дослідження правильності застосування плану рахунків. Визначення особливостей складання звітів, перевірки і затвердження проведених звірок, арифметичної точності записів; Оцінка існуючого контролю над прикладними програмами і середовищем комп'ютерних інформаційних систем; Визначення особливостей ведення і перевірки аналітичних рахунків і оборотних відомостей; затвердження документів і здійснення контролю за їх рухом; Вивчення результатів інвентаризацій, проведених установою та частоти їх здійснення. Дослідження системи обмеження прямого фізичного доступу до активів і записів

Як зазначає проф. Петрик О.А., аудитор не обов'язково на стадії планування досконало ознайомлюватись з усіма процедурами контролю підприємства, адже це буде безпосередньо зроблено в ході здійснення аудиторської перевірки. На даному етапі його завдання — визначити ступінь довіри до системи внутрішнього контролю і те, якою мірою він може використовувати результати роботи внутрішнього аудитора під час своєї перевірки [6, С.61].

Оцінка системи внутрішнього контролю дає змогу визначити ризик системи контролю. Як визначено МСА 400, ризик системи контролю – це ризик того, що викривлення сальдо рахунка чи класу операцій, які можуть бути суттєвими окремо чи разом із викривленнями інших сальдо рахунків чи класів операцій, не будуть попереджені, виявлені чи своєчасно виправлені за допомогою систем бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю [4].

Після того, як за результатами загального ознайомлення із системою внутрішнього контролю аудитор отримує достатні уявлення про особливості її

функціонування, здійснюється попередня оцінка ризику за кожним суттєвим сальдо рахунка чи класу операцій. Так, ми вважаємо, в бюджетній установі необхідно обов'язково здійснити оцінку ризику за такими видами операцій:

- перевірка правильності формування кошторисів бюджетних установ;
- перевірка правильності обліку і використання необоротних активів, запасів установи;
- перевірка правильності ведення касових операцій, дотримання касової дисципліни;
- перевірка операцій на рахунках в банках та казначействі;
- перевірка достовірності та реальності дебіторської та кредиторської заборгованості, правильності відображення її в обліку;
- перевірка правильності нарахування і виплати заробітної плати та обов'язкових відрахувань до фондів соціального страхування;
- перевірка правильності відображення в обліку та використання фінансування установи;
- перевірка правильності формування та використання коштів спеціального фонду установи;
- перевірка законності, доцільності державних закупівель.

У випадку, якщо попередня оцінка ризику на основі загального ознайомлення із системою внутрішнього контролю є нижче високої, аудиторю слід здійснити тести контролю для підтвердження такої оцінки.

Тести контролю виконують з метою отримання аудиторських доказів стосовно ефективності:

- а) структури систем бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю, тобто того, наскільки добре вони організовані з точки зору попередження чи виявлення і виправлення суттєвих викривлень;
- б) застосування засобів внутрішнього контролю протягом досліджуваного періоду [4].

Тести контролю, що наводяться в Міжнародних стандартах аудиту, на наш погляд, є цілком прийнятними для державних аудиторів. Зокрема, до тестів контролю належать такі дії аудитора:

- а) перевірка документів, що підтверджують операції і інші події, з метою отримання аудиторських доказів щодо необхідності застосування засобів внутрішнього контролю;
- б) проведення опитування і нагляд за застосуванням засобів внутрішнього контролю, які не фіксуються документально, з метою визначення дійсного виконавця кожної функції, а не того, кому її необхідно виконувати;
- в) повторне використання засобів внутрішнього контролю з метою отримання впевненості в правильності їх застосування суб'єктом [4].

Цікавим, на наш погляд, є британський досвід дослідження системи внутрішнього контролю. Так, для тестування внутрішнього контролю створюється система тверджень (оцінок), яка включає наступні компоненти:

- а) С (completeness) – є гарантія, що всі трансакції повністю відображено;
- б) О (occurrence) – відображення трансакцій мало місце;
- в) V (valuation) – відображені трансакції піддаються вимірюванню;
- г) R (regularity) - відображені трансакції є законними;
- д) D (disclosing) - відображені трансакції розкриваються у відповідності зі стандартами та іншими вимогами.

При цьому етапами тестування внутрішнього контролю є:

- надання відповідей «так»/«ні» на запитання окремо за кожною категорією: С, О, V, R, D;
- наведення ознак слабкості внутрішніх контролів;
- здійснення попереднього аналізу ризиків;
- заповнення форми тестування контролів з використанням системи тверджень (оцінок);
- заключна оцінка довіри до системи контролю [7, С.65].

За результатами тестування аудитором робиться висновок стосовно того, чи підтверджується попередньо оцінений рівень ризику і чи можна в ході подальшої перевірки спиратись на систему внутрішнього контролю. З огляду на результати такої оцінки здійснюється подальше планування аудиту фінансово-господарської діяльності бюджетної установи, у тому числі і складання програми аудиту.

Методика оцінки рівня аудиторського ризику достатньо, на наш погляд, висвітлена як в Міжнародних стандартах аудиту, так і в дослідженнях провідних вітчизняних вчених у даній галузі [1, 3, 8, 9]. Вважаємо, що модель визначення аудиторського ризику, виходячи із оцінки трьох його складових – властивого ризику, ризику контролю та ризику невиявлення, в адаптованому вигляді може бути застосована і до бюджетних установ.

Більшість зарубіжних та вітчизняних дослідників наводять модель аудиторського ризику, запропонованого АІСРА:

$$AP = BP \cdot PK \cdot PH,$$

де AP – прийнятний аудиторський ризик;

BP – властивий ризик;

PK – ризик контролю;

PH – ризик невиявлення [1, С.161, 9, С.203].

У МСА 400 вказано, що аудиторський ризик – це ризик того, що аудитор висловить невідповідну аудиторську думку у тих випадках, коли у фінансовій звітності містяться суттєві викривлення [4]. Однак, більш повним, на нашу думку, є визначення даного поняття вченими Гончаруком Я.А. та Рудницьким В.С., які зазначають, що «прийнятний аудиторський ризик (AP) виражає міру готовності аудитора надати позитивний висновок без застережень за умови, що ймовірність існування суттєвих помилок у фінансовій звітності клієнта після проведення аудиту не перевищує величини AP, яка може бути в межах від 0 до 1 (або від 0% до 100%)» [9, С.203].

Більшість українських вчених [9, С.203, 1, С.161] вважають, що прийнятна величина аудиторського ризику становить 1-5%. Базу розрахунку обирає сам аудитор. Для бюджетних установ, на наш погляд, такою базою розрахунку може бути підсумок балансу, обсяг фінансування, загальна сума видатків, згідно кошторису тощо.

Властивий ризик – це ризик того, що реєстри бухгалтерського обліку і, відповідно, фінансова звітність клієнта містять недостовірну інформацію [9, С.203].

У Міжнародних стандартах аудиту запропоновано здійснювати оцінку властивого ризику на двох рівнях: рівні фінансової звітності та рівні сальдо рахунка і класу операцій [4]. При цьому фактори, що впливають на величину властивого ризику, можуть бути як зовнішніми (і залежати від стану економіки, галузі, нормативно-правового регулювання тощо), так і внутрішніми (і зумовлюватись діями керівництва чи іншими факторами всередині установи).

Оцінка ризику контролю проводиться на основі інформації, отриманої аудитором у результаті вивчення і тестування системи внутрішнього контролю установи, про що йшлося раніше.

Окремого розгляду потребує також ризик невиявлення. Цей вид ризику єдиний із попередньо розглянутих, який залежить не від умов і особливостей функціонування бюджетної установи, а від дій аудитора.

Ризик невиявлення полягає в тому, що аудиторські процедури перевірки на суттєвість не дозволяють виявити суттєві викривлення в сальдо рахунків чи класах операцій [4].

У Міжнародних стандартах аудиту зазначено, що рівень ризику невиявлення прямо пов'язаний з аудиторськими перевітками на суттєвість. При цьому існує обернений взаємозв'язок між ризиком невиявлення і загальним рівнем властивого ризику і ризику контролю. Це зумовлюється тим, що у випадку, якщо аудитор оцінює властивий ризик та ризик системи контролю як високий, йому необхідно буде провести більший обсяг аудиторських перевірок на суттєвість та охопити більшу кількість господарських операцій, що, відповідно, зменшить ризик невиявлення. Таким чином, даний вид ризику є регульованим залежно від того, яким є прийнятний рівень загального аудиторського ризику та рівень властивого ризику і ризику контролю.

З огляду на це, модель аудиторського ризику трансформується [9, С.205]:

$$РН = AP / (BP \cdot PK).$$

Отже, державному аудитору на етапі планування аудиту фінансово-господарської діяльності слід максимально достовірно оцінити рівні властивого ризику та ризику контролю і відповідно врегулювати рівень ризику невиявлення. Від того, наскільки достовірно буде оцінена система внутрішнього контролю залежить обсяг контрольних процедур на наступному етапі аудиту – проведення поточних аудиторських процедур. Проте не слід ігнорувати той факт, що кількість тестів контролю повинна бути обґрунтованою і затрати часу та ресурсів на їх проведення будуть повністю компенсовані зменшенням часу та ресурсів на проведення поточних процедур аудиту.

## Список літератури

1. Петрик О. А. Аудит: методологія і організація. К. : КНЕУ, 2003. — 260с.
2. Редько О.Ю. Аудит в Україні. Морфологія: монографія. — К. : Інформаційно-аналітичне агенство, 2008. — 493с.
3. Дорош Н.І. Аудит: методологія і організація. — К. : Знання, 2001. — 402с.
4. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2006 року / Н.І. Гаєвська (редкол.), О.В. Селєзньов (пер.з англ.). — К. : Аудиторська палата України, 2006. — 1146с.
5. Стефанюк І.Б. Об'єкт контролю – внутрішній фінансовий контроль бюджетної установи // Економіка. Фінанси. Право. – 2004. - №11, С.15-17
6. Петрик О.А., Фенченко М.Т. Аудит у зарубіжних країнах: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / За заг. ред. О. А. Петрик. — К.: КНЕУ, 2002. — 168 с.
7. Мамишев А.В. Методологія дослідження системи внутрішнього фінансового контролю: британський досвід//Матеріали науково-практичної конференції «Аудит фінансової та господарської діяльності бюджетних установ: проблеми та шляхи запровадження». К.: Піраміда, 2005.- 144 с.
8. Давидов Г. М. Аудит. К: "Знання", 2001. - 363 с.
9. Гончарук Я.А., Рудницький В.С. Аудит: Вид. 2-ге, перероблене та доповнене. - Львів: Оріяна-Нова, 2004. - 292 с.

*Е. Дорошенко*

### **Оценка системы внутреннего контроля бюджетного учреждения**

Приведен порядок оценки созданной в бюджетном учреждении системы внутреннего контроля в процессе аудита финансово хозяйственной деятельности

*О. Doroshenko*

### **The estimation of the internal control system of the budgetary establishment**

It is shown the order of estimation of the internal control system in budgetary establishment in the process of financially-economic activity audit

Одержано 04.11.09

УДК 657.

**О.М. Кияшко, асп.**

*Київський національний торговельно-економічний університет*

## Облік дебіторської заборгованості з позиції концепції збереження капіталу

У статті проаналізовано стан дебіторської заборгованості з часів перехідного періоду до ринкових відносин. Внесено зауваження щодо упущення концепцій капіталу та його збереження у затверджених П(С)БО. Запропоновано ведення обліку заборгованості дебіторів з врахуванням концепцій збереження капіталу.

**дебіторська заборгованість, принцип нарахування і відповідності доходів і витрат, концепція збереження капіталу**

**Постановка проблеми.** Нестабільність економічної ситуації в Україні приводить до погіршення стану розрахунків між підприємствами, істотного збільшення ризиків реалізації на умовах відстрочки оплати. Низька платоспроможність підприємств викликає зростання обсягів дебіторської заборгованості та зменшення кредиторської, які відображаються у формі 1 «Баланс», а також призводить до порушення платіжного балансу.

Одночасно з відображенням дебіторської заборгованості у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності визнаємо та відображаємо дохід від реалізації товарів (робіт, послуг), який є джерелом визнання прибутку у майбутньому. Прибуток є частиною власного капіталу підприємства, збереження якого свідчить про стабільність його існування та забезпечення його господарської діяльності.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблемам розвитку теорії і практики бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості присвячено ряд праць зарубіжних та вітчизняних учених: Ф.Ф. Бутинця, М. Добія, С.Ф. Голова, В.М. Костюченко, Р. Метезіча, Л.В. Нападовської С.І. Маслової, Я.В. Соколова, В.В. Сопка, Ш. Сандера, М.Г. Чумаченка, А.П. Шаповалової та інших.

Зміст концепції збереження капіталу розкрито у роботі С.Ф. Голова та В.М. Костюченко [1, С. 757]. Але методика обліку дебіторської заборгованості з метою збереження капіталу підприємства є недостатньо дослідженою темою.

**Метою статті** є виявлення існуючих проблем, пов'язаних з обліком розрахунків із дебіторами та розробки практичних рекомендацій щодо наближення до реального стану доходу враховуючи концепції збереження капіталу.

Об'єкт дослідження – теоретико-методологічні та організаційно-практичні проблеми обліку дебіторської заборгованості з огляду на принцип нарахування та відповідності доходів і витрат та концепції збереження капіталу.

**Виклад основного матеріалу.** Проведений аналіз стану і розміру дебіторської заборгованості дозволяє зробити висновок про зростання її частки у складі оборотних активів підприємств, що негативно впливає на їх платоспроможність, ліквідність і загальний фінансовий стан.

Дослідження стану дебіторської заборгованості підприємств України за останні 20 років (з кінця 1989 року по кінець 2008 року) свідчать про постійне зростання її частки у складі оборотних активів. Якщо 1989 році її частка у загальному обсязі оборотних активів склала 4,1%, то в кінці 2008 року – 61,4%. Найбільші значення дебіторської заборгованості у складі оборотних активів спостерігається: у 1998 – 62,1%, 1999 – 67,1% , 2001 – 68,5%, 2002 – 69,5%, 2003 – 67,8%, 2004 – 64,9%.

Реалізація товарів на умовах відстрочення оплати вважається інвестуванням грошових коштів у дебіторську заборгованість, але таке твердження стає суперечливим коли її частка у складі оборотних активів щорічно збільшується. Збільшення її частки до розміру 40 % і більше свідчить про втрату ліквідності активів підприємств, зменшення їх платоспроможності, неспроможності отримати позикові кошти.

Облік активів і джерел їх утворення за часів СРСР здійснювався на умовах існування тільки державної власності, яка дбала про збереження і примноження свого капіталу. Період часів перебудови закінчився розпадом СРСР і почалось створення незалежних держав. В цей час бухгалтерський облік в кожній країні регламентувався обраним урядом законодавчим або нормативно-правовим документом. В Україні методологічні засади організації бухгалтерського обліку та звітності регламентувались постановою № 250 [9, п. 6].

Нині фінансовий облік на підприємствах ведеться відповідно до вимог національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, які, в свою чергу, не повинні суперечити вимогам міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і фінансової звітності.

Разом з тим вимоги МСФЗ при підготовці Національних положень бухгалтерського обліку враховані не в повній мірі. Зокрема у Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», а також національних П(С)БО упущено суттєві концепції капіталу та його збереження, що, в свою чергу, негативно впливає на організацію та методика обліку дебіторської заборгованості [4-8].

Особливу увагу, з точки зору обліку дебіторської заборгованості, привертають принцип нарахування і відповідності доходів і витрат в основоположних припущеннях, а також концепції капіталу і його збереження [3, С. 28, с.44- 46].

Використання принципу нарахування забезпечує відображення у фінансовій звітності операцій і подій в момент їх здійснення (або зразу після нього) незалежно від отримання або вибуття грошових коштів або їх еквівалентів [3, с. 28]. Іншими словами визнаємо виникнення дебіторської заборгованості при передачі права власності на реалізовані товари з умовою відстрочення оплати і одночасно визнаємо дохід від реалізації товарів, робіт, послуг. Вітчизняні законодавчі акти та нормативно правові документи не вимагають повної гарантії отримання грошових коштів (фізичного підтвердження визнаного раніше доходу), як передумови отримання частини власного капіталу – прибутку.

Існують дві концепції збереження капіталу: фінансова і фізична (рис. 1).

Відповідно до положень «Концептуальної основи» концепція збереження капіталу забезпечує зв'язок між концепціями капіталу і концепціями прибутку, оскільки дає перелік ознак, як відправну точку визнання доходу від реалізації товарів (робіт, послуг).

Принципи та концепції, наведені у «Концептуальних основах складання та подання фінансових звітів» не є законодавчим документом, але їх положення враховуються при веденні обліку та складанні фінансової звітності відповідно до вимог МСФЗ. Частина з них відображена у Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», а інша частина у П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [4, 5].

Відповідно до вимог П(С)БО 10 дебіторська заборгованість відображається при передачі права власності на товар при його реалізації на умовах відстрочення оплати [6]. Відвантаження його покупцю відбувається після підписання угоди купівлі-продажу і на підставі складених первинних документів, які підтверджують факт передачі товарів іншим власникам. Одночасно в бухгалтерському обліку здійснюється запис Дт 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» Кт 70 «Дохід від реалізації», який свідчить

про визнання доходу від реалізації товарів (робіт, послуг). Таке бухгалтерське проведення відображається відповідно до вимог принципу нарахування доходів і витрат, який передбачає їх відображення у момент виникнення, незалежно від факту надходження грошових коштів [5, п. 18].



Рисунок 1 - Концепції збереження капіталу МСФЗ [3, С. 44-45]

Більшість науковців вважають, що стан розробки теорії щодо визначення доходів у бухгалтерському обліку є сформованим. Зазначений факт викликає сумнів, оскільки співставлення підходів до визначення поняття доходу і його відображення у бухгалтерському обліку згідно з принципом нарахування суперечать один одному.

Якщо принцип нарахування доходів і витрат допускає відображення доходу в обліку і фінансовій звітності незалежно від надходження грошових коштів, то тлумачення поняття «дохід – збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до збільшення власного капіталу». Відвантаження товарів на умовах наступної оплати, що витікає у дебіторську заборгованість і відображення її в обліку не гарантує отримання «економічних вигод у вигляді надходження активів...». Підприємство не може відображати дохід від реалізації, оскільки отримання «економічних вигод» через нормативно-правові колізії є достатньо сумнівним фактом. Тому, на наш погляд, доцільно розмежувати отриманий дохід від реалізації товарів (робіт, послуг) з фактом реалізації. Для цього пропонуємо ввести у Плані рахунків бухгалтерського обліку субрахунок 706 «Реалізація» та відображати операції з реалізації товарів наступним чином (табл.2):

У фінансовій звітності (форма № 2 «Звіт про фінансові результати») необхідно також розділити відображення отриманого доходу від реалізації в окремих рядках. Суму реалізованих товарів, оплата за які не надійшла не доцільно, на нашу думку, враховувати у підсумок звіту оскільки це суперечитиме принципу збереження капіталу підприємства.



Таблиця 2 - Бухгалтерські записи з відображення реалізації товарів на умовах відстрочення оплати

№ з/п	Зміст господарської операції	Дебет	Кредит	Сума
1.	Реалізовано товар з відстрочкою оплати	361	706	Сума з ПДВ
2.	Списано собівартість реалізованих товарів	902	28	собівартість
3.	Отримано грошові кошти від покупців	311, 301	361	Сума з ПДВ
4.	Визнано дохід від реалізації товарів	706	702	Сума з ПДВ
5.	Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ	702	641	Сума ПДВ

**Висновок.** Оскільки національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку не в повній мірі врахували концептуальні засади МСФЗ, а саме не знайшли відображення концепції капіталу і його збереження, тому потрібно внести відповідні зміни та доповнення до вітчизняних нормативно-правових актів, якими регламентується ведення бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості та доходу від реалізації товарів (робіт, послуг), зокрема, та відображення їх у фінансовій звітності підприємства.

### Список літератури

1. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі. Практичний посібник. –К.: Лібра, 2001. – 840 с.
2. Теорія бухгалтерського обліку: монографія / Л.В. Нападівська, М. Добія, Ш. Сандер, Р. Метезіч та ін.; за заг. Ред.. Л.В. Нападівської. – К.: Київ. Нац. Торг.-екон. ун-т, 2008. – 735.
3. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) 2004, зокрема стандарти бухгалтерського обліку (МСБО) та Тлумачення за станом на 31 березня 2004 року. Ч І. ПП «Видавництво «Фенікс», Київ, 2004, 1272 с.
4. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні. Закон України від 16.07.99 р., зі змінами і доповненнями.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 « Загальні вимоги до фінансової звітності». Затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 № 87.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість». Затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237, зі змінами і доповненнями.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід». Затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 № 290.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». Затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 318, зі змінами і доповненнями.
9. Постанова «Про затвердження Положення про організацію бухгалтерського обліку і звітності в Україні» від 3 квітня 1993 р.,N 250( Із змінами, внесеними згідно з Постановами КМ N 509 від 05.07.93 N 804 від 24.09.93 N 175 від 21.03.94 N 307 від 26.04.95 N 951 від 14.08.96 N 869 від 11.08.97 ) ( Постанова втратила чинність на підставі Постанови КМ N 419 від 28.02.2000).

*О. Кияшко*

#### **Учет дебиторской задолженности с позиции концепции сохранения капитала**

В статье проанализировано состояние дебиторской задолженности со времён переходного периода до рыночных отношений. Замечено упущение внедрения концепций капитала и его сохранения в национальных П(С)БО. Внесены предложения вести учет дебиторской задолженности с позиции концепции сохранения капитала.

*О. Kyryashko*

#### **Account of bill receivable from the position of conception conservation capital**

Summary: article has analysis position bill receivable from transitional epoch till market relationship. Observed omission introduction of capital's conception and it's conservation in national accounting standards. Introduced an improvement to take stock of bill receivable from the position of conception conservation capital.

Одержано 18.11.09

УДК 338.242

Н.С. Приймак, асп.

Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

## Амортизація та її функції у господарській діяльності підприємства

У статті розглянуто сутність амортизації на основі узагальнення її існуючих концепцій: податкової, бухгалтерської, законодавчої, інвестиційної та концепції зносу. Результатом дослідження сутності амортизації стало виокремлення її функцій на макро- та мікрорівнях господарювання. Автором визначено роль амортизації у діяльності підприємств та розроблено перспективні шляхи підвищення ефективності її використання в межах діючої амортизаційної політики.

**амортизація, амортизаційна політика, знос, відтворення, функції амортизації**

**Постановка проблеми.** Указом президента України від 7 березня 2001 року №169/2001 [4] схвалено концепцію амортизаційної політики, метою якої є перетворення амортизації у інструмент активізації інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання в державі. Однак сьогодні амортизація фактично перетворилася у інструмент отримання податкових пільг та додаткове джерело поповнення дефіциту оборотних коштів підприємства. Запропоновані механізми та методи розрахунку амортизації не задовольняють вимогам сьогодення щодо накопичення необхідної суми коштів для відтворення основного капіталу підприємств. За таких умов актуальною є проблема визначення дійсної сутності та ролі амортизації у господарському механізмі підприємств України.

**Аналіз основних досліджень та публікацій. Виділення невирішених питань.** Категорія «амортизація» підпадає під коло наукових інтересів великої кількості економістів. Так, питанням дослідження амортизації відносно аналізу методів її нарахування відповідно до П(С)БО та їх порівнянню із міжнародною практикою присвячено праці Горицької Н., Малишкіна А., Дрючина Д., Безуглого А.. Дослідженню ролі амортизації як джерела інвестиційних ресурсів присвячені праці Стадницького Ю., Саган Т., Косової Т., Фукса А. та інших. Питання ефективності державної амортизаційної політики розглядають такі економісти як Лях Л., Короткевич О., Орлов П., Орлов С., Ткаченко Л. та інші. Незважаючи на це, проблема визначення економічної сутності амортизації та її значення в діяльності підприємств не є дослідженою повністю та вимагає доопрацювання.

**Загальна мета дослідження** полягає у уточненні економічної ролі амортизації та визначенні функцій, які вона виконує на підприємстві. Для досягнення мети необхідно виконати наступні завдання: здійснити оцінку сучасних концепцій амортизації; визначити основні функції, які виконує амортизація; проаналізувати роль амортизації у діяльності підприємства; розробити пропозиції щодо підвищення ефективності використання амортизаційного ресурсу на підприємстві.

**Викладення основного матеріалу.** За сучасного періоду розвитку економіки та поширення ринкових засад господарювання, акценти у прийнятті рішень щодо ефективного відтворення основного капіталу все більше переміщуються із царини макrorівня на мікрорівень, рівень окремого підприємства, але в Україні зміна концепцій управління почалася із значним запізненням, що викликало безліч проблем у процесах відновлення капіталу, випуску конкурентоздатної продукції та формуванні

дієвої амортизаційної політики, як умови ефективного кругообігу власного капіталу підприємства. Термін «амортизаційна політика» для науковців пострадянського простору є відносно новим. Ключова позиція, яка аналізується при тлумаченні згаданого терміну – це амортизація.

Класична економічна теорія зазначає, що термін «амортизація» походить від сер. вічн. лат. *amortisatio*, що у дослівному перекладі означає «погашення».

Існує також інше тлумачення першоджерела даного терміну. Авторський колектив вітчизняних науковців Кузьменко С.Н., Васильєва Т.А., Ярошенко С.П. та інші зазначають, що наявною є думка, що поняття «амортизація» переводиться з латині як «безсмертя» («морт» - це смерть з латині, а частка «а» означає суперечення чогонбудь). Авторами наголошується, що відносно основних засобів «безсмертя» можна розуміти у тому смислі, що їх вартість у процесі зносу не зникає, а переноситься на вироблену з їх допомогою продукцію, тобто відбувається зміна як місця, так і форми вартості [5, С. 170-171]. Нами вважається таке трактування першоджерела терміну «амортизація» не доцільним, оскільки сам термін «безсмертя» не коректно застосовувати до неодушевлених предметів, таких як капітал чи основні засоби підприємства, а аспект зміни місця та форми вартості основних засобів в процесі амортизації є доволі спірним.

Протилежне попередньому тлумаченню терміна «амортизація» пропонується Савельєвим Н. [12, С. 1], який зазначає, що буквально, «амортизація» - походить від «mort» - мертвий, та означає дію, подібну до умертвлення.

Отже, нами виявлено два протилежних трактування терміну «амортизація» - надання безсмертя, та навпаки, умертвлення об'єкту. Саме наявність таких двох концептуально різних підходів може вважатися причиною наукової полеміки щодо трактування природи і ролі амортизації у економічній концепції функціонування підприємства.

Всі існуючі визначення амортизації у сучасній економіці найбільш повно уособлені у п'яти концепціях амортизації (рис. 1).

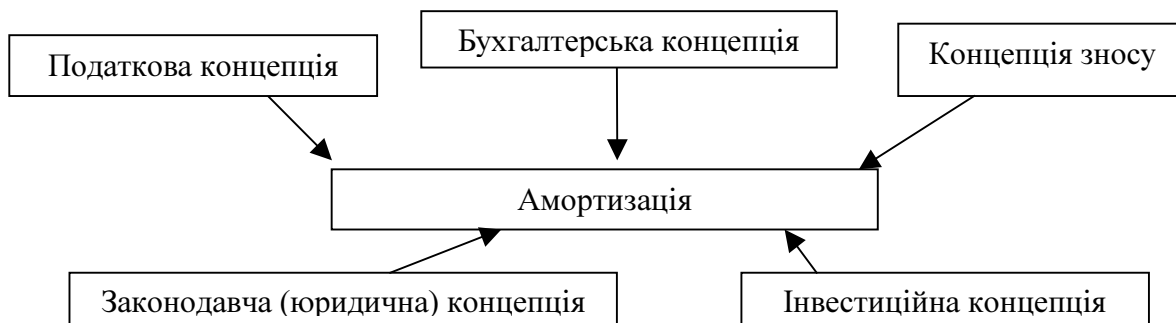


Рисунок 1 - Основні концепції амортизації

Згідно законодавчої концепції, визначення сутності амортизації надається відповідно ряду нормативно-правових актів [1, 2, 3, 4].

Законодавчий підхід можна ідентифікувати ще із юридичним підходом, оскільки він визначає правові засади та можливості здійснення амортизаційних розрахунків, регулюючи при цьому правові аспекти використання амортизації. Але в той же час, на нашу думку, не доцільно використовувати трактування юридичної концепції амортизації, запропонованої Косовою Т.Д. [15, С. 158], оскільки вона її визначає лише як «констатацію знецінення об'єктів». Таке визначення не розкриває всіх можливостей,

які надаються в українському законодавстві стосовно обліку, нарахування та розподілу амортизації.

Основне призначення законодавчої концепції – формування методології та правової бази для визнання амортизації та обліку амортизаційних відрахувань.

Концепція зносу наголошує, що амортизація є вимірником зносу основних засобів підприємства. Саме таке значення зносу надається згідно П(с) БО 7 «Основні засоби»: «Знос основних засобів – сума амортизації об'єкта основних засобів з початку його корисного використання» Існує навіть таке визначення: «амортизація – спрацювання, знос основного капіталу» [8, С. 99; 8, С. 157]. Зведення амортизації до зносу є надто поверхневим її трактуванням, хоч і не слід відкидати зв'язку між цими категоріями, оскільки знос є першопричиною існування амортизації. В той же час, як вартісна категорія, амортизація просто використовує знос основного капіталу як регулятив його вартості. Отже, можна визначити, що існування амортизації нерозривно пов'язане із зносом основного капіталу у процесі його використання, але ці категорії не є тотожними.

Основна сутність податкової концепції амортизації зводиться до встановлення зв'язку між доходами підприємства від продажу продукції, виготовленої з використанням певної кількості основних засобів та між податком з прибутку, сплаченим підприємствами до державного бюджету.

Наступна з виділених нами концепцій амортизації – бухгалтерська. Вона розглядає амортизацію як частину бухгалтерських операцій, метою яких є забезпечення систематичного списання, згідно вимог бухгалтерського обліку, вартості основних засобів на готову продукцію і акумулювання за рахунок цього коштів амортизаційного фонду на бухгалтерських рахунках.

Такий підхід до амортизації нами вважається суто методологічним та він може бути названий як облікова концепція амортизації, головною метою якої є повне відображення на бухгалтерських рахунках процесу нарахування і обліку амортизації.

І остання, із запропонованих нами концепцій амортизації – інвестиційна. Вона розглядає амортизацію як джерело фінансування капітальних інвестицій. Необхідність виділення інвестиційної концепції амортизації виникає із того, що амортизація є частиною грошового потоку (чистий прибуток + амортизація), а в умовах нерентабельного функціонування українських підприємств амортизація виступає головним джерелом коштів для інвестування у основний капітал.

Питання використання амортизаційних відрахувань на розширене відтворення – одне із найбільш складних та дискусійних. Висвітлюється думка, що амортизація не може служити джерелом накопичення для розширеного відтворення основних фондів [6, 8]. Водночас більшість економістів [5, 10, 13, 14] наголошують, що амортизація у сучасних умовах, пов'язаних із переоцінкою вартості основного капіталу, та швидкими темпами інноваційного розвитку, є джерелом накопичення коштів для відтворення основного капіталу на принципово-новому рівні.

Отже, проаналізувавши наявні концепції трактування амортизації, нами вважається за доцільне прийняти таке визначення: «амортизація – комплексна економічна категорія, яка характеризує процес систематичного, поступового перенесення вартості засобів праці на вартість готової продукції підприємства, виготовленої з їх використанням, з метою забезпечення планомірного відновлення засобів праці внаслідок їх морального і фізичного зносу». У наданому визначенні не деталізується форма відновлення засобів праці, оскільки відшкодування морального зносу засобів праці саме по собі, на нашу думку, в умовах швидких темпів інноваційного розвитку галузей промислового виробництва, не може передбачати лише

простого відтворення засобів праці; також автором вважається не доцільним виділяти тип продукції, на яку переноситься вартість засобів праці (готова чи реалізована), оскільки амортизація, як стаття постійних витрат, не може включатися лише до якоїсь певної групи створюваної вартості.

Повне розкриття сутності амортизації та її ролі у функціонуванні господарського механізму підприємства не можливе без окреслення функцій, які виконує амортизація.

На наш погляд, амортизація за сучасних умов господарювання повинна виконувати такі функції:

а) відшкодування коштів, вкладених у засоби праці. Дана функція амортизації має походження від того, що одним із її призначень є повернення капіталу, вкладеного у засоби праці через перенесення їх вартості на вартість готової продукції.

Функція відшкодування витікає із головної концепції здійснення підприємницької діяльності – повернення вкладеного капіталу та отримання додаткової вигоди від його використання – прибутку. Проте, спираючись на інвестиційну концепцію амортизації, варто зазначити, що на нашу думку, амортизація повинна забезпечити повернення капітальних вкладень з урахуванням фактору часу, оскільки вартість капіталу сьогодні та вартість капіталу через певний проміжок часу не є однаковою (концепція зміни вартості грошей в часі.). Інакше кажучи, амортизаційний фонд повинен відповідати вартості капіталу, яку йому необхідно відшкодувати, з урахуванням зміни цієї вартості у часі. Це дозволить запобігти недоамортизації навіть у тих випадках, коли засоби праці використовуються понад нормативні строки їх служби (що характерно для більшості засобів праці промислових підприємств України);

б) відтворювальна функція – забезпечення відтворення фізичного та морального зносу засобів праці за рахунок акумулювання у амортизаційному фонді необхідної кількості грошових коштів. Дана функція тісно пов'язана із попередньою, але передбачає, що амортизація призначена для здійснення як простого, так і розширеного відтворення основних засобів.

Сутність відтворювальної функції полягає у тому, що кошти амортизаційного фонду не є «замороженими», а здійснюють постійний рух на цілі відновлення та відтворення засобів праці;

в) накопичувальна функція – забезпечення акумулювання амортизаційних відрахувань у амортизаційному фонді. Дана функція цілком пов'язана із попередньою, оскільки саме накопичені кошти є джерелом для розширеного відтворення засобів праці (прийнято згідно класичної теорії накопичення [7]). Саме із накопичувальною функцією амортизації і пов'язане питання можливості та доцільності нецільового використання амортизаційного фонду, оскільки в процесі накопичення коштів за умов браку оборотного капіталу, амортизаційний фонд може відігравати роль резерву коштів для поповнення обігового капіталу;

г) облікова функція. Виділення даної функції пов'язане із тим, що амортизація є засобом систематичного відбиття у бухгалтерських рахунках процесу перенесення вартості засобів праці на готову продукцію виготовлену з їх використанням;

д) фіскальна функція. Амортизація створює можливості для регулювання підприємством рівня сплачених податків (реалізується через використання прискореної та не прискореної амортизації), а для держави – створює можливості для реалізації податкової політики.

Виділені функції максимально відбивають сутність амортизації в ринкових умовах господарювання підприємств. Проте, ми вважаємо, що доцільно розмежувати дані функції на макрорівні (рівні держави) та на мікрорівні (рівні підприємства).

Оскільки амортизація є інструментом державного регулювання економіки, то додатково можна виділити такі її функції:

а) стимулююча функція. Нарахування амортизації та формування і використання амортизаційного фонду повинні стимулювати підприємства до відтворення зношених та оновлення діючих засобів праці. Впроваджуючи амортизаційну політику, держава окрім процесів оновлення, стимулює впровадження науково-технічного прогресу на підприємстві, що не можливо без здійснення розширеного відтворення засобів праці.

Виділення стимулюючої функції амортизації саме на макрорівні пов'язане із тим, що інструментами стимулювання у даному випадку стають методи нарахування амортизації та можливість застосування прискореної та не прискореної амортизації;

б) регулююча функція реалізується через встановлення та використання законодавчо-закріплених норм та нормативів для здійснення амортизаційних розрахунків, порядку формування та використання амортизаційного фонду. За допомогою амортизації держава регулює процеси відтворення основного капіталу у всіх сферах матеріального і нематеріального виробництва, а також процеси утворення джерел інвестування.

Порівняння функцій амортизації на різних рівнях, на нашу думку, доцільно дослідити за даними табл. 1.

Таблиця 1 - Функції амортизації на мікро- та макрорівнях

Функція	Макрорівень	Мікрорівень
Відшкодування коштів, вкладених у засоби праці	-	повернення капіталу, вкладеного у засоби праці через перенесення їх вартості на вартість готової продукції
Відтворювальна функція	-	забезпечення відтворення зносу засобів праці за рахунок акумулювання у амортизаційному фонді грошових коштів
Накопичувальна функція	концентрація інвестиційного капіталу у складі держбюджету	забезпечення акумулювання амортизаційних відрахувань у амортизаційному фонді
Облікова функція	-	засіб систематичного відбиття у бухгалтерських рахунках процесу перенесення вартості засобів праці на готову продукцію виготовлену з їх використанням
Фіскальна функція	створює можливості для реалізації податкової політики	створює можливості для регулювання підприємством рівня сплачених податків
Стимулююча функція	стимулювання підприємств до відтворення зношених, та оновлення діючих засобів праці, до здійснення капітальних інвестицій та до впровадження науково-технічного прогресу	-
Регулююча функція	регулює процеси відтворення основного капіталу, а також процеси утворення джерел інвестування	-

З табл. 1 видно, що накопичувальна та фіскальна функції амортизації мають прояв на макрорівні, так і на мікрорівні.

Так, фіскальна функція амортизації створює на макrorівні можливості для держави щодо регулювання рівня оподаткованого прибутку та надходжень даного прибутку у бюджет. На користь такої функції амортизації виступають і такі науковці як Орлов П. та Орлов С. [11, С. 34]. На мікрорівні фіскальна функція амортизації проявляється у можливості для підприємств через використання прискореної амортизації у короткостроковому періоді отримати податкові пільги.

Накопичувальна функція амортизації на макrorівні має прояв у концентрації коштів основного капіталу у сфері матеріального та нематеріального виробництва та у накопиченні значних обсягів виробничого потенціалу, а на мікрорівні - акумулювання амортизаційних відрахувань у амортизаційному фонді підприємства, а у випадку переведення амортизації у сферу обігу - і створення доданої вартості.

Отже, амортизація, що має прояв у комплексі взаємопов'язаних функцій, є складною економічною категорією, інструментом регулювання діяльності підприємств як на мікро-, так і на макrorівні, а також центральним елементом амортизаційної політики. Комплексний вплив амортизації на діяльність підприємства та його амортизаційну політику можна дослідити за даними рис. 2.

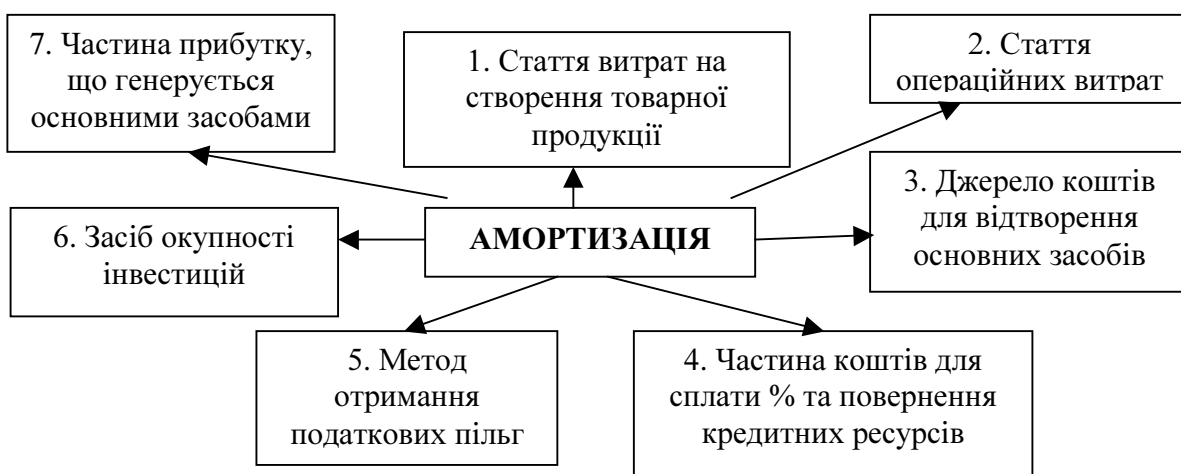


Рисунок 2 - Роль амортизації у діяльності підприємства

З рис. 2. видно, що роль амортизації у діяльності підприємства можна звести до наступного:

- як стаття умовно-змінних та умовно-постійних витрат амортизація входить до складу вартості готової та реалізованої продукції;
- відповідно до концепції зносу та інвестиційної концепції, амортизація є джерелом коштів для фінансування процесів оновлення основних засобів;
- у випадку, якщо основні засоби були придбані за кредитні ресурси, амортизація, відповідно до її відшкодувальної функції, є частиною коштів для сплати відсотків та повернення кредитів;
- відповідно до податкової концепції, амортизація є методом і інструментом для отримання пільг у сплаті податку на прибуток підприємства;
- як частина грошового потоку, що генерується у процесі операційної діяльності підприємства, амортизація є частиною грошового потоку, а значить, засобом окупності інвестицій у основні засоби;
- у складі грошового потоку, відповідно до регулюючої та накопичувальної функції, амортизація є частиною прибутку, що генерується основними засоби протягом терміну їх корисного використання.

Саме зазначені аспекти використання амортизації як інструменту амортизаційної політики у комплексі забезпечують нормальний перебіг відтворювальних процесів на підприємствах. Надання амортизації інших функцій спотворює її економічну сутність та автоматично позбавляє підприємство інвестиційних джерел фінансування кругообігу капіталу. Для уникнення негативних наслідків спотворення ролі амортизації у діяльності підприємств необхідно:

- на законодавчому рівні усунути різночитання терміну амортизація;
- сформуванню єдиної методологічної бази розрахунку амортизації у розрізі податкової та бухгалтерської її концепції;
- поширити розуміння амортизації виключно як управлінської категорії яка входить до складу амортизаційної політики не тільки держави, але й кожного окремого підприємства, незалежно від галузі чи масштабів його діяльності.

**Висновки.** Проведені дослідження дозволяють зробити наступні висновки:

1. Ефективне використання амортизації можливе тільки за умови формування її чіткого понятійного апарату.

2. Під амортизацією пропонується розуміти комплексну економічну категорію, яка характеризує процес систематичного, поступового перенесення вартості засобів праці на вартість готової продукції підприємства, виготовленої з їх використанням, з метою забезпечення планомірного відновлення засобів праці внаслідок їх морального і фізичного зносу.

3. Амортизація за сучасних умов господарювання повинна виконувати такі функції: відшкодування коштів, вкладених у засоби праці, відтворювальна функція, накопичувальна, облікова, фіскальна, стимулююча, регулююча функції. Причому, зміст останніх двох функцій розкривається тільки на макрорівні господарювання, в той час як інші функції задовольняють і мікро- і макрорівням господарювання.

4. Складність виконуваних функцій визначає роль амортизації у господарській діяльності підприємства, яка зводиться до наступного: стаття умовно-змінних та умовно-постійних витрат, джерело коштів для фінансування процесів оновлення основних засобів, частина коштів для сплати відсотків та повернення кредитів, метод і інструмент для отримання пільг у сплаті податку на прибуток, як частина грошового потоку вона є засобом окупності інвестицій у основні засоби та частиною прибутку, що генерується основними засоби протягом терміну їх корисного використання.

Саме наведені аспекти визначення сутності амортизації дозволяють її трактувати як об'єкт цілеспрямованого впливу менеджменту підприємства у складі амортизаційної політики.

## Список літератури

1. Закон України „Про оподаткування прибутку підприємств” від 22.05.1997р. №283/97-ВР із змінами і доповненнями // Збірник систематизованого законодавства. – 2003. - №1. – С. 46-53. – (нормативні директивні правові документи).
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 „Основні засоби”, затверджене наказом МФУ від 27.04.2000р.// Бухгалтерія. - 18 липня 2005 року. - №29 (652). – С. 43-48. – (нормативні директивні правові документи).
3. Амортизация и оптимальные сроки службы техники. / Кузьменко С.Н., Васильева Т.А., Ярошенко С.П. и др. – Сумы: Деловые перспективы, 2005. – 223 с.
4. Борисенко З.Н. Амортизационная политика. / З.Н. Борисенко. – К.: «Наукова думка», 1993. – 135 с.
5. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. [Курс лекций для студентов высших учебных заведений]. – М.: Центральный институт непрерывного образования общества «Знание» России, 2006. – 111 с.
6. Генеза ринкової економіки (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка, економічний аналіз, економіка підприємства, менеджмент, маркетинг, фінанси, банки, інвестиції, біржова діяльність):



- терміни, поняття, персоналії. / За наук. ред. Г.І. Башнянина, В.С. Іфтемчука. – К.: «Магнолія плюс», 2004. – 688 с.
7. Косова Т.Д. Амортизація як інвестиційний ресурс підприємства / Т.Д. Косова //Актуальні проблеми економіки. – 2003. - №9(27). – С. 157-166.
  8. Кузьмін О.Є. Амортизаційна політика підприємств / О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, Н.В. Тувакова // Фінанси України.- 2002. №12. - С. 20-25.
  9. Орлов П., Удосконалення державної амортизаційної політики / П. Орлов, С. Орлов // Економіка України. - 2003. - № 2. – С. 32-36.
  10. Савельев Н. Амортизационная политика для экономического роста и структурного развития (обзор зарубежного опыта) [Электронный ресурс] // Труды центра изучения истории глобализации СНГ Режим доступа до журн.: <http://www.tprpf.ru/img/uploaded/2004102210184793.doc>
  11. Хомін П.Я., Амортизація: економічний зміст та методика відображення / П.Я. Хомін, І.М. Пиріг // Фінанси України. – 2007. - № 6. – С. 22-30
  12. Чумаченко М.Г. Ще раз про амортизацію як важливе джерело інвестиційної діяльності підприємства / М.Г. Чумаченко // Бухгалтерський облік та аудит. – 2004 .- №1. – С. 11.

*Н. Приймак*

**Амортизация и ее функции в хозяйственной деятельности предприятия**

В статье рассмотрена сущность амортизации на основе обобщения ее существующих концепций: налоговой, бухгалтерской, законодательной, инвестиционной и концепции износа. Результатом исследования сущности амортизации стало выделение ее функций на макро- и микроуровнях хозяйствования. Автором определена роль амортизации в деятельности предприятий и разработаны перспективные пути повышения эффективности ее использования в пределах действующей амортизационной политики.

*N. Priymak*

**Depreciation and its functions in economic activity of enterprise**

The article discusses the nature of depreciation based on a synthesis of existing concepts: tax, accounting, legal, investment, and the concept of depreciation. The result of the study the essence of depreciation has been the allocation of its functions on the macro-and micro-managing. The author defines the role of depreciation in the activities of enterprises and developed promising ways to improve the efficiency of its use within the existing depreciation policy.

Одержано 10.12.09

УДК 621. 9. 048. 4

О.О. Сидоренко, здобувач

Чернігівський державний технологічний університет

## Обґрунтування доцільності розрахунку резерву коливань збитковості

В статті узагальнено, що резерв коливань збитковості, за певними видами страхування, може розраховуватись за рішенням страховика. Водночас, виявлено, що алгоритм прийняття рішень щодо доцільності розрахунку резерву коливань збитковості, як у законодавчій, так і науковій літературі не розроблений. Тому, була розроблена методика прийняття рішень щодо доцільності розрахунку резерву коливань збитковості в основу якої покладено коефіцієнт варіації, коефіцієнт планових показників та моделі ABC і XYZ аналізу.

**резерв коливань збитковості, коефіцієнт варіації, коефіцієнт планових показників**

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями.** Згідно, Закону України «Про страхування» [1], страхові компанії для забезпечення виплати страхових відшкодувань, за страховими подіями, зобов'язані створювати страхові резерви достатні для виконання взятих на себе страхових зобов'язань. Водночас законодавством визначено види страхових резервів, які є обов'язковими до формування страховиками та види страхових резервів рішення про формування яких може приймати виключно страховик. Зокрема, страховики, які займаються страхуванням іншим ніж страхування життя мають права формувати резерв коливань збитковості, крім випадків коли страховик займається обов'язковим страхуванням цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, за яким розрахунок даного резерву є обов'язковим.

Методика розрахунку резерву коливань збитковості визначена Правилами формування, обліку та розміщення страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя, затвердженими розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 17.12.04 № 3104.

Водночас, в даному нормативному документі не наведена методика прийняття рішення щодо доцільності розрахунку резерву коливань збитковості та лише зазначено, що цей резерв розраховується у випадку: «якщо фактична збитковість за видами страхування у звітному періоді перевищує очікуваний середній рівень збитковості, узятий за основу при розрахунку тарифної ставки за цими видами страхування» [2], але на нашу думку факт перевищення фактичної збитковості над середньо очікуваною збитковістю не є підставою для формування резерву коливань збитковості, оскільки таке перевищення може бути несуттєвим (дуже малим, наприклад 0,5 %).

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблемами розрахунку резерву коливань збитковості в Україні займалась невелика кількість вчених, серед яких можна виділити В. Вареню, А.Л. Самайловського та В.С. Лень [3,4,5], які вивчали загальні питання щодо розрахунку та обліку резерву коливань збитковості.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** В досліджуваних працях не ставилось питання стосовно розроблення методики прийняття рішення щодо необхідності розрахунку резерву коливань збитковості.

**Мета роботи.** Метою даного дослідження є розроблення методики прийняття рішення щодо доцільності розрахунку резерву коливань збитковості.

**Виклад основного матеріалу.** Зважаючи на те, що перевищення рівня фактичної збитковості над рівнем середньої збитковості буде підвищувати суму страхових відшкодувань, а отже зменшувати прибуток, то таке перевищення можна вважати ризиком страховика. Водночас в теорії ризиків, для математичної оцінки ризику використовують такі показники, як: середньоквадратичне відхилення, коефіцієнт варіації, коефіцієнт планових показників та інші, тому саме такі показники у поєднанні з методиками ABC та XYZ, що широко застосовуються в управлінському обліку, покладемо в основу нашої методики.

Рівномірність відхилень фактичної збитковості від середньо очікуваної збитковості оцінимо шляхом розрахунку коефіцієнта варіації за кожним видом страхування з використанням формули 1.

$$K_{\text{варіації}} = \frac{Q}{C3} = \sqrt{\frac{\sum(\Phi3 - C3)^2}{n-1}}{C3}, \quad (1)$$

де  $Q$  – дисперсія;

$\Phi3$  – значення фактичної збитковості за відповідний місяць за видом страхування;

$C3$  – середній рівень збитковості, узятий за основу при розрахунку тарифної ставки за цим видом страхування;

$N$  – кількість спостережень.

Після розрахунку коефіцієнта варіації отримане значення порівнюють із вже розробленими раніше градаціями ризику. Зокрема за Н.І. Машиною [7.с.64], якщо коефіцієнт варіації менше або дорівнює 0,1, то ризик є слабким, якщо коефіцієнт варіації знаходиться в проміжку між 0,1 та 0,25 включаючи 0,25, то ризик є помірним, та якщо коефіцієнт варіації більше ніж 0,25, то ризик є високим. Тому нами буде покладена аналогічна шкала для віднесення коефіцієнта до груп X, Y та Z.

При цьому, до групи X відносяться види страхування, де  $K_{\text{варіації}} \leq 0,1$ ; до групи Y відносять види страхування, де  $0,1 < K_{\text{варіації}} \leq 0,25$ ; до групи Z відносять види страхування, де  $K_{\text{варіації}} > 0,25$ .

Зважаючи на те, що відхилення фактичної збитковості може бути, як негативним ( $\Phi3 > C3$ ), так і позитивним ( $\Phi3 < C3$ ) пропонуємо використовувати формулу 1, лише у випадках коли фактична збитковість в усіх досліджуваних періодах більша, або дорівнює середній збитковості. Якщо ж у періодах, дані яких використовують для проведення розрахунків є періоди в яких фактична збитковість як більше, так і менше середньої збитковості то розрахунок пропонуємо здійснювати за допомогою коефіцієнта планових показників, під яким розуміють: «відношення від'ємних та невід'ємних відхилень показників від запланованого рівня» [7, С. 66], та розраховують за формулою 2, та для подальшої оцінки пропонуємо використовувати шкалу наведену у таблиці 1.

$$K_{\text{пл}} = \frac{M^-}{M^+}, \quad (2)$$

де  $M^-$  - показники фактичної збитковості з місяців у яких фактична збитковість більше середньої збитковості;

$M^+$  - показники фактичної збитковості з місяців у яких фактична збитковість менше, або дорівнює середній збитковості.

Таблиця 1 – Шкала для коефіцієнту планових показників

Величина коефіцієнта планових показників	Градація ризику (вид групи, вид поведінки)
< 0,6	Вид поведінки дуже обережний, рекомендується в наступних звітних періодах переглянути рівень середньої збитковості в сторону його зменшення та резерв коливач збитковості розраховувати непотрібно.
0,6 – 1,0	Вид поведінки обережний. Резерв коливач збитковості формувати непотрібно.
1,0 – 1,1	Вид страхування відносить до категорії X
1,1 – 1,25	Вид страхування відносить до категорії Y
> 1.25	Вид страхування відносить до категорії Z

Для видів страхування, які віднесені до групи X, на нашу думку розраховувати резерв коливач збитковості непотрібно, адже ризик відхилення фактичної збитковості від середньої є незначним (менше 10 %), водночас, для видів страхування, які віднесені до групи Y та Z, такий ризик є значним, а тому при прийнятті рішення, щодо необхідності формування резерву коливач збитковості за такими видами страхування необхідно додатково врахувати їх питому вагу у загальному страховому портфелі страховика, в зв'язку з чим пропонуємо модель аналізу XYZ поєднати з моделлю ABC.

Модель ABC аналізу досить часто застосовується в управлінському обліку при вирішенні питання щодо оптимального розміру поставки запасів. Так, «в моделі ABC всі ресурси поділяють на три класи: А, В, С. До Класу А відносять по черзі (в порядку зменшення питомої ваги) ресурси доти, доки загальна питома вага сукупності ресурсів не досягне 80%. До класу В відносять таким же чином наступні ресурси, доки їх загальна питома вага в загальній потребі ресурсів не досягне 15% і до класу С відносять види ресурсів не віднесені до класів А та В» [6. С.212]. Ми вважаємо, що цей метод можна адоптувати для цілей страховика. Так, замість величини запасів будуть показники одержаних страхових премій за видами страхування.

Водночас, якщо страхова компанія надає страхові послуги із великої кількості видів страхування питома вага яких у загальному портфелі страховика є приблизно однаковою та незначною (до 10 %), то використання моделей ABC та XYZ аналізу, без проведення додаткових розрахунків, може призвести до формування дещо викривлених висновків. Тому, в таких випадках, за видами страхування, які віднесені до груп Y та Z, ми рекомендуємо формувати резерв коливач збитковості, якщо щодо цих видів страхування виконується нерівність наведена у формулі 3, яка показує на скільки суттєвим є перевищення фактичної збитковості над середньою збитковістю за певним видом страхування у загальному перевищенні фактичної збитковості над середньою збитковістю за усіма видами страхування.

$$T_{np} * P_6 \geq 10\% , \quad (3)$$

де  $T_{np}$  - це, темп приросту фактичної збитковості над середньою збитковістю за аналізованим видом страхування, %;

$P_6$  - це, питома вага аналізованого виду страхування у загальному портфелі страховика, взятий, як коефіцієнт.

Після проведення всіх розрахунків результати заносимо у зведену матрицю методів XYZ та ABC, приклад та рекомендації по застосуванні, якої представлені в таблиці 2.

Таблиця 2 – Зведена матриця аналізу ABC та XYZ

	X	Y	Z
A	Резерв коливань збитковості не розраховується	Резерв коливань збитковості розраховується, якщо виконується нерівність наведена у формулі 3	Резерв коливань збитковості розраховується, якщо виконується нерівність наведена у формулі 3
B	Резерв коливань збитковості не розраховується	Резерв коливань збитковості розраховується, якщо виконується нерівність наведена у формулі 3	Резерв коливань збитковості розраховується, якщо виконується нерівність наведена у формулі 3
C	Резерв коливань збитковості не розраховується	Резерв коливань збитковості не розраховується	Резерв коливань збитковості не розраховується

**Висновки.** В результаті проведеного дослідження виявлено, що питанням створення методик щодо вирішення питання стосовно доцільності (необхідності) розрахунку страховиком резерву коливань збитковості не приділяється увага та такі методики не розробляють. Водночас, відсутність такої методики, призводить до того, що страховик при прийнятті рішення стосовно того чи потрібно розраховувати резерв коливань збитковості за певним видом страхування, може покладатись на інтуїцію, відчуття, а не користуватись економіко-математичними методами, що надають економічне обґрунтування для прийняття таких рішень. Результатом прийняття рішень на підставі інтуїції може бути у найгірших варіантах погіршення або взагалі неплатоспроможність страхової компанії. Водночас, прийняття рішень на основі результатів економіко-математичних методів, буде призводити до покращення рівня платоспроможності страховика, що в майбутньому може призвести і до покращення рівня довіри страхувальників до такого страховика.

Тому, нами була розроблена методика прийняття рішення щодо доцільності розрахунку резерву коливань збитковості страховиками що займаються видами страхування, іншими ніж страхування життя, в основу якої покладено економіко-математичні методи та ABC і XYZ аналіз.

Застосування страховиками розробленої нами методики прийняття рішення щодо необхідності розрахунку резерву коливань збитковості, на нашу думку, буде призводити до прийняття відповідного рішення на підставі економічно обґрунтованих даних чим буде зменшено ризик помилкового прийняття рішень, та відповідно ризик часткової або повної неплатоспроможності.

## Список літератури

1. Закон України «Про страхування» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
2. Правила формування, обліку та розміщення страхових за видами страхування, іншими, ніж страхування життя, затверджені Розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 17.12.04 № 3104 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
3. Вареня В. Бухгалтерський облік страхових резервів / В. Вареня // Вестник бухгалтера и аудитора Украины. — № 3–4, от 1 февраля 2006 г.
4. Самайловський А.Л. Паритетність страхових операцій: страхові резерви як засіб збалансування інтересів страховика і страхувальника / А.Л. Самайловський // Формування ринкових відносин в Україні. — 2007 р. — № 3 (70). — С. 16 – 21.
5. Лень В.С. Облік і аудит в страхових організаціях: навч. посіб. / В.С. Лень. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 408 с.
6. Лень В.С. Управлінський облік: Навчальний посібник. / В.С. Лень. — К.: Знання-Прес, 2003. — 287 с.
7. Машина Н.І. Економічний ризик та методи його вимірювання: Навчальний посібник / Н.І. Машина. — Центр навчальної літератури, 2003. — 188 с.

*А. Сидоренко*

### **Обоснование целесообразности расчета резерва колебаний убыточности**

В статье отмечено, что резерв колебаний убыточности по некоторым видам страхования может формироваться по решению страховой компаний. В тоже время, установлено что алгоритма принятия решения о целесообразности формирования такого резерва как в законодательстве, так и в научных источниках не разработан. Поэтому, автором была разработана соответствующая методика в основу которой было положено теорию рисков и модели ABC и XYZ анализа.

*О. Sidorenko*

### **The grounds for expediency of the unprofitableness fluctuations reserve calculation**

In article it was generalized that the unprofitableness fluctuations reserve in the certain types of insurance, can be calculated under the insurer's decision. At the same time it was found out that the algorithm of making decision concerning the expediency of the unprofitableness fluctuations reserve calculation both in legislative and scientific literature was not developed. Therefore, developed the methods of making decision concerning the expediency of the unprofitableness fluctuations reserve calculation, the basis of which was the variation coefficient, coefficient of planned performance and ABC model and XYZ analysis.

Одержано 23.11.09

УДК 657.6:004

С.В. Власюк, здобувач

Луцький національного технічного університету

## Нормативне забезпечення автоматизації внутрішнього фінансового контролю: світовий досвід

Розглянуто нормативні акти в галузі фінансового контролю. Проаналізовано світовий досвід регулювання процесів внутрішнього фінансового контролю на підприємствах, в тому числі в умовах застосування інформаційних технологій. Запропоновано шляхи нормативного регулювання й адаптації нормативних актів в Україні.

**система внутрішнього контролю, міжнародні стандарти аудиту, комітет COSO, Закон Сарбейнса-Окслі**

Необхідність посилення на підприємствах України контрольної функції зі сторони управлінського персоналу є вимогою часу. Відсутність належного контролю зі сторони менеджерів унеможливує досягнення відповідних цілей щодо отримання певних фінансових результатів. Інвентаризація сьогодні уже нікого не влаштовує, оскільки вона досить часто носить не реальний, а формальний характер, не відображаючи реального стану активів підприємства, що призводить до плутанини та протиріч, а також унеможливує отримання єдиної, цілісної характеристики об'єкта.

Підприємства, які впроваджують систему внутрішнього контролю, мають знайти оптимальне поєднання контрольних процедур та ефективності ведення бізнесу, адже надмірний акцент на контрольних процедурах не дає можливості підприємству займатися власне бізнесом. Разом із тим контрольні процедури повинні постійно тестуватися і вдосконалюватися.

Законодавством багатьох зарубіжних країн організація внутрішнього фінансового контролю суб'єктів господарювання віднесена до основних об'єктів зовнішнього державного фінансового контролю.

Початок нового тисячоліття відзначився низкою корпоративних скандалів у США та Європі, найгучнішим із яких було банкрутство американської компанії "Енрон". Наслідком цього стало підписання 30 липня 2002 року Президентом США Дж. Бушем Закону Сарбейнса-Окслі (Sarbanes-Oxley Act of 2002), який установив низку вимог щодо внутрішніх контрольних процедур, що передують складанню фінансової звітності для всіх публічних компаній. Це справило значний вплив не лише на американські компанії, а й на всі компанії, які розміщують свої акції на американських фондових біржах - дотримання вимог, Закону Сарбейнса-Окслі стало обов'язковою умовою для лістингу на біржі.

На сьогоднішній день в Україні немає законодавчого регулювання системи внутрішнього контролю підприємств на зразок згаданого закону.

Метою статті є аналіз існуючих у світовій практиці нормативних актів у сфері внутрішнього фінансового контролю та вироблення оптимальної схеми нормативного регулювання питань фінансового контролю в Україні.

Питання організації системи внутрішнього контролю сьогодні висвітлено достатньо широко у фаховій літературі. Більшість авторів зупиняється на дослідженні питань контрольних дій та процедур контролю щодо оцінки роботи внутрішнього

контролю, яка проводиться зовнішніми аудиторами (Бутинець Ф.Ф., Давидов Г.М., Дорош Н.І., Завгородній А.Г., Корягін М.В., Рудницький В.С., Петрик О.А., Савченко В.Я. та інші.). Традиційно такі дії виконуються за допомогою тестів системи контролю на попередній та підготовчій стадії. У роботах вітчизняних вчених приведені практичні варіанти таких тестувань, які охоплюють всі складові середовища контролю. Однак проблема сучасного контрольного середовища не лише в питаннях його оцінки. Важливим питанням є нормативне регулювання питань фінансового контролю.

Російський вчений В.В.Бурцев небезпідставно стверджує, що ефективна система внутрішнього контролю передбачає досягнення відповідних цілей. Такими цілями системи внутрішнього контролю він бачить:

- а) зниження фінансових втрат;
- б) своєчасна адаптація організації до змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі;
- в) збереження і ефективного використання різноманітних ресурсів і потенціалів організації.

Досягнення цілей системи внутрішнього контролю, як відомо, забезпечується реалізацією завдань, які, на погляд В.В.Бурцева, полягають в досягненні наступних показників ефективності управління організацією:

- відповідність діяльності організації прийнятому курсу дій (цільовим орієнтирам, які переважно закріплені в положенні про бюджетну установу);
- фінансово-економічна та правова стійкість організації;
- збереження ресурсів і потенціалів організації;
- належний рівень повноти і точності первинних документів та якості первинної інформації, необхідної для успішного керівництва і прийняття ефективних управлінських рішень;
- безпомилковість реєстрації і обробки фінансово-господарських операцій організації;
- своєчасність, повнота і арифметична точність обліку, правильність рознесення по рахунках, формальний дозвіл на здійснення, часова визначеність періоду здійснення, представлення і розкриття даних у звітності;
- раціональне і економне використання всіх видів ресурсів;
- дотримання працівниками організації встановлених адміністративних вимог, правил і процедур - положень про підрозділи, посадових інструкцій, правил поведінки, планів документації і документообороту, планів організації праці, наказу про облікову політику, інших наказів і розпоряджень;
- дотримання вимог законів і підзаконних актів, виданих органами влади і її суб'єктами, а також уповноваженими органами місцевого самоврядування [3].

Беззаперечним світовим лідером щодо уваги до систем внутрішнього контролю підприємств є США. Прийняття Закону Сарбейнса-Окслі спричинило появу подібних нормативних актів в інших країнах. Проте нерозуміння вимог цього закону є однією з причин того, що дуже обмежена кількість українських компаній здійснюють початкове розміщення акцій на американських біржах. Українські компанії використовують для цього інші біржі, зокрема Лондонську фондову біржу, таким чином обмежуючи собі доступ до потенційних інвестицій.

Однією з причин нерозуміння українськими компаніями положень Закону Сарбейнса-Окслі є практично повна відсутність публікацій українською мовою, де б висвітлювались питання щодо його застосування. Українські науковці лише іноді мимохідь згадують про цей закон. Зокрема, голова Федерації бухгалтерів і аудиторів України Сергій Голов зазначає, що Закон Сарбейнса-Окслі ввів у США персональну відповідальність генерального й фінансового директорів за недостовірність фінансової звітності [1].



Натомість практики й науковці США всебічно розглядають проблеми його застосування як у практичному, так і науковому аспектах.

Найбільший інтерес становлять спеціалізовані книги: наприклад, посібник американських авторів Дж. Тібодо і Д. Фраер [7], але, нажаль, ці публікації є важкодоступними в Україні.

Закон Сарбейнса-Окслі регламентує діяльність незалежних аудиторів, покликаних підтверджувати інформацію, яку фірми показують у фінансовій звітності. У цій галузі нормативи закону спрямовані на підвищення рівня незалежності аудиторів для забезпечення об'єктивності й вірогідності аудиторських висновків. Закон також безпосередньо стосується консультаційних послуг аудиторських фірм, зокрема з питань налагодження системи внутрішнього контролю підприємств.

Крім того, у світі існує значний набір підзаконних актів і стандартів, прийнятих у розвиток існуючих законів з питань внутрішнього контролю. Наприклад, міжнародні стандарти аудиту вимагають від зовнішніх аудиторів розуміння бізнес-процесів компанії-клієнта, у т. ч. того, як ці процеси ініціюються, реєструються, обробляються і контролюються. Оскільки бізнес-процеси переважної більшості компаній залежать від інформаційних технологій, то програмні й технічні компоненти інформаційних систем займають найважливіше місце при здійсненні внутрішнього контролю у процесі формування фінансової звітності. Однак, окрім згаданих стандартів, інші нормативні документи українським фахівцям практично недоступні.

На сьогоднішній день, із застосування інформаційних технологій при запровадженні на підприємствах нормативів внутрішнього контролю немає. Є лише певна рекламна інформація деяких фірм — розробників програмного забезпечення, які стверджують, що їхні програмні продукти містять відповідні можливості. Це, наприклад, місцева філія фірми SAP AG ([www.sap.com](http://www.sap.com)) та російська фірма Terra-Лінк [2].

Важливою історичною подією щодо внутрішнього контролю стало створення у США в 1985 році Комітету спонсорських організацій Комісії Тредуея (COSO). Метою його створення була підтримка Національної комісії з питань шахрайств при складанні фінансової звітності— незалежної приватної організації, яка вивчала фактори, що спричиняли шахрайства при підготовці фінансової звітності, та готувала рекомендації для публічних компаній, їхніх незалежних аудиторів, а також для навчальних закладів. До складу Комісії входять аудитори, представники бізнесу, інвестиційних компаній та Нью-Йоркської фондової біржі. Важливим результатом роботи комітету COSO стало напрацювання у 1992 році "Інтегрованої (концептуальної) основи внутрішнього контролю", яка в редакції 1994 року й досі використовується як база для оцінки корпоративних систем внутрішнього контролю у США згідно із Законом Сарбейнса-Окслі (параграф 404). У 2004 році комітет COSO випустив більш ґрунтовний документ - "Управління ризиками організації. Інтегрований підхід". Документ 1992 року є складовою частиною документа 2004 року, але одночасно може використовуватися як самостійний документ.

Документ COSO надає визначення внутрішнього контролю, опис його компонентів, наводить критерії оцінки контрольної системи фірми та методики для складання звітів по системах внутрішнього контролю, а також матеріали, котрі керівники та аудитори можуть використовувати для оцінки таких систем. Головні цілі документа — ввести загальне визначення внутрішнього контролю, яке влаштовувало б різні задіяні сторони, та запропонувати стандарт, за яким організації можуть оцінити й визначити шляхи вдосконалення систем контролю. У документі наголошується, що система внутрішнього контролю — це інструмент, а не заміник управління, і що засоби контролю повинні бути вбудовані в операційну діяльність (а не побудовані на її базі). COSO визначає внутрішній контроль як процес, здійснюваний радою директорів

компанії, менеджментом, іншим персоналом, для забезпечення розумної гарантії досягнення таких цілей:

- ефективність та економічна доцільність операцій;
- надійність фінансового звітування;
- узгодженість із відповідними законами та нормативами [2].

Досягати цього, на нашу думку, можна завдяки таким компонентам внутрішнього контролю: 1) середовище контролю; 2) оцінка ризику;

3) контрольні заходи; 4) інформація та комунікація; 5) моніторинг.

Контрольні заходи містять норми і процедури, які забезпечують виконання працівниками директив керівництва, та охоплюють перегляд системи контролю, розподіл обов'язків і засоби контролю інформаційної системи. Засоби контролю інформаційних систем поділяються на загальні й прикладні. Загальні охоплюють права доступу, програмне забезпечення й розвиток системи, прикладні запобігають помилкам під час упровадження системи або знаходять і коригують існуючі в системі помилки.

COSO розглядає як інформацію, так і комунікації. Щодо інформації переглядає потреби фіксувати відповідну внутрішню й зовнішню інформацію, потенціал стратегічних та інтегрованих систем, а також вимоги до якості даних. Опис комунікацій фокусується на передачі інформації з питань внутрішнього контролю, а також зборі конкурентної, економічної та законодавчої інформації [2].

Моніторинг системи контролю керівники здійснюють шляхом перегляду результатів контрольних заходів і шляхом проведення спеціальних оцінок. Стандартні контрольні заходи включають, наприклад, порівняння наявних активів з обліковими даними, навчальні семінари й перевірки внутрішніх і зовнішніх аудиторів. Спеціальні оцінки можуть бути різними за обсягом та періодичністю. COSO наводить обмеження системи внутрішнього контролю, а також роль і обов'язки сторін, що впливають на систему. Обмеження включають помилкову людську думку, неправильне тлумачення інструкцій, помилки, зловживання менеджерів, таємну змову, співвідношення витрат і результатів. COSO визначає недоліки як "умови системи внутрішнього контролю, які заслуговують на увагу". Звіт про недоліки повинен бути наданий працівнику, відповідальному за розглянуту ділянку, та вищому керівництву.

Крім того, Закон Сарбейнса-Окслі дозволяє використовувати як концептуальну основу окрім документа COSO також британський нормативний документ - "Керівництво Торнбулла" від 1999 року. У передмові до видання 2005 року його укладачі зазначають, що британська практика підтвердила справедливість підходу до регулювання, за якого немає потреби детально розписувати методики і процедури внутрішнього корпоративного контролю. "Керівництво Торнбулла" містить подібний до COSO, проте не ідентичний перелік цілей і компонентів внутрішнього контролю [4].

До основних завдань Національного контрольно-ревізійного управління Великобританії при перевірках ефективності використання державних фінансових ресурсів входить перевірка того, чи має підприємство надійну систему внутрішнього контролю, яка забезпечує економію, продуктивність і ефективність та своєчасне надання керівництву підприємства необхідної управлінської інформації.

Аналогічно відомство Генерального ревизора Канади відносить ревізію системи внутрішнього контролю державних установ і корпорацій до однієї із найважливіших складових своєї діяльності, дотримуючись думки, що якщо система внутрішнього контролю працює успішно, то не має потреби в оцінці окремих операцій і угод. За Лімською декларацією, система внутрішнього контролю включає всі процедури і методи, які не дозволяють виконати операцію з порушенням затверджених стандартів, забезпечує збереження майна, точність і надійність даних бухгалтерського обліку та своєчасне надання керівнику достовірної інформації для прийняття рішень.

Таблиця 1 - Порівняння світових стандартів із контролю

<b>Критерій оцінки</b>	<b>COSO (1984)</b>	<b>Turnbull Guidance (2005)</b>
Основна цільова група	Керівники підприємства	Керівники підприємства
Внутрішній контроль представляється як	Процес	Процес
Організаційні цілі внутрішнього контролю	1. Ефективність та економічна доцільність операцій. 2. Надійність фінансового звітування. 3. Узгодженість із відповідними законами та нормативами	1. Ефективність та економічна доцільність операцій. 2. Надійність зовнішнього та внутрішнього звітування. 3. Узгодженість із відповідними законами й нормативами
Компоненти або зони	1. Середовище контролю. 2. Оцінка ризику. 3. Контрольні заходи. 4. Інформація та комунікація. 5. Моніторинг	Середовище контролю згадується, але до компонентів не належить. Компоненти: 1) контрольні заходи; 2) процеси інформації та комунікації; 3) процес моніторингу підтримки ефективності системи внутрішнього контролю
Оцінка ефективності внутрішнього контролю	На момент часу	На момент часу
Відповідальність за систему внутрішнього контролю	Керівники підприємства	Керівники підприємства

Для українських аудиторів з 2004 року обов'язковими для виконання є Міжнародні стандарти аудиту. З 2006 року обов'язковим для виконання є ISA 315 "Визначення та оцінка ризиків суттєвого відхилення шляхом розуміння господарюючого суб'єкта та його середовища". Аудиторська палата України регулярно видає чинний в Україні переклад Міжнародних стандартів аудиту, який, утім, на один-два роки відстає від оригінального їх тексту.

Ще з початку 1980-х років Міжнародні стандарти аудиту та додані до них положення про аудиторську практику містили досить детальні вказівки та інструкції щодо оцінки середовища інформаційних систем. Так, такі положення й стандарти, як 310 "Знання бізнесу", 400 "Оцінка ризику і внутрішній контроль", 401 "Аудит у середовищі комп'ютерних інформаційних систем" і Положення про Міжнародну аудиторську практику 1008 "Оцінювання ризиків та внутрішній контроль - характеристики та особливості в КІС" втратили чинність у грудні 2004 року, і тоді набрали чинності стандарти 315 "Визначення та оцінка ризиків суттєвого відхилення шляхом розуміння господарюючого суб'єкта та його середовища" та 330 "Аудиторські процедури стосовно оцінених ризиків".

Головною причиною таких змін, на нашу думку, було те що тепер фактично весь аудит розглядається як комп'ютерний, тобто в умовах застосування бізнесових та обліково-фінансових комп'ютерних інформаційних систем і з використанням комп'ютерних методів і засобів аудиту. Саме тому загальні коментарі та вказівки з цих питань сьогодні містить майже кожний стандарт аудиту. Іншим фактором, який

спричинив вилучення детальних вказівок, як зазначає Рада з аудиту Міжнародної федерації бухгалтерів, став стрімкий розвиток інформаційних технологій, просто застаріли [6].

Ще однією з причин такого вилучення було те, що останніми роками у світі остаточно оформилася професія аудитора інформаційних систем, з'явилися відповідні професійні організації такі, як Асоціація з аудиту та контролю інформаційних систем.

У 1996 році Асоціація з аудиту та контролю інформаційних систем (ISACA) вперше пустила документ "Контрольні цілі для інформаційних технологій" (COBIT), завданням яких визначено дослідження, розвиток і поширення сучасних, міжнародних, загальноприйнятих контрольних цілей для інформаційних технологій. COBIT полегшує розуміння інформаційних систем для менеджерів, аудиторів та інших користувачів і пропонує необхідний рівень безпеки й контролю для захисту активів компаній, надає модель для управління інформаційними технологіями. Документ пропонує 34-рівневий процес, який покриває 318 контрольних цілей за чотирма напрямками: планування й організація, придбання і впровадження, постачання й підтримка та моніторинг.

"Контрольні цілі для інформаційних технологій" є корисними і для керівників підприємства, які використовують їх як основу для прийняття рішень щодо інвестицій в інформаційні технології підприємства, і для користувачів інформації та аудиторів. COBIT визначає стратегію розвитку інформаційних систем підприємств, рекомендує необхідне для придбання програмне й технічне забезпечення, що надасть можливість інформаційній системі безперебійно функціонувати в умовах ведення бізнесу. Користувачі інформаційних систем підприємства завдяки COBIT отримують упевненість щодо надійності інформації, а аудитори - можливість легше ідентифікувати контрольні заходи та процедури, здійснювані підприємством, або підтвердити виявлені недоліки в системі корпоративного контролю підприємства [5].

Визначаючи поняття "внутрішній контроль", документи передбачають, що компанія встановила цілі для своїх операцій. COBIT визначає, що ці цілі підтримуються бізнес-процесами, які, у свою чергу, підтримуються інформацією, наданою з допомогою використання інформаційної технології. Бізнес-вимоги для цієї інформації задовольняються через адекватні контрольні заходи.

Головне призначення COBIT - створення системи яка поєднує безпеку й контроль в інформаційних технологіях. Документ установлює чіткий зв'язок між засобами контролю інформаційних систем і бізнес-цілями. Додатково передбачаються загальновизнані цілі контролю для кожного процесу інформаційної технології, що дає можливість надавати практичні рекомендації контролю для всіх зацікавлених сторін. Документ також надає засоби для взаємодії між керівниками підприємств, користувачами фінансової інформації та аудиторами щодо засобів контролю інформаційних систем.

Отже, для українського бізнес-середовища ситуація складається таким чином: зовнішні аудитори, які перевіряють показники фінансової звітності, мають загальні вказівки щодо оцінки ризиків стосовно систем контролю, будь-які детальні чинні нормативні акти, які слугували б методичною основою для побудови й оцінки систем внутрішнього контролю, практично відсутні. На нашу думку, на ринку інформаційних технологій, поліпшення загальної економічної ситуації та зростання конкуренції безперечно приведуть до адаптації світових нормативних актів у сфері фінансового контролю в Україні. Це можливо шляхом:

- створення національних нормативів контролю на основі міжнародних;
- адаптації існуючих у світі нормативів.

Обидва шляхи можуть виявитися ефективними. Однак, міжнародні стандарти аудиту вже містять основні положення з питань внутрішнього контролю. Адаптувати ж

детальне та чимале за обсягом керівництво з методик внутрішнього контролю, орієнтоване на документообіг та законодавство США, недоречно. Можливо, ефективніше буде закріпити загальні вимоги до систем внутрішнього контролю на законодавчому рівні.

З інформаційними технологіями ситуація інша. Технологічний процес обробки обліково-фінансової інформації на підприємстві мусить бути інтегрованим незалежно від того, в яких країнах працює компанія. COBIT, являючи собою системний документ, передбачає визначення засобів контролю і цілей контролю для специфічних процесів інформаційної технології та використовується насамперед ІТ-фахівцями на підприємстві та зовнішніми консультантами з автоматизованих систем. На нашу думку, найефективнішим буде повна адаптація цього нормативного документа в Україні.

## Список літератури

1. Голов С. Управлінський облік як фактор підвищення якості корпоративного управління/С.Голов // Податкове планування.-2005.-№5.-С.41-50.
2. Івахненко С.В. Нормативне забезпечення автоматизації корпоративного фінансового контролю:світовий досвід/С.В.Івахненко//Фінанси України.-2008.-№10.-С.95-104
3. <http://www.nasledie.ru>
4. [http://www.circulo-icau.cl/uploads/documentos/descarga\\_0/internal010](http://www.circulo-icau.cl/uploads/documentos/descarga_0/internal010)
5. <http://www.isaca.org/cobit/>
6. Mancina J.Proposal to Withdraw IT-Related IAPs//IAASB MainAgenda.-December 2004.-P.2004-2039.-<http://www.ifac.org/IAASB/Meeting-FileDL.pltp?FID=0915>.
7. Thibodeau J.,Freier D. Auditing After Sarbanes-Oxley.-McGraw-Hill.,2006.-288p.

*С. Власюк*

### **Нормативное обеспечение автоматизации внутреннего финансового контроля: мировой опыт**

Рассмотрены нормативные акты в области финансового контроля.Проанализирован мировой опыт регулирования процессов внутреннего финансового контроля на предприятиях, в том числе в условиях применения информационных технологий. Предложены пути нормативного регулирования и адаптации нормативных актов в Украине.

*S. Vlasjuk*

### **Normative support automation of internal financial control: international experience**

Consider regulations regarding financial control. Analyze world experience to regulate the process of internal financial control on enterprises, including the conditions for the application of information technology. Ways regulatory and adapt regulations in Ukraine.

Одержано 30.11.09

УДК 330.342.3:620.9:504

**Н.В. Стежко, канд. екон. наук**

*Кіровоградський національний технічний університет*

## Еколого-енергетична проблема світового господарства в контексті забезпечення сталого розвитку

В статті проаналізовано сучасні еколого-енергетичні проблеми світового господарства в цілому та України зокрема, визначено причини їх виникнення та запропоновано можливі шляхи вирішення. **геоекономіка, енергосировинний сектор, ресурсоспоживання, енергоринок**

Господарська діяльність людини, економіка світу в цілому на сучасному етапі характеризуються дедалі складнішими взаємозв'язками між своїми системними елементами. Минули часи, коли інтенсивне нарощування обсягів виробництва та споживання вважалося пріоритетом розвитку. Практика сьогодення, збільшення навантаження на навколишнє середовище, почастищення екологічно-кризових явищ, техногенні катастрофи, зокрема аварія на ЧАЕС, з усією очевидністю показали, що можливі негативні наслідки від діяльності людини є неспівставними за своїм значенням із тими або іншими матеріально-фінансовими здобутками. Взагалі, можна казати про денатуралізацією природних екологічних систем із втратою їхньої здатності до саморегулювання, причому це явище дедалі посилюється у глобальному, регіональному та національному масштабах.

Ресурсно-енергетична проблема є важливою складовою загальної еколого-економічної проблематики. Функціонально вона пов'язана з найбільш гострими суперечностями міжнародних економічних відносин, оскільки синтезує численні нерозв'язані питання розподілу ресурсів, цін на них, особливості їх витрачання та переробки, а також наслідків даних процесів.

Можна погодитися із загальним методологічним визначенням основних складових сучасного загострення водночас і екологічних, і енерго-сировинних проблем. Це визначення як важливий атрибут сучасної міжнародної економічної науки утвердилося в другій половині ХХ століття. Як відомо, найбільш помітною постаттю в дослідженнях проблематики обмеженості ресурсів був автор "Світової динаміки" Дж.Форрестер [1], який сформулював математичні моделі "СВІТ-1" та "СВІТ-2".

Разом з тим, залишається завдання вироблення дедалі більш точних та комплексних методик оцінки стану навколишнього середовища, моніторингу окремих екосистем. Експерти Світового Банку відзначають наступні фактори екологічних змін, які пов'язані з господарським ресурсоспоживанням:

- показники населення світу;
- споживання ресурсів на душу населення;
- технології, які використовуються задля виробництва та споживання цих ресурсів [2, Р. 52].

Врахування світових тенденцій дозволяє стверджувати, що протягом найближчих десятиліть, і передусім вже протягом першої декади ХХІ століття відбудеться значне зростання обсягів матеріалів та енергоносіїв, що залучаються до виробничого процесу. Зокрема, згідно експертних оцінок, взагалі мають відбутися зміни у світовому енергетичному балансі, передусім через збільшення обсягів

енергоспоживання. Причому окремі прогнози свідчать про можливість збільшення сьогоденних обсягів загальносвітового споживання енергії (близько 8 млрд. т. нафтового еквіваленту) протягом століття в 4 – 6 разів (тобто до 35-50 млрд. т.).

Сказане підтверджує та конкретизує аналіз національних моделей енергосировинного сектора. На початку нового тисячоліття економіка держави, яка зорієнтована на неефективне природокористування, приречена перетворитися на сировинний придаток для передових національних та регіональних господарських систем, місце розміщення шкідливих виробництв та промислово-аграрних механізмів, які потребують докладання низькокваліфікованої робочої сили. Всі наведені проблеми працюють на сферу геополітики, геоekonomіки. При цьому слід відзначити, що ця сфера не тільки відображає їх, але й додає нових суперечностей та нюансів, які потрібно враховувати при виробленні практичних заходів.

Обмеженість ресурсів на глобальному рівні проявляється не тільки в необхідності для держав, які відчувають нестачу певних видів ресурсів, закуповувати їх, але й в боротьбі за перерозподіл природних ресурсів. Політика в сфері розподілу й перерозподілу природних ресурсів за своїми особливостями відрізняється від політики в сфері регулювання відносин з приводу інших ресурсів – матеріальних та трудових, а також фінансових. Взагалі, природними ресурсами можна вважати природні об'єкти та явища, які використовуються в теперішньому часі, в минулому та в майбутньому задля прямого та непрямого споживання, що сприяє створенню матеріальних багатств та підвищує якість життя.

В цьому контексті не слід забувати про те, що в довгостроковій геоekonomічній стратегії держав з приводу природокористування та володіння ресурсами має значення динаміка народонаселення. Адже зростання кількості населення відбувається на фоні неухильного зменшення покладів корисних копалин, вичерпування усіх принципово вичерпних видів природних ресурсів. І це означає зростання важливості одиниці умовних ресурсів на певну одиницю споживання (скажімо, людина/рік).

Дійсно, якщо проаналізувати динаміку зростання народонаселення, то можна помітити, що особливий “тиск” на ресурсний запас починає здійснювати Азія, причому цей процес продовжує набирати обертів. Ця тенденція докорінно змінює уявлення про сучасні центри світової цивілізації, про навантаження з боку людини на навколишнє середовище, витрачання ресурсів.

Конкретніше, про означену демографічну динаміку, а також про відповідний до неї характер концентрації народонаселення та його фактичний перерозподіл свідчать статистичні дані наведені в таблиці 1 [3].

Геополітичні інтереси окремих підрозділів світового народонаселення, окремих країн проявляються як національні, блокові стратегії, цілеспрямовані заходи з метою впливу на обсяги видобутку, продажів, а також цін на сировину та енергоносії на ринку. Значною мірою гостроту цих відносин зумовлює нераціональність споживання матеріальних природних ресурсів. Переслідуючи сьогочасні цілі, людство порушує рівновагу та взаємний зв'язок речовини та енергії у верхніх шарах земної кори. Але вузький цільовий пошук та видобуток окремих хімічних сполук без повного дослідження, комплексної розробки та утилізації супутніх продуктів зумовлюють дуже низький відсоток використання корисних речовин з пород, що розробляються – тільки 2%. Решта 98% фізичних матеріалів опиняються не тільки непридатними для людини, але шкідливими для усієї біоти (біота – сукупність живих організмів Землі; сукупна кількість живої речовини складає 10 14 т, з яких 99,99% – це рослинні організми).

Таблиця 1 – Динаміка народонаселення Землі в цілому та по групах країн

Рік	Світ в цілому	В тому числі						
		СНД	Західна Європа	Північна Америка	Латинська Америка	Африка	Австралія й Океанія	Азія
1900	1630	130	290	81	64	110	7	948
1920	1811	158	329	117	91	141	9	966
1940	2295	195	380	146	128	191	11	1244
1950	2527	180	398	166	165	222	13	1377
1960	3060	214	431	199	217	280	16	1668
1970	3727	243	467	226	283	363	19	2102
1980	4430	266	492	252	359	479	23	2584
1990	5294	289	509	277	441	643	27	3118
1995	5779	290	516	292	482	744	29	3408
2000	6228	297	524	306	523	856	31	3692
2025	8472	344	542	361	702	1583	41	4900

Особливості стану та розвитку ринку енергоносіїв наочно ілюструють взаємну залежність країн та регіонів світу. Адже енергетика є особливо чутливою сферою економіки, вартість енергоносіїв безпосередньо закладається в загальну собівартість продукції, а самі постачання повинні здійснюватися на безперебійній основі. Саме тому факт обмеженості енергетичних ресурсів інколи постає причиною економічної нестабільності, спільні обмежувальні або дискримінаційні дії окремих країн (наприклад, провідних нафтоекспортерів, які входять до ОПЕК) можуть призвести до значних потрясінь на світових ринках. Подібне траплялося в 1973 р. через ембарго країн-експортерів, яке було введено у зв'язку з війною на Близькому Сході, в 1978 р. у зв'язку з Ісламською революцією в Ірані, війною в Перській затоці 1990-1991 рр. та, менш яскраво, через загострення ситуації навколо Іраку в 90-ті рр. та в 2002 р.

Слід визнати, що світовий ринок енергосировинних ресурсів має свої особливості та закономірності розвитку, і це відрізняє його від інших ринків, які постають об'єктами міжнародних економічних досліджень. Важливою характерною рисою даного ринку є те, що його органічний “предмет” є фізично обмеженим у конкретних, практично цілком відомих рамках. Отже якщо обмеженість, яка вважається, в принципі, критерієм економіки як науки, як правило, пов'язана з неможливістю залучити до виробництва усі його фактори у даний момент часу, то у випадку з вичерпаними ресурсами до такої обмеженості додаються ліміти, що їх фактично встановлено природно.

Не дивно тому, що на глобальному рівні ці ліміти, передусім ті з них, що є пов'язаними з наслідками людської діяльності постають об'єктом пильної уваги. Зокрема, в доповіді у рамках Екологічної програми ООН йдеться про те, що зміни клімату становлять зростаючий ризик для світової економіки. Економічні виміри тільки стихійних лих, які виникають внаслідок погіршення кліматичних умов, подвоюються, згідно розрахунків авторів доповіді, удвічі. Отже протягом найближчих 10 років сягнуть 150 млрд. дол. щорічно. Відтак автори доповіді закликали фінансовий сектор та національні уряди сприяти заходам, які спрямовані на обмеження викидів у атмосферу газів, що викликають парниковий ефект [4].

Особливо сказане є актуальним для України. Адже для неї нові геоекономічні реалії після здобуття незалежності постають передусім у зв'язку зі зміною статусу



чистого енергоекспортера (як елемента колишнього СРСР) на чистого енергоімпортера (як країни, що має енергоресурси, зокрема вуглеводневі поклади, енерговитратна економіка якої потребує надвисокого вмісту енергоносіїв у кінцевій ціні товарів). Крім того Україна фактично успадкувала таку систему відтворення, за якої енергомісткі галузі виробництва замикалися самі на собі. Це відбувалося тому, що сам процес виробництва потребував великих матеріальних витрат, які, в свою чергу, породжували додаткові матеріальні витрати. Така ситуація суперечила тенденціям світового ринку як в цілому, так і по окремих галузевих сегментах.

Вимушена відмова від енерго- та матеріаловитратної моделі та зміна статусу на ринку енергоносіїв зумовлює нову природу залежності від динаміки цін на енергоносії, а також значною мірою – характер відносин з РФ, Туркменістаном, Узбекистаном, Азербайджаном – основними постачальниками енергоносіїв до України. І протягом перших років незалежності Україна важко адаптувалася до вимог світового ринку енергоносіїв, що фактично відбувалося у формі шоквої терапії для національних виробників. Результатом цього постало вимушене зменшення енергоспоживання, причому воно відбувалося не завдяки його раціоналізації, а було неконтрольованим. Лише в наступні роки очікується подібна раціоналізація, яка повинна відбуватися на фоні економічного зростання.

Про сказане свідчать статистичні та експертно-оціночні дані наведені на рис. 1 [5].

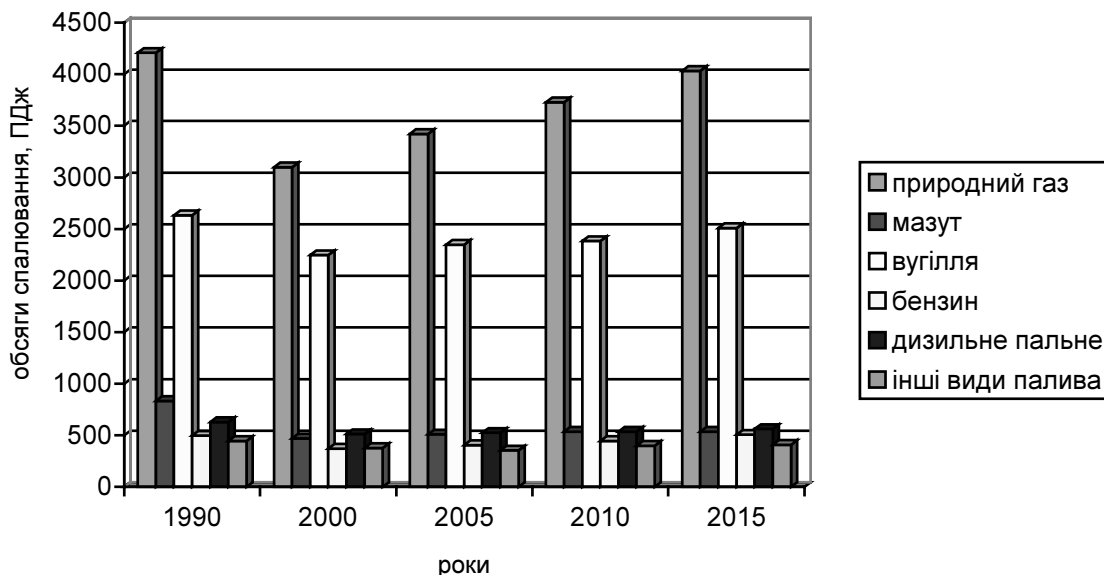


Рисунок 1 – Обсяги спалювання палива при базовому сценарії, ПДж

Статус енергоімпортера зумовив для України необхідність негайного переорієнтування системи внутрішнього ціноутворення – від стимулювання обсягів виробництва та конкурентності товарної маси через штучне зниження цін на енергоносії до світових цін, передусім на газ, нафту. Інколи навіть внутрішні ціни на енергоносії в Україні мають тенденцію до перевищення цін у деяких сусідніх країнах на заході держави, зокрема через цінову політику двох сусідніх країн – самої України та РФ.

Щодо практичної апікації до реалій розвитку енергоринку, взагалі енергетичного сектору України, який безумовно відіграє ключову роль в загальному механізмі міжнародного співробітництва України, слід відзначити, що спробою прийняти стратегічний документ, який визначив би характер його практичного регулювання у найбільш складних сегментах, як і вуглеводневі, постала Програма

“Нафта та газ України до 2010 року”, яка була прийнята 17 лютого 1995 р. (Постанова Кабміну № 125). Увага саме до цього сегмента енергоринку зумовлюється тенденцією зростання його питомої ваги в сукупному обсязі енергоспоживання. Адже невдовзі очікується вихід на 50%-й показник, і це при тому, що хоча й повільно, але розвиваються альтернативні види енергетики, а світові поклади нафти й газу є, як відомо, обмеженими.

Разом з тим, ускладнення при реалізації згаданої Програми показали, що на проблему варто дивитися у комплексі технічних, геоекономічних, енергозощаджувальних та екологічних проблем. Не варто розглядати якийсь один проект (наприклад, введення нафтопроводу Одеса-Броди або розширення видобутку) в якості панацеї розвитку енергоринку. Справа, на наш погляд, полягає в іншому: у створенні ефективної ринкової системи, причому настільки раціональної в плані використання природних ресурсів, що складова ціни, яка припадає на енергоносії, буде мінімальною, отже, по-перше, витрати на них не становитимуть надто значного навантаження на держбюджет, а по-друге, витрати енергоносіїв на одиницю продукцію мінімізуються, що означатиме перехід до більш цивілізованого природокористування.

В цьому контексті справедливим слід, на нашу думку, визнати позицію В.Саприкіна, який підкреслює, що «забезпечення сталого розвитку паливно-енергетичного комплексу є необхідною передумовою відродження національної економіки і особливо важливе на етапі її входження до світового економічного простору, оскільки від його стану значною мірою залежить ступінь економічної та політичної незалежності держави». Причому логічним висновком зі сказаного є думка про потребу в розробці «довгострокової Концепції державної енергетичної політики України, зорієнтованої на: подолання кризових явищ в енергетиці; підвищення рівня енергетичної безпеки України в умовах переходу до сталого розвитку; визначення базових орієнтирів для формування довгострокових завдань розвитку паливно-енергетичного комплексу» [6].

Слід відзначити й те, що для України є характерним значне екологічне навантаження, що його здійснює енергетика. І справа тут не лише в Чорнобильській катастрофі, хоча вона сама по собі має максимальний масштаб в глобально-історичному вимірі. Адже відомо, що саме атомна енергетика, якщо вона функціонує безаварійно, або принаймні без значних ексцесів, є найбільш екологічно чистою. В Україні ж є особливо розвинутою вугільна електроенергетика, яка є найбільш екологічно брудною.

В цьому зв'язку викликають інтерес й аналітичні дані фахівців ЄС. Так, Єврокомісією було зроблено підрахунки вартості кіловат-години електроенергії з урахуванням екологічної шкоди, пов'язаної із забрудненням біосфери. Наприклад, шкода від 1 кВтг, що накопичується на станції, яка працює на вугіллі, становить 6,4 центи; на газовій – 2,8 центи; на атомній – 0,1 центи. Щоправда, ті ж самі фахівці зауважують, що “при всьому цьому використанні ядерного палива в атомній енергетиці на сьогоднішній день має ще 2 важливі, до кінця не вирішені проблеми – опромінене ядерне паливо та високоактивні відходи [7, С. 102].

Аналіз тенденцій в енергетичному балансі України свідчить про те, що частка вугілля в ньому повільно, але неухильно знижується, натомість зростає питома частка газу. Це відповідає загальній світовій тенденції переходу до більш широкого використання більш екологічно чистого та ефективного “блакитного палива” та може бути оціненим саме в контексті технологічних тенденцій розвитку енергоринку.

Можна констатувати й те, що в державі розвиваються альтернативні види енергетики, проте надто повільно. Проте світовий досвід свідчить про те, що країни-лідери процесу впровадження нових технологій у енергетиці та взагалі

ресурсоспоживанні та ресурсокористуванні активно застосовують саме подібні підходи. Зокрема слід відзначити країни Європи, які є найбільшими прихильниками екологічно чистої енергетики. Так, на Європу припадає біля 70% вітрових потужностей, які переважно розташовано в Данії, Німеччині та Іспанії. Причому німецька державна програма розвитку вітроенергетики передбачає забезпечення як мінімум 25% енерговиробництва країни за рахунок вітру до 2025 року. Відзначається, що Данія вже виробляє біля 18% електроенергії за рахунок вітрових потужностей; Індія виробляє біля 1.500 МВт за рахунок вітру, а США приблизно 1.700 МВт, але обидві країни мають великі плани розвитку вітроенергетики [8].

Розв'язання еколого-енергетичних проблем в Україні наражається на ряд значних перешкод, які пов'язані з недостатніми можливостями державного впливу на енергетичний сектор. Відтак можна стверджувати, що значна частина проблем енергосировинного сектора пов'язана з процесами та факторами екзогенного характеру, тобто такими, що не є суто економічними, а підлягають врегулюванню адміністративними та іншими методами соціального управління та розвитку.

## Список літератури

1. Форрестер Дж. Мировая динамика. – М.: Наука, 1978. – 168 с.
2. Greenhouse Gas Emissions Still Rising // Perspectives of Development / The World Bank. – Washington: The Creative Communications Group for the World Bank, Winter 2007/2008. – P. 52.
3. Группы стран и Земля в целом // Общественный экологический Internet-проект EcoLife. – 2008. – <http://ecolife.org.ua>
4. Экология Земли угрожает экономике земель // Mignews.com.ua. – <http://mignews.com.ua/science/>.
5. Перше Національне повідомлення щодо питань зміни клімату // Інформаційний центр "Ініціатива з питань зміни клімату". – <http://www.climate.org.ua>.
6. Саприкін В. Про «Концепцію державної енергетичної політики України на період до 2020 року» - <http://www.uceps.com.ua/ukr/publications>
7. Чукреев Н.Я. Атомная энергетика: достоинства, проблемы и перспективы // Энергетическая политика Украины. – 2002. - № 7-8. – С. 96-103.
8. Стагнация в сфере развития "мирного атома" продолжается. Ветроэнергетика бурно развивается – <http://www.eco.com.ua/>.

*Н. Стежко*

### **Еколого-енергетическая проблема мирового хозяйства в контексте обеспечения устойчивого развития**

В статье проанализированы современные эколого-энергетические проблемы мирового хозяйства в целом и Украины в частности, определены причины их возникновения и предложены возможные пути решения.

*N. Stezhko*

### **The ecological-energetic problem of the world economy in the context of providing of steady development**

In the article the modern ecological and power problems of world economy are analysed on the whole and Ukraine in particular, the reasons of their origin are set and the possible ways of decision are offered.

Одержано 16.12.09

УДК 658. 386

**Р.Л. Капченко, канд. екон. наук, докторант**

*Кіровоградський національний технічний університет*

## Інновації у професійному навчанні – засіб формування робітничих кадрів для матеріально-виробничої сфери

На основі узагальнення наукових поглядів, аналізу нормативно-правових документів з питань професійно-технічної освіти, результатів анкетування роботодавців і випускників професійно-технічних навчальних закладів, з метою забезпечення якості робочої сили, стовідсоткового працевлаштування безробітних, вперше обгрунтовано необхідність запровадження передвипускної виробничої (стажувальної) практики як інноваційної складової професійного навчання

**робітничі кадри, працевлаштування, передвипускна виробнича (стажувальна) практика, інноваційна складова**

*Постановка проблеми.* Вкрай важливим залишається проблема дисбалансу на ринку праці, яка потребує вирішення питання відповідності якості професійно-кваліфікаційної структури робітничих кадрів потребам виробництва, рівноваги попиту і пропозиції професійних кадрів.

Узагальнення теоретичних досліджень у сфері політики зайнятості, практики формування робітничих кадрів для матеріально-виробничої сфери у країнах з розвинутою та перехідною економікою дозволяють стверджувати, що пріоритетними завданнями в Україні є не тільки забезпечення можливості працевлаштування незайнятих (у відповідності з їх інтересами і вимогами до умов найму і оплати праці), але й сприяння зростанню рівня їх конкурентоспроможності за рахунок якісного професійного навчання.

*Аналіз останніх досліджень та публікацій.* Аналіз сучасної наукової літератури свідчить, що різноманітним проблемам стосовно зайнятості людських ресурсів і трудового потенціалу, безробітних зокрема, присвячено чимало робіт вітчизняних учених: І.Ф. Гнибіденка, О.А. Грішнєвої, І.М. Грищенко, О.Д. Гудзинського, Б.М. Данилишина, А.С. Криклій, В.І. Куценко, Е.М. Лібанової, Л.С. Лісогор, Ю.М. Маршавіна, В.В. Онікієнка, В.Л. Осецького, В.О. Савченка, Ю.І. Саєнка, А.А. Чухна, Л.М. Фільштейна та ін.

Однак на погляд автора, недостатньо уваги приділяється дослідженню однієї з важливих складових ринку праці – якості робочої сили, що надало б наукову основу для конструктивних управлінських змін щодо забезпечення якісної професійної підготовки робітничих кадрів.

*Методи дослідження.* Для досягнення мети дослідження й реалізації поставлених завдань у статті використано комплекс методів наукового пізнання. Зокрема, застосовано: абстрактно-логічний – для виокремлення науково-методичного забезпечення аналізу проблем формування робітничих кадрів, зростанню рівня конкурентоспроможності безробітних за рахунок якісного їх професійного навчання при роботі з науковими працями відомих сучасних і класичних учених-економістів; економіко-логістичний – для визначення демографічних передумов та факторів формування робітничих кадрів; емпіричний – при обробці результатів анкетування роботодавців і випускників професійно-технічних навчальних закладів та статистичних даних; теоретичний – для аналізу документальних джерел та спеціальної літератури, нормативно-правових документів з питань професійного навчання, аналізу досвіду професійного навчання дорослого населення під конкретні потреби роботодавців та

практичної діяльності служби зайнятості щодо організації стажування безробітних на підприємствах, в організаціях і установах, а також методи класифікації і типології, аналізу і синтезу теоретичних джерел для з'ясування напрямів оптимізації організаційно-методичного забезпечення стажування безробітних; експертних оцінок.

Досвід економічно розвинених країн свідчить, що найбільш успішними є ті держави, підприємства, установи, організації яких мають достатній кадровий потенціал для швидкого відновлення роботи, в тому числі і у період кризи.

Доведено, що досягти цього можливо лише шляхом розроблення та впровадження дієвих механізмів спрямованих на збереження і розвиток трудового потенціалу, а саме:

- реалізації стратегічної програми інноваційного розвитку трудового потенціалу;
- нарощування освітньо-кваліфікаційного потенціалу трудових ресурсів;
- створення умов для розвитку неперервної професійної освіти населення;
- розроблення і впровадження системи оцінювання якості підготовки кваліфікованих кадрів;
- розвитку навчання дорослих, у тому числі незайнятого населення.

На думку вітчизняних дослідників, реалізація програм професійної підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації незайнятого населення дозволяє не тільки збалансувати інтереси роботодавців і шукачів роботи, а й зберегти наявні трудові ресурси на основі підвищення їх професійної і соціальної мобільності, недопущення поширення процесів маргіналізації, насамперед, серед молоді та жінок.

Через поширення інтеграційних, глобалізаційних і конкурентних процесів потребує також підвищення і якість робочої сили, рівень її конкурентоспроможності, як об'єктивний чинник ефективного функціонування національної економіки. Важливе місце, насамперед, відводиться рівням освіти і кваліфікацій, що мають бути забезпечені усіма ланками професійної освіти, в тому числі системою професійного навчання незайнятого населення (саме професійна освіта і належна кваліфікація, на думку науковців, здатні надійно захистити власника робочої сили).

Як показали дослідження, здійсненні у США, працівники з високим рівнем кваліфікації у 4-7 разів менше втрачають роботу. Натомість високий рівень безробіття в Європі, в основному спостерігається серед некваліфікованих робітників.

Роботодавці зацікавлені на сьогодні не лише в робітничих кадрах чи фахівцях, а насамперед у висококваліфікованих спеціалістах, які володіють новітніми технологіями, знаються на сучасній техніці та обладнанні.

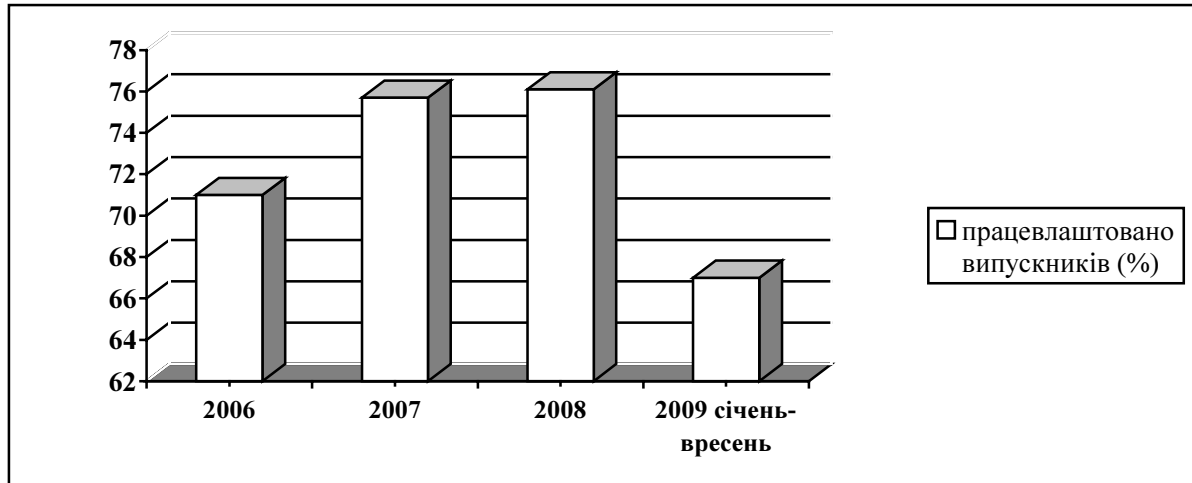
Головним показником здобуття якісної освіти випускниками навчальних закладів, на сьогодні, залишається рівень працевлаштування. Водночас, роботодавець має право вибрати кращого фахівця і держава не повинна нав'язувати йому випускників, порушуючи права інших претендентів. Як зазначає І.Ф. Гнибіденко, "гарантоване працевлаштування всіх випускників не відповідає принципам ринкової економіки". Завдання держави – сприяти конкурентоспроможності випускників на ринку праці, опануванню ними сучасних професійних знань та вмінь, психологічно підготувати його до конкуренції на ринку праці [1, с.10].

Слід зазначити, що впродовж 2000-2008 рр. в Україні відмічалася позитивна динаміка щодо зростання обсягів професійного навчання незайнятого населення, в тому числі безробітних. Навчання здійснювалося як під конкретні робочі місця, так і з урахуванням можливостей самостійної зайнятості.

Так, у 2000 році за замовленням державної служби зайнятості навчалася – 137,2 тис. осіб, що становить 5,0% від кількості зареєстрованих осіб, тоді як у 2007-2008 рр. цей показник становив відповідно – 229, 4 тис. осіб (13,3%) та 245,2 тис. осіб (13,8%).

При цьому переважна кількість незайнятих громадян навчалася за робітничими професіями (у 2007 році таких було – 79,5%) [2].

Разом з тим, стабільно низьким продовжує залишатись працевлаштування безробітних після закінчення професійного навчання, яке відповідно становило у 2006 р. – 71,0%; 2007 р. – 75,7%; 2008 р. – 76,1%; січні – вересні 2009 р. – 67,0% (рис. 1), що значно нижче ніж у ПТНЗ підпорядкованих МОН України, де у 2009 році, працевлаштовані за здобутою професією – 94,3% випускників (у 2006 р. – 80,3%, у 2007 р. – 85,8%, у 2008 р. – 87%) [7].



Сформовано за [8].

Рисунок 1 – Працевлаштування безробітних після закінчення професійного навчання

Динаміка чисельності не працевлаштованих безробітних, які проходили професійне навчання в регіональних навчальних закладах України свідчить про те, що у січні-вересні 2009 року, кожен третій випускник не зміг працевлаштуватися. Значно більший цей показник у містах Києві (61,5%) та Севастополі (53,4%), практично не працевлаштованим є кожен другий випускник у Волинській, Дніпропетровській, Донецькій, Запорізькій, Луганській та Сумській областях [8].

Автором даного дослідження виявлені можливі причини від'ємної динаміки працевлаштування безробітних після закінчення ними професійного навчання.

Показовим для аналізу працевлаштування безробітних є результати анкетування роботодавців з питань діяльності ПТНЗ та випускників навчальних закладів проведеного Міністерством освіти і науки України протягом 2008-2009 рр. наведених у таблиці 1 [5; 6]. Аналіз результатів свідчить, що кожне друге підприємство (анкетування проводилося на 31,5 тис. підприємствах, де працевлаштовані випускники за 2738 професіями) не надало учням (слухачам) у період проходження виробничої практики можливості набути практичних навиків на сучасному обладнанні та за сучасними технологіями. Не проходження виробничої практики на сучасному обладнанні та за сучасними технологіями не сприяло у подальшому адаптації випускників на даному підприємстві.

У той же час кожен четвертий випускник професійно-технічних навчальних закладів (62,4% від загальної кількості респондентів) висловив побажання щодо покращання теоретичної підготовки та кожен другий – практичної підготовки.

Не відповідає (2,0%) або відповідає тільки частково (25,1%) потребам виробництва і рівень підготовки майбутніх робітників. Серед причин невідповідності до роботи на робочих місцях випускники називають не бажання працювати за здобутою професією (52,1%) та низький рівень підготовки у ПТНЗ (13,1%), а серед причин за яких немає роботи – недостатній досвід (5,1%) та потреба у подальшому

навчанні (10,7%). У той же час, практично всі підприємства (90,2%), що брали участь в опитуванні висловили зацікавленість у співпраці з навчальними закладами які готують робітничі кадри у тому числі з числа безробітних.

Близько 60% респондентів з числа роботодавців з метою адаптації випускників закріплювали наставників з числа досвідчених працівників, 14,6% застосовували зменшені норми виробітку, разом з тим майже половина (49,5%) визначили необхідність у покращенні практичної підготовки, особливо на сучасному обладнанні та за сучасними технологіями і що вкрай важливо, на робочих місцях безпосередньо на підприємстві.

Таблиця 1 – Аналіз результатів анкетування замовників робітничих кадрів та випускників ПТНЗ, %

Рівень підготовки [6].			Адаптація випускників [6].			Причини невідповідності випускників[5].		Побажання щодо покращення навчання [5].		Причини, за яких немає роботи [5].	
Не відповідає потребам виробництва	Відповідає частково	Відповідає повністю	Закріплення наставників	Зменшених норм виробітку	Робота на сучасному обладнанні та за сучасними технологіями	Низький рівень підготовки у ПТНЗ	Не бажають працювати за отриманою професією	Покращити теоретичну підготовку	Покращити практичну підготовку	Недостатньо досвіду	Потрібне подальше навчання
2,0	25,1	72,9	61,3	14,6	50,5	13,1	52,1	24,3	49,4	5,1	10,7

Безперечно, покращання якості професійної підготовки, в свою чергу, призводить до підвищення рівня працевлаштування, закріплення випускників на робочих місцях.

Не обгрунтована також, можливість отримання учнями (слухачами) практичних навиків на сучасному обладнанні та за сучасними технологіями, які здобуваються не тільки у майстернях навчального закладу, а і на робочих місцях підприємств, організацій, установ (питома вага підприємств, організацій, установ у структурі навчально-матеріальної бази становить понад 90%). У Положенні про організацію навчально-виробничого процесу в професійно-технічних навчальних закладах [4], яке є методологічною основою для організації навчально-виробничого процесу з підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації робітничих кадрів, зокрема з числа безробітних, у робочих навчальних планах та програмах виробничої практики більшістю навчальних закладів не передбачається засвоєння трудових операцій притаманних конкретному підприємству. Зміни, що відбуваються у технологічних процесах виробництва, не забезпечуються отриманням практичних навиків і додаткових професійних компетенцій. Про потребу покращання практичної підготовки висловив кожен другий респондент з числа випускників навчальних закладів [5].

Враховуючи вищезазначене та з метою формування робітничих кадрів для матеріально-виробничої сфери і сфери послуг, забезпечення якісної професійної підготовки, економії фінансових витрат на професійну підготовку безробітних, виключення необхідності додаткового навчання випускників ПТНЗ на підприємстві, скорочення витрат, пов'язаних з недовикористанням професійно-кваліфікаційного потенціалу робочої сили, унеможливлення

відмови замовниками кадрів у працевлаштуванні безробітних та як наслідок зменшення довготривалого безробіття *вперше* автором пропонується запровадити інноваційну складову професійно-практичної підготовки (виробничої практики на підприємстві, організації, установі) – передвипускню виробничу (стажувальну) практику, як одну із активних форм професійно-практичної підготовки, у тому числі безробітних під конкретне замовлення роботодавців за програмами, зміст яких визначається переліком додаткових завдань та обов'язків, які не передбачені кваліфікаційною характеристикою професій працівників, модель якої представлена на рис. 2.

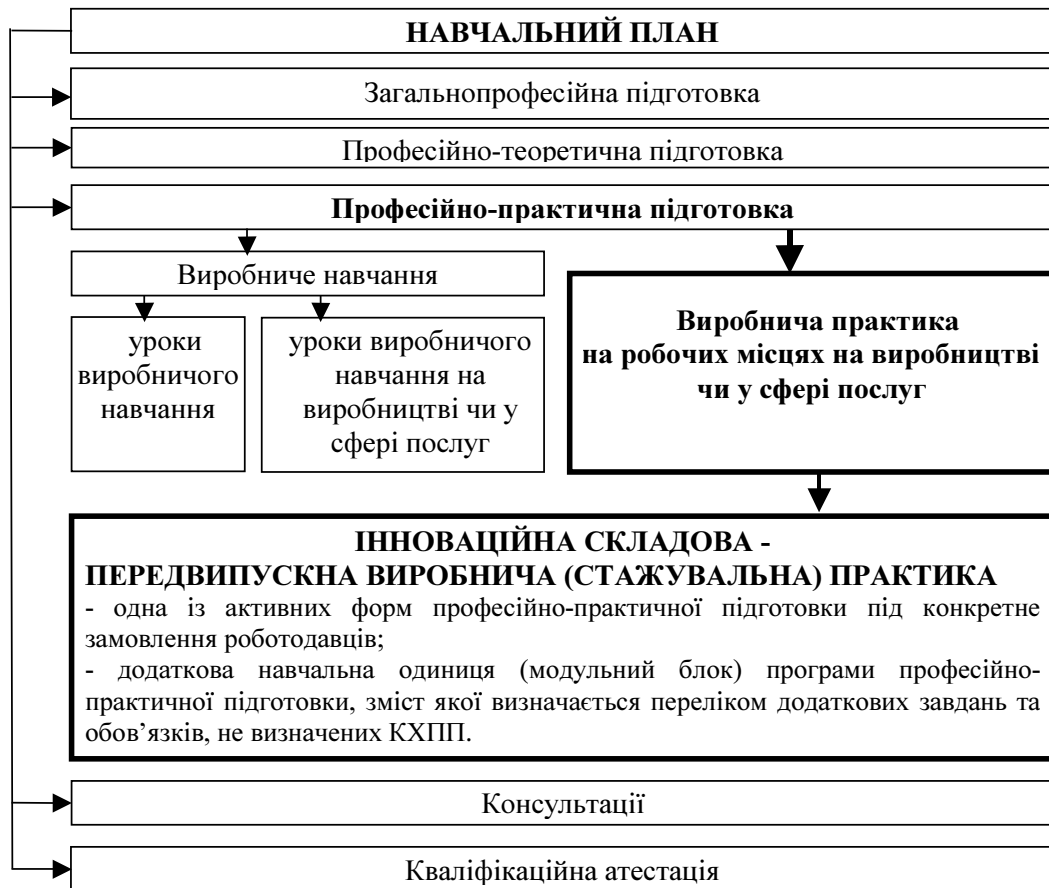


Рисунок 2 – Модель організації передвипускної виробничої (стажувальної) практики у ПТНЗ та на виробництві

Передусім треба зауважити, що єдиної технології виробничого навчання, характерної для підготовки кваліфікованих робітників з будь-якої професії нема і бути не може. Технологія виробничого навчання визначається характером трудових операцій, які необхідно освоїти, терміном виробничого навчання, організаційною побудовою процесу виробничого навчання.

Йдеться про інновацію, як фактор позитивного впливу на якість професійного навчання, доповнення до технології професійної підготовки робітничих кадрів.

Формування програми передвипускної виробничої (стажувальної) практики має враховувати наступне:

- кваліфікаційна характеристика професії працівника повинна розглядатися в якості базису програми підготовки слухача за професією, тобто – бути основою для формування змісту завдань, що виконуються в специфічних виробничих умовах;
- окремі положення типової навчальної програми, що базуються безпосередньо на вимогах кваліфікаційної характеристики професії, можуть не входити до обов'язків робітника цієї професії, тому з програми передвипускної виробничої практики виключаються;



- на основі аналізу всіх елементів професійної діяльності виявити: нові перспективні трудові операції; зміни, що відбулися у сфері матеріально-технічного забезпечення виробництва; необхідні додаткові професійні компетенції тощо;

- передвипускна виробнича (стажувальної) практика – це плановий етап виконання програми професійно-практичної підготовки, розробленої відповідно до вимог кваліфікаційної характеристики професії працівника, але доповненої нетиповими, нестандартними завданнями та обов'язками на робочих місцях підприємств з питань, що конкретизують зміст професійних вмінь та навичок, необхідних в специфічних умовах конкретного виробництва;

- програма передвипускної виробничої (стажувальної) практики – це додаткова складова програми професійно-практичної підготовки, зміст якої визначається специфікою завдань та обов'язків, не заявлених КХПП, але враховує замовлення роботодавця, виконання якого вимагає додаткових знань та вмінь працівника.

Такий підхід до формування програми передвипускної виробничої (стажувальної) практики слухачів дозволить:

- надавати роботу зі спеціальності й кваліфікації, затребуваними конкретним підприємством;

- гарантувати після завершення навчання конкретне робоче місце;

- знімати напругу на ринку робочої сили;

- уникати оволодіння зайвими виробничими операціями, не передбаченими вимогами робочого місця;

- приводити у максимально можливу відповідність вимогам конкретного виробництва систему знань, умінь і навичок;

- підвищувати гарантії працевлаштування та закріплення випускників на робочому місці;

- створювати належні умови праці щодо виконання виробничих завдань на конкретному робочому місці;

- надавати пріоритет професійно-практичній підготовці як такий, що в кінцевому рахунку визначає кваліфікаційний рівень випускника;

- реалізовувати установку на підвищення якості професійних знань та умінь;

- досягати більш ефективного взаємозв'язку між потребами виробництва та змістом навчальних програм;

Крім того, в умовах істотних змін у сфері зайнятості, коли поновлення роботи призупинених та закритих підприємств потребує підвищення вимог до якості робочої сили, впровадження інновації сприятиме:

- наближенню структури навчально-виробничого процесу професійної підготовки слухачів на базі ПТНЗ до потреб виробництва;

- можливості активного впливу на зміст та організацію навчання;

- проведення контролю відповідності кінцевого результату підготовки робітників вимогам замовника кадрів;

- встановленню взаємозацікавлених відносин учнів, слухачів з потенційними роботодавцями.

Крім того, на практиці утверджуються принципи:

- орієнтованості та направленості змісту професійних програм на запланований результат;

- індивідуалізації, що дозволяє враховувати особистісні та індивідуальні потреби учнів, слухачів у професійному становленні;

- технологічності, що має забезпечити планування процесу професійної підготовки учнів, слухачів з урахуванням змісту майбутньої професійної діяльності;

- диференціювання, що дозволяє враховувати та планувати професійно-функціональну направленість програм індивідуальної підготовки учнів, слухачів затребуваного кваліфікаційного рівня.

*Підсумовуючи, можна зробити такий висновок.*

Запровадження даної моделі зменшить фінансові витрати на професійну підготовку безробітних, приведе у відповідність зміст професійного навчання потребам ринку робочої сили, підвищить адаптацію випускників навчальних закладів, зокрема Центрів ПТО Державної служби зайнятості до змін в умовах сучасного виробництва.

Нагальною є потреба:

- дослідження проблеми оцінювання якості навчання за такими показниками як: закріплення на робочому місці після завершення навчання, можливості побудови траєкторії професійної кар'єри, підвищення кваліфікаційного рівня тощо;
- консолідації зусиль усіх зацікавлених інституцій, з метою розроблення науково-обґрунтованої стратегії інноваційного розвитку системи, яка б оперативно реагувала на зміни економічного циклу: кризи, депресію, похваллення і бума та враховувала глобалізаційні, інтеграційні і конкурентні виклики.

## Список літератури

1. Гнибіденко І.Ф. Ринок освітніх послуг і ринок праці: взаємодія і вплив на професійне навчання та профорієнтацію населення. // Ринок праці та зайнятість населення. – К. : ІПК ДСЗУ, 2008. – 55 с.
2. Інформаційна записка Державного центру зайнятості Міністерства праці і соціальної політики щодо стану надання соціальних послуг з організації професійного навчання безробітним протягом 2008 року.
3. Матеріали засідання підсумкової колегії Міністерства освіти і науки України “Тенденції та пріоритетні напрями діяльності органів управління освіти, установ і навчальних закладів професійно-технічної освіти на 2009/2010 навчальний рік”. Режим доступу : [http://www.mon.gov.ua/main.php?query=newstmp/2009\\_1/19\\_08/](http://www.mon.gov.ua/main.php?query=newstmp/2009_1/19_08/)
4. Положення про організацію навчально-виробничого процесу в професійно-технічних навчальних закладах (затверджено наказом МОН України від 30.05.2008 р. № 419).
5. Результати анкетування випускників ПТНЗ 2008 року (анкетування проведене протягом 2008-2009 рр.) Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua/main.php?query=education/prof-tech>
6. Результати анкетування роботодавців з питань діяльності ПТНЗ (анкетування проведене протягом 2009 року) Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua/main.php?query=education/prof-tech>
7. Ринок праці України у 2007 році : аналіт. стат. зб. – К. : Держ. центр зайнятості Міністерства праці та соціальної політики. – 299с.
8. Форма Ф2-ПН (працевлаштування) затверджена наказом Держкомстату 31.12.1997р. №120 Додаток “Працевлаштування безробітних після закінчення професійного навчання”.

*Р. Карченко*

**Інновации в профессиональном обучении – способ формирования рабочих кадров для материально-производственной сферы**

На основе обобщения научных взглядов, анализа нормативно-правовых документов по вопросам профессионально-технического образования, результатов анкетирования работодателей и выпускников профессионально-технических учебных заведений, с целью обеспечения качества рабочей силы, стопроцентного трудоустройства безработных, впервые обоснованно необходимость внедрения предвыпускной производственной (стажировочной) практики как инновационной составляющей профессионального обучения.

*R. Karchenko*

**Innovations in the vocational training are method of forming of workings shots for the material-production sphere**

On the basis of generalization of scientific looks, analysis of normative-legal documents on questions of professional-technical education, results of questionnaire of employers and graduating students of professional-technical educational establishments, with the purpose of providing of quality of labor force, hundred-per-cent employment of unemployed persons, first grounded necessity of introduction of pre-final production (experience) practice as by the innovative constituent of the vocational training.

Одержано 27.11.09

**В.В. Євдокимов, доц., канд. екон. наук**

*Житомирський державний технологічний університет*

## Корпоративні інформаційні системи: проблеми впровадження та аналіз ефективності

Розглянуто проблеми впровадження корпоративних інформаційних систем на вітчизняних підприємствах, здійснено порівняльну характеристику існуючого на українському ринку програмного забезпечення, а також проведено аналіз критеріїв ефективності впровадження корпоративних інформаційних систем.

**інформаційні системи, програмне забезпечення, критерії ефективності, програмні продукти**

В даний час складно знайти підприємство, на якому б в тій або в іншій мірі не застосовувалися інформаційні системи (ІС) управління господарською діяльністю. Проте, як правило, комп'ютеризація охоплює лише окремі сфери управління. Через істотну різницю історичних умов, розвиток ІС в Україні і на Заході відбувався різними шляхами. Планова система жорстко регламентувала і розподіляла людські, фінансові, матеріальні ресурси. Через це неринкова економіка не стимулювала керівників підприємств заощаджувати ресурси і оптимізувати матеріальні і фінансові потоки.

В той же час для “західного власника” проблема раціонального управління ресурсами завжди стояла на першому місці. Через ці об'єктивні обставини комп'ютеризації управління на Заході починалася з вирішення завдань управління запасами. У нашій країні ініціаторами впровадження ІС були і залишаються бухгалтерські служби підприємств.

Еволюція західних і вітчизняних ІС ілюструє цю тезу. Всі вітчизняні ІС розвивалися від бухгалтерської служби підприємства. Так, найбільш поширені на ринку продукти компанії “ІС” (бухгалтерія, зарплата, кадри, склад, торгівля, підприємство). Аналогічні етапи розвитку пройшли і програмні продукти інших фірм-розробників – “БЕСТ”, “Парус”, “Галактика”.

В основі ж західних ІС з самого початку їх розвитку лежали ідеї “ресурсозбереження”, тобто оптимізації матеріальних і фінансових потоків. Це знайшло відображення в їх назвах: ІС - Inventory Control – управління запасами, MRP - Material Requirement Planning – планування матеріальних ресурсів, MRP II - Manufacturing Resource Planning – планування виробничих ресурсів, ERP - Enterprise Resource Planning – планування ресурсів підприємства. Це зовсім не означає, що розробники західних систем не приділяли достатньої уваги модулю бухгалтерського обліку. В 90х рр. ХХ століття найбільш успішною сферою впровадження КІС на вітчизняних підприємствах став бухгалтерський облік. Переконавшись у ефективності застосування ІС, підприємства переходили до впровадження комп'ютеризації в управлінні складським господарством, у відділах кадрів. При цьому досить часто використовувалися програмні продукти різних фірм, які базувались на різних програмних платформах. В результаті такої роботи підрозділи підприємств працюють автономно, іноді навіть менш ефективно, ніж взагалі без комп'ютеризації.

Метою дослідження є виявлення проблемних питань впровадження корпоративних інформаційних систем на вітчизняних підприємствах, здійснення порівняльної характеристики існуючого на українському ринку програмного

забезпечення, а також проведення аналізу критеріїв ефективності впровадження корпоративних інформаційних систем.

Відповідно до розміру підприємства системи управління підприємством умовно можна поділити на два великих класи. Великі системи, які сьогодні найповніше відповідають вимогам стандарту ERP (“BAAN”, “Oracle Applications”, “R/3” тощо). Це в основному великі інтегровані комплекси ERP-класу, які окрім інструментів управління виробництвом можуть утримувати ще й модулі, що суттєво розширюють рамки традиційної ERP-системи: CRM, ASP, OLAP. Дані системи потребують значних фінансових та людських ресурсів для впровадження та експлуатації. Оскільки не кожне підприємство має достатньо ресурсів для впровадження таких систем, то використовуються середні системи (“1С:Підприємство 8.0”, “Галактика”, “Парус”, “Флагман” тощо) наближені до стандарту ERP, що включають різноманітні засоби для комп’ютеризації бухгалтерського обліку, управління персоналом, організації документообігу, комп’ютеризації складського обліку, фінансового аналізу, бізнес-планування, технологічної підтримки виробництва тощо.

Для того, щоб забезпечити ефективне управління, ІС повинні відповідати певним вимогам. Визначають наступні основні характеристики ІС (табл. 1).

Таблиця 1 - Основні характеристики корпоративних інформаційних систем управління підприємством

№ з/п	Назва характеристики	Сутність
1	Масштабність	Одна з важливих характеристик інформаційних систем такого класу, враховуючи масштаби діяльності корпорацій. Масштабна ІС повинна функціонувати на масштабній програмно-апаратній платформі (сервери, операційні оболонки, системи комунікації, СУБД), що потребує значних зусиль спеціалістів з проектування та впровадження таких систем
2	Багатоплатформне обслуговування	Виникає потреба в тому, щоб прикладна програма працювала на кількох платформах. При цьому мають бути забезпечені однакові інтерфейс і логіка роботи на всіх платформах, маючи на увазі подібність схем екрана, елементів меню та діалогової інформації, що надається користувачеві різними платформами; інтегрованість з операційним середовищем; однакова поведінка на різних платформах
3	Робота в неоднорідному обчислювальному середовищі	Можливість роботи в мережах, до яких входять комп’ютери, що працюють під управлінням різних операційних систем або побудовані на різних обчислювальних платформах. При цьому має бути забезпечена взаємодія всіх робочих обчислювальних платформ і операційних систем, які використовуються
4	Розподілені обчислення	Це один із видів роботи в клієнт-серверній архітектурі, коли дані, що надходять з клієнтських машин чи запити розподіляються поміж кількома машинами, наприклад між кількома серверами, що збільшує пропускну здатність для користувача і дає можливість виконання багатьох завдань. Це сприяє максимальному використанню обчислювальних ресурсів, зниженню витрат і підвищенню ефективності системи

Отже, побудова корпоративних інформаційних систем управління з урахуванням її основних характеристик буде залежати від масштабів та специфіки діяльності підприємств. Якщо ІС не відповідає зазначеним вимогам, то її впровадження не принесе очікуваного ефекту: комп’ютеризованими будуть лише окремі ділянки управління, без взаємозв’язку та взаємообумовленості.

Оскільки, корпоративні інформаційні системи є інтегрованими інформаційними системами управління, то це означає, що:

➤ системи не пов’язані з виробничим процесом безпосередньо, вони не є комп’ютеризованими системами управління технологічними процесами, але мають справу з моделлю технологічного процесу;

➤ їх робота полягає в поліпшенні діяльності підприємства, оптимізації матеріальних і фінансових потоків на основі необхідної інформації, що вводиться на робочих місцях;

➤ в одній системі охоплюється планування й управління всією діяльністю виробничого підприємства, починаючи від закупівлі сировини й закінчуючи відвантаженням товару споживачу;

➤ інформація вводиться в систему тільки один раз у тому підрозділі, де вона виникає, зберігається в одному місці, і багаторазово використовується всіма зацікавленими підрозділами.

Корпоративні інформаційні системи дозволяють вирішити наступні завдання: організувати ефективне планування всієї фінансової та господарської діяльності; підвищити довіру інвесторів шляхом формування максимальної прозорості бізнесу; знизити ризики та збільшити прибуток за рахунок оперативного прийняття рішень і їх точності, інтуїтивності системи управління, розмежування доступу до інформації відповідно до посад співробітників, і реалізації функцій її безпеки; скоротити кількісний аспект втрат робочого часу за рахунок виключення дублювання даних різними службами та організації безперешкодного обміну даними між відділами підприємства.

Як наслідок, системи даного класу дозволяють досягти погодженості роботи різних підрозділів, знижуючи при цьому адміністративні витрати й усуваючи проблему інтеграції даних для різних додатків. Ці системи є інструментом підвищення ефективності управління, прийняття правильних стратегічних і тактичних рішень на основі своєчасної та достовірної інформації. Використання корпоративних систем дозволяє досягти конкурентних переваг за рахунок оптимізації бізнес-процесів підприємства та зниження витрат.

Таким чином, перед здійсненням комп'ютеризації управління необхідно звернути увагу на ряд проблемних аспектів, які при правильному застосуванні можуть звести ризик невдалого впровадження до мінімуму (табл. 2).

Таблиця 2 – Проблемні аспекти ефективного впровадження корпоративних інформаційних систем

№ з/п	Проблемні аспекти комп'ютеризації	Характеристика
1	Необхідно переконатися в правильній організації проекту	Необхідний правильний вибір штатного керівника проекту з впровадження системи. Ця людина зобов'язана мати необхідні навички для виконання такої роботи (бажано, щоб він уже мав досвід впровадження систем). Повинні бути чітко визначені і відображені в документах функції, обов'язки, а також сфера компетенції кожного із групи фахівців, що працюють над проектом. Обов'язковий докладний план роботи, розбитий на етапи, зі строками виконання конкретних завдань
2	Перш ніж перейти до впровадження системи, необхідно проаналізувати існуючі бізнес-процеси	Для цього варто переконатися, що правила й процедури бухгалтерського обліку зафіксовані в документах за встановленою формою й зрозумілі працівникам бухгалтерії. Необхідно докладно описати методи ведення господарської діяльності (при необхідності – змінити їх так, щоб вони забезпечували більш ефективну роботу й інтеграцію в нову систему). Обов'язково варто визначити організаційну структуру й з'ясувати, у якій мірі вона відповідає цілям підприємства. Необхідно також вивчити найбільш ефективні методи, які застосовуються в даній галузі, і спробувати використовувати ті з них, які підходять для конкретної організації. Зміни не обов'язково повинні носити радикальний характер, а число співробітників не обов'язково повинно бути скорочене
3	Створення необхідної технічної інфраструктури	Варто провести (доручивши це фахівцям) оцінку наявної інфраструктури з погляду вимог, пропонованих новою системою. Повинна бути визначена роль відділу інформаційних систем і те, яким змінам він піддається в новому середовищі. Всі необхідні зміни повинні бути здійснені перед тим, як передати систему в промислову експлуатацію

№ з/п	Проблемні аспекти комп'ютеризації	Характеристика
4	Система повинна відповідати потребам всіх користувачів	Для цього необхідно документально зафіксувати потреби бізнесу. Отримані документи потім використовуються, щоб переконатися, що реалізовані функції відповідають потребам. Необхідно завжди чітко визначати пріоритети
5	Зміни в організації управління варто проводити відповідно до потреб співробітників	Проводити зміни треба поступово, не забуваючи про те, що за один раз люди здатні освоїти обмежену кількість інформації. Усі, хто відіграє істотну роль у реалізації проекту, повинні бути задіяні в ньому із самого початку. План навчання повинен бути розроблений так, щоб користувачі не просто навчилися вводити дані в систему, але й зрозуміли, як зміниться характер їхньої роботи

Проект з впровадження системи управління підприємством швидше за все зазнає невдачі, якщо:

- вибір системи буде ґрунтуватися на її “присутності” на ринку (частка ринку, фінансові показники), а не на ступень задоволення бізнес-потреб;
- починати впровадження при слабкому керівнику проекту, або, якщо план проекту не був ретельно й всебічно продуманий;
- не переглянути методи ведення господарської діяльності компанії ще до вибору системи;
- не організувати регулярного спілкування зі співробітниками, з метою залучення їх до участі у впровадженні та дати переконатися в тому, що їхні запити й потреби враховані;
- не стежити за ходом виконання проекту, порівнюючи із наміченими етапами та термінами виконання;
- встановити нереальні строки або скласти занижений бюджет;
- не привести у відповідність із новими вимогами рівень підготовки співробітників відділу інформаційних систем.

Найпоширенішими в Україні ІС, які впроваджуються на вітчизняних підприємствах, є програмні продукти закордонних компаній, що відповідають вимогам світового рівня: “Oracle corporation” (система “Oracle Application”) “SAP AG” (система “R/3”), “Scala” (“Scala”), і “Baan Company” (система “Baan IV”). Дані корпоративні системи впроваджуються на підприємствах різноманітної галузевої специфіки, дозволяють здійснювати стандартний набір функцій і складається із функціонального набору модулів управління підприємством.

Отже, сьогодні на ринку програмних продуктів пропонуються десятки пакетів програм для комп'ютеризації бухгалтерського обліку та управління підприємством в цілому, проте кожного року фірми-розробники заявляють про випуск нової програми, яка на їх думку є потужнішою, “розумнішою” і перевищує всі відомі. Крім того, існує проблема, яка полягає в тому, що при розробці ряду програмних продуктів (Монолит SQL, ІС:Предприятие 8.0, Галактика Business Suite та ін.) увага приділяється паралельному веденню податкового обліку, хоча на практиці це не відповідає реаліям сьогодення.

При виборі ІС із широкого кола “претендентів” набуває актуальності проблема визначення критеріїв ефективності (оптимальності) впровадження інформаційних систем. Існує безліч критеріїв ефективності (оптимальності) впровадження інформаційних систем, але не існує їхньої порівняльної характеристики, придатної для практичного застосування. Більшість авторів приводять лише опис характеристик системи, залишаючи за покупцем право вибору. Покупець у більшості випадків оцінює систему за інформацією, що надходить із відкритих джерел.

В таблиці 3 здійснено порівняння інформаційних систем, виходячи із загальноприйнятих критеріїв порівняння, а саме: повноти функціональних

можливостей ІС виробничих підприємств, можливості швидкого перенастроювання, необхідності додаткових капіталовкладень (наприклад, на придбання СУБД), вартості необхідного устаткування, адаптації до законодавства України, числа підтримуваних операційних систем для сервера, числа підтримуваних СУБД, вартості (в розрахунку на 25 робочих місць).

Таблиця 3 – Порівняння систем, які використовуються на виробничих підприємствах України\*

Назва ІС	Повнота функціональних можливостей ІС виробничих підприємств	Можливість швидкого пере настроювання	Необхідність додаткових капіталовкладень на придбання СУБД	Вартість обладнання	Адаптація до законодавства України	Кількість ОС сервера, що підтримуються	Кількість СУБД, що підтримуються	Вартість	$L_j^p, p=2$	$L_j^p, p=3$
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
<b>Західні корпоративні інформаційні системи</b>										
Baan ERP	1	1	1	2	1	2	2	4	0,656868	0,256731
IFS Applications	2	1	1	2	0	2	0	4	0,658035	0,336344
iScala	2	1	1	2	1	2	0	3	0,763577	0,363693
Maconomy	1	1	1	0	0	2	1	1	0,736516	0,287699
MFG/PRO	0	1	1	1	1	2	1	1	0,665707	0,262536
Microsoft Dynamics AX/NAV	1	1	0	2	0	0	0	2	0,35963	0,108086
mySAP Business Suite	2	1	1	2	1	2	2	4	0,913403	0,43177
Oracle E-Business Suite	1	1	0	2	1	2	0	4	0,586471	0,217767
Oracle EnterpriseOne	2	1	0	2	1	2	1	4	0,886034	0,401731
SyteLine	2	1	1	1	0	1	1	2	0,638512	0,277099
<b>Корпоративні інформаційні системи країн СНГ</b>										
ІС:Предприятие 8.0	2	1	0	1	1	1	0	0	1,0479	0,51096
Галактика-ERP	2	1	1	1	1	2	2	2	1,025402	0,461842
Монолит SQL	1	1	1	1	1	1	1	2	0,465232	0,126082
<b>Українські корпоративні інформаційні системи</b>										
BS Integrator	2	1	1	1	1	1	1	2	0,721767	0,301121
DeloPro	1	1	0	0	1	0	1	0	0,844762	0,354992
GMS Office Tools	1	1	1	0	1	1	1	0	0,80123	0,336586
GrossBee XXI	1	1	1	0	1	2	1	1	0,819771	0,311721
ІТ-Предприятие	2	1	1	1	1	2	2	1	1,136838	0,525059
КАІ	2	1	1	0	1	1	2	0	1,186849	0,574103
PDS	2	1	1	2	1	1	1	1	0,810351	0,360884
SIReD Предприятие	1	1	1	1	1	0	1	0	0,674494	0,298372
SVOD	1	1	0	1	1	1	0	1	0,635355	0,212814
ОФІС	0	1	1	2	1	1	0	0	0,581287	0,275021
Акцент	0	0	0	0	1	1	1	0	0,73418	0,319998
Бизнес-Эксперт	0	1	1	1	1	2	1	0	0,821717	0,385643
Виртуоз	2	1	0	2	1	1	1	1	0,912067	0,393324
ІС-ПРО	1	1	1	0	1	2	1	0	0,975781	0,434828
КУБ-4	1	1	1	1	1	1	1	1	0,576668	0,189299
Облік	1	1	0	1	1	2	1	1	0,852934	0,319982
Парус-Предприятие	2	0	0	1	1	1	0	3	0,630338	0,277323
РАДЖА	0	0	1	2	1	1	2	0	0,670145	0,322403
САБ	0	1	0	1	1	1	0	0	0,705854	0,310916
СВІТ	1	0	1	1	1	2	1	0	0,823974	0,386627

Назва ІС	Повнота функціональних можливостей ІС виробничих підприємств	Можливість швидкого пере настроювання	Необхідність додаткових капіталовкладень на придбання СУБД	Вартість обладнання	Адаптація до законодавства України	Кількість ОС сервера, що підтримуються	Кількість СУБД, що підтримуються	Вартість	$L_j^p, p=2$	$L_j^p, p=3$
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Проф.Підприємство										
СФЕРА/5	2	1	0	1	1	2	1	4	0,908884	0,405186
Триплан	1	1	0	0	1	2	0	0	1,034469	0,458343
Універсал	1	1	0	1	1	2	0	1	0,809906	0,311056
Флагман	0	1	1	1	1	1	1	1	0,491156	0,164294

\*Джерело: [2, С. 40]

Отже, нехай множина  $A$  містить певну кількість корпоративних інформаційних систем  $k_{ji}$ ,  $i=1\dots n$ ,  $j=i\dots m$ , де  $n$  – кількість об'єктів,  $m$  – кількість критеріїв в об'єктах. Всі критерії вимірюються по шкалі інтервалів або відносин. Для аналізу були взяті 37 найбільше часто використовуваних на виробничих підприємствах України систем, які порівнювалися за 8 критеріями. Тобто в цьому випадку  $n=37$ ,  $m=8$ .

У таблиці в стовпчиках 2-9 наведені характеристики систем критеріям, які формалізовані в такий спосіб:

- “повнота функціональних можливостей ІС виробничих підприємств”: 0 – ІС взагалі не адаптована, 1 – адаптована, 2 – абсолютно адаптована;
- “можливість швидких перенастроювань”: 0 – немає можливості, 1 – є можливість;
- “необхідність додаткових капіталовкладень (наприклад, придбання СУБД)”: 0 – немає необхідності, 1 – є необхідність;
- “вартість устаткування”: 0 – низька, 1 – середня, 2 – висока;
- “адаптація до законодавства України”: 0 – не адаптовано, 1 – адаптовано;
- “кількість ОС сервера, що підтримуються”: 0 – 1 ОС, 1 – 2-3 ОС, 2 – 4 і більше ОС;
- “кількість СУБД, що підтримуються”: 0 – одна СУБД, 1 – 2-3 СУБД, 2 – 4 і більше;
- “вартість”: 0 – до 30 тис. USD, 1 – 31-60 тис. USD, 2 – 61-90 тис. USD, 3 – 91-125 тис. USD, 4 – 126 тис. USD і більше.

Ідеальний об'єкт  $\{k_1^+ \dots k_m^+\}$  формується, виходячи з максимуму корисності значення критерію, що досягається множиною  $A$ . Тобто  $k_j^+ = \max k_{ji}, j=1\dots m$ , якщо корисність багатокритеріального об'єкта зростає при збільшенні критерію  $k_j^+ = \min k_{ji}$ , якщо корисність багатокритеріального об'єкта зменшується при збільшенні критерію  $k_j$ . У даному випадку ідеальний об'єкт має вигляд:  $\{k_1^+ \dots k_m^+\} = \{2,1,0,0,1,2,2,0\}$ .

Аналогічно формується найгірший об'єкт  $\{k_1^- \dots k_m^-\}$  виходячи з мінімуму корисності значення критерію, що досягається множиною  $A$ . У даному випадку найгірший об'єкт буде мати вигляд:  $\{k_1^- \dots k_m^-\} = \{0,0,1,2,0,0,0,4\}$ .

Від звичайних шкал виміру необхідно перейти до шкал, нормованим в інтервалі  $[0, 1]$ :



$$d_{j,i} = \frac{k_j^+ - k_{j,i}}{k_j^+ - k_j^-},$$

де  $d_{j,i}$  можна інтерпретувати як відстань за критерієм  $k_j$  багатокритеріального об'єкта від ідеального об'єкта. При цьому всі  $d_{j,i}$  для ідеального об'єкта рівні 0, а всі  $d_{j,i}$  для найгіршого об'єкта рівні 1.

Після цього експерти визначають відносну важливість критеріїв  $W_1 \dots W_m$ .

Прийнято твердження: якщо розкид деякого критерію в об'єктів, що належать А, невеликий або дорівнює нулю, те цей критерій є не інформативним, їм можна зневажити (або врахувати з невеликим впливом). І навпаки, якщо розкид критеріїв великий, цей критерій вартий уваги.

Таким чином, прийняті  $W_1=0,9$ ,  $W_2=0,2$ ,  $W_3=0,5$ ,  $W_4=0,5$ ,  $W_5=0,2$ ,  $W_6=0,7$ ,  $W_7=0,7$ ,  $W_8=0,9$ .

За міру розкиду одиничних критеріїв взята ентропія за залежністю:

$$h_j = -c \sum_{i=1}^N \frac{d_{j,i}}{\sum_{i=1}^N d_{j,i}} \ln \left[ \frac{d_{j,i}}{\sum_{i=1}^N d_{j,i}} \right], \text{ де прийнятий коефіцієнт } c=0,5.$$

Таким чином, у даних розрахунках  $h_1=1,538864$ ,  $h_2=0,693147$ ,  $h_3=1,567747$ ,  $h_4=1,653824$ ,  $h_5=0,693147$ ,  $h_6=1,451001$ ,  $h_7=1,687296$ ,  $h_8=1,507146$ .

Як ваги критеріїв прийняті  $\lambda_j = \frac{W_j}{h_j}$ ,  $\lambda_1=0,584847$ ,  $\lambda_2=0,288539$ ,  $\lambda_3=0,318929$ ,  $\lambda_4=0,30233$ ,  $\lambda_5=0,288539$ ,  $\lambda_6=0,482426$ ,  $\lambda_7=0,414865$ ,  $\lambda_8=0,597155$ .

Як метрика для порівняння об'єктів використовується

$$L_i^p = \sum_{j=1}^m [\lambda_j (1 - d_{j,i})]^p,$$

де коефіцієнт  $p$  прийнятий рівним 2 і 3 (таблиця, стовпчики 10-11). При збільшенні  $p$  зменшується внесок в  $L_i^p$  критеріїв, значення яких близькі до найгірших, і, навпаки, різко зростає внесок критеріїв, значення яких близькі до ідеального. Обираємо максимальне значення метрики для визначення оптимальної системи для виробничого підприємства [2, с. 41-42].

У процесі впровадження КІС постає цілий ряд питань, що не враховуються загальноновизнаними критеріями ефективності й, звичайно, що не визначаються у джерелах, до яких має доступ звичайний покупець. Виникає необхідність сформулювати вимоги до уточненого критерію ефективності впровадження КІС, які відображені на рис. 1.

Отже, уточнені критерії повинні включати три категорії характеристик КІС, що впливають на прийняття покупцем рішення про вибір тієї чи іншої інформаційної системи: економічні критерії, які у свою чергу поділяються на фінансові та ресурсні, функціональні критерії (якісні, часові характеристики, характеристики надійності реалізації інформаційного процесу) та соціальні критерії. При виборі системи ці критерії необхідно враховувати комплексно, що забезпечує вірогідність і ефективність прийнятого рішення.

Незалежно від того на якому програмному забезпеченні якого постачальника здійснювалася комп'ютеризація, виробничі підприємства відзначають, що впровадження комплексної інформаційної системи призводить до наступного:



Рисунок 1 - Вимоги до уточненого критерію ефективності (оптимальності) впровадження інформаційних систем

- складські запаси скорочуються на 10-35 %, а іноді й більше, якщо виробництво – позамовне та здійснюється за методом Just-in-Time;
- кількість вчасно виконаних замовлень збільшується на 10-20% і більше (особливо у випадках, коли через відсутність достовірної інформації про хід виконання виробничого замовлення підприємство рідко коли виконувало їх вчасно);
- комп'ютеризація процесу придбання забезпечує повноту й несуперечність інформації та дозволяє правильно планувати замовлення сировини та матеріалів, що виключає надлишкові або недостатні закупівлі;
- продуктивність праці співробітників зростає на 10-30% (швидше обробляються замовлення на виробництво, заздалегідь під замовлення здобувається сировина, виробничий план не має істотних відхилень від графіка виконання замовлень, а те й плану продажів та ін.);
- збільшується оборотність товарно-матеріальних запасів підприємства до 65% і більше;

- нормально ведеться облік витрат, що дозволяє зробити правильний розрахунок собівартості продукції, забезпечується зниження накладних витрат до 30 %;
- для якісної роботи з постачальниками ведеться повна історія взаємовідносин, накопичується інформація про їхню надійність, якість сировини, що поставляється, матеріалів, що комплектують, цінах на сировину тощо, це дозволяє вибирати кращих, мінімізувати витрати на сировину.

Як наслідок керівництво підприємства в будь-який час може одержати повну інформацію про стан бізнесу та вчасно намітити шляхи його подальшого росту. Підприємство стає стабільним і прибутковим, а іноді й надприбутковим.

Використання інформаційних систем для управління підприємством робить будь-яке підприємство більш конкурентоспроможною за рахунок підвищення його керованості й адаптивності до змін ринкової кон'юнктури. Побудова корпоративних інформаційних систем управління в корпораціях з урахуванням її основних характеристик (масштабність, багатоплатформне обчислювання, розподілені обчислення, робота в неоднорідному обчислювальному середовищі) буде залежати від масштабів та специфіки діяльності корпорації.

На сьогодні існує проблема відсутності об'єктивної інформації про конкретні систем управління, оскільки розробники й продавці лише надають інформацію про переваги своїх програмних продуктів та замовчують про недоліки (обмежену функціональність, неадекватну вартість, відсутність післяпродажної підтримки, застарілі рішення тощо).

Загальноприйнятими критеріями порівняння КІС є повнота функціональних можливостей ІС; можливість швидкого перенастроювання; необхідність додаткових капіталовкладень (наприклад, на придбання СУБД); вартість необхідного устаткування; адаптація до законодавства України; число підтримуваних операційних систем (ОС) для сервера; число підтримуваних СУБД; вартість. Однак, у процесі впровадження КІС постає цілий ряд питань, що не враховуються загальновизнаними критеріями ефективності. Виникає необхідність сформулювати вимоги до уточненого критерію ефективності впровадження ІС.

## Список літератури

1. Корпоративные системы. Справочник "Системы автоматизации в Украине. Бизнес-приложения – 36 КИС, 23 СЭД, 19 CRM". - 2-е изд., объедин. и доп. – К.: ООО "Декабрь", 2006. – 112 с.
2. Назаренко В.М., Кошулько А.А., Назаренко Н.В. Оценка критериев оптимальности КИС производственных предприятий // Корпоративные системы. – 2007. - № 2. – С. 39-42.

*В. Евдокимов*

### **Корпоративные информационные системы: проблемы внедрения и анализ эффективности**

Рассмотрены проблемы внедрения корпоративных информационных систем на отечественных предприятиях, осуществлена сравнительная характеристика существующего на украинском рынке программного обеспечения, а также проведен анализ критериев эффективности внедрения корпоративных информационных систем.

*V. Evdocimov*

### **Corporate informative systems: problems of introduction and analysis of efficiency**

The problems of introduction of the corporate informative systems on domestic enterprises are considered, comparative description of existing at the Ukrainian market software is carried out, and also the analysis of criteria of efficiency of introduction of the corporate informative systems is conducted.

Одержано 14.10.09

УДК 338.48:346.7

**Т.П. Данканич, ст. викл.**

*Ужгородський національний університет, м. Ужгород*

## Організаційно-правові аспекти здійснення туристичної діяльності

В даній статті автор досліджує загальні засади нормативно-правового регулювання туроператорської та турагентської діяльності. Автором визначено основні відмінності між туроператором та турагентом відповідно до діючої редакції Закону України „Про туризм”, необхідність та значення запровадження механізму фінансових гарантій. Також в статті досліджено сутність організаційних форм туризму та запропоновано удосконалення їх класифікації.

**туроператор, турагент, туризм, організаційні форми туризму**

**Вступ.** Закон України “Про туризм” в новій редакції № 1282-IV від 18 листопада 2003р., що вступив у дію з 01 січня 2004р., докорінно змінив правові, організаційні, ліцензійні засади діяльності суб’єктів туристичної діяльності. На відміну від старої редакції зазначеного Закону в новій здійснено чіткий поділ суб’єктів туристичної діяльності, серед яких окремо виділено туристичних операторів та туристичних агентів, запроваджено механізм фінансових гарантій для них, визначено організаційні форми туризму. Дослідження нормативно-правового регулювання організації та провадження туристичної діяльності є необхідною передумовою успішного започаткування та ведення власного туристичного бізнесу у відповідності з вимогами Закону України „Про туризм”. Це й визначає необхідність та *актуальність дослідження*.

*Аналіз досліджень та публікацій* показує, що останнім часом посилилася розробка наукової проблематики, пов’язаної з аспектами організації туроператорської та турагентської діяльності. У вирішення даної проблематики внесли вклад такі дослідники як Мальська М.П., Худо В.В., Цибух В.І., Матвієнко А.Т., Сокол Т., Федорченко В.К., Мініч І.М., Кифяк В.Ф. та інші.

*Об’єктом дослідження* є нормативно-правові механізми організації туроператорської та турагентської діяльності.

*Метою дослідження* є розкриття організаційно-правових аспектів здійснення туроператорської та турагентської діяльності у відповідності з Законом України „Про туризм”.

Для досягнення мети поставлено наступні *завдання*:

- аналіз нормативних вимог щодо організації діяльності туроператорів та турагентів;
- визначення основних відмінностей туроператора та турагента;
- дослідження необхідності та значення запровадження механізму фінансових гарантій;
- визначення сутності організаційно-правових форм туризму та удосконалення їх класифікації.

В процесі дослідження застосовувалися *методи* індукції, дедукції, теоретичного узагальнення.

**Результати дослідження.** В період дії старої редакції Закону України „Про туризм” визначення туроператора та турагента наводилися в Ліцензійних умовах провадження господарської діяльності з організації іноземного, внутрішнього, зарубіжного туризму, екскурсійної діяльності [2]. Туроператором було визначено

суб'єкта туристичної діяльності, який здійснює заходи щодо формування, просування на ринку та реалізації свого туристичного продукту, а турагентом – суб'єкта туристичної діяльності, який здійснює заходи щодо просування та реалізації безпосередньо туристам туристичного продукту, сформованого туроператором, а також супутніх (додаткових) послуг, необхідних для реалізації туристичного продукту туроператора. Однак, даними Ліцензійними умовами не було передбачено чіткий розподіл обов'язків та відповідальності між туроператором та турагентом.

Відповідно до статті 5 Закону України “Про туризм” в новій редакції туристичним оператором є „юридична особа, створена згідно із законодавством України, для яких виключною діяльністю є організація та забезпечення створення туристичного продукту, реалізація та надання туристичних послуг, а також посередницька діяльність із надання характерних та супутніх послуг і які в установленому порядку отримали ліцензію та туроператорську діяльність” [1]. Туроператори можуть займатися і турагентською діяльністю без отримання ліцензії на турагентську діяльність.

Туристичними агентами є „юридичні особи, створені згідно із законодавством України, а також фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, які здійснюють посередницьку діяльність з реалізації туристичного продукту туроператорів та туристичних послуг інших суб'єктів туристичної діяльності, а також посередницьку діяльність щодо реалізації характерних та супутніх послуг і які в установленому законодавством порядку отримали ліцензію на турагентську діяльність” [1].

До набрання чинності вищевказаного закону статус туристичної фірми не закріплювався в засновницьких документах, і міг змінюватися залежно від конкретної ситуації реалізації туристичного продукту чи послуг. В одному випадку туристична фірма могла виступати туроператором, а в іншому – турагентом. З 01 січня 2004р. така ситуація можлива не завжди – туроператор може виступати турагентом, а турагент туроператором - ні.

Новою редакцією Закону України „Про туризм” здійснено чіткий розподіл туристичних фірм на туроператорів та турагентів, яким надано різні можливості та, відповідно, яких наділено різними обов'язками. Основні відмінності між туроператором та турагентом подано у таблиці 1.

Аналіз норм Закону України „Про туризм” дозволяє зробити висновок, що туроператор не обмежений при виборі видів туристичних послуг для реалізації. Він може продавати як власний туристичний продукт, так і турпродукт, сформований іншим туроператором. Однак, він обмежений при виборі організаційно-правової форми господарювання (може бути виключно юридичною особою), та обмежений у здійсненні інших видів діяльності, крім туристичної (туристична діяльність є його винятковою діяльністю, про що має бути зазначено у установчих документах).

Турагента обмежено у виборі видів турпослуг, що реалізуються (не має права формувати та реалізовувати власний турпродукт), але не обмежено у виборі організаційно-правової форми господарювання (може бути як юридичною, так і фізичною особою – суб'єктом підприємницької діяльності).

Ще один фактор, що суттєво впливає на вибір туристичної фірми бути туроператором чи турагентом – суттєва різниця в мінімальному розмірі гарантії банку або будь-якої іншої кредитної установи, регламентованому статтею 15 Закону України „Про туризм” в новій редакції. Законодавство зобов'язало всіх туроператорів та турагентів здійснити фінансове забезпечення своєї цивільної відповідальності перед туристами гарантією банку або іншої кредитної установи. Дане нововведення обумовлене бажанням законодавців захистити права та законні інтереси туриста у випадку, якщо туроператор чи турагент причинять йому збитки, що можуть бути

заподіяні туристу в разі неплатоспроможності чи внаслідок порушення процесу про визнання туроператора чи турагента банкрутом. Такі збитки пов'язані з невиконанням туроператором чи турагентом зобов'язань перед туристом у вигляді ненадання або неналежного надання туристичних послуг у відповідності з умовами договору на туристичне обслуговування. В таких випадках банки чи інші кредитні установи, що видали гарантію, зобов'язані при представленні туристом всіх передбачених законодавством документів, відшкодувати йому витрати на повернення до місця постійного проживання (перебування), вартість ненаданих послуг, передбачених договором.

Таблиця 1 - Основні відмінності між туроператором та турагентом

№ п/п	Туроператор	Турагент
<i>1. Статус особи</i>		
1.	➤ Юридична особа	➤ Юридична або фізична особа
<i>2. Види діяльності</i>		
2.	➤ Туроператорська та турагентська діяльність	➤ Турагентська діяльність
<i>3. Права</i>		
3.	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ створення та реалізація туристичного продукту;</li> <li>➤ реалізація турпродукту інших туроператорів;</li> <li>➤ надання туристичних послуг;</li> <li>➤ реалізація супутніх та характерних послуг;</li> <li>➤ оформлення документів для виїзду за меж України;</li> <li>➤ посередницька діяльність з укладення туристських договорів з нерезидентами.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ реалізація турпродукту, створеного туроператорами;</li> <li>➤ реалізація турпослуг інших суб'єктів туристичної діяльності;</li> <li>➤ реалізація супутніх та характерних послуг.</li> </ul>
<i>4. Обмеження</i>		
4.	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ винятковий вид діяльності – туроператорська;</li> <li>➤ загальний розмір частки в статутних фондах інших операторів України не може перевищувати 20% їх статутного фонду.</li> </ul>	➤ може здійснювати і інші види діяльності (крім туроператорської).
<i>5. Мінімальний розмір гарантії банку або будь-якої іншої кредитної установи</i>		
5.	➤ еквівалент - не менше 20000 євро, для туроператора, що надає послуги виключно з внутрішнього та в'їзного туризму - не менше 10000 євро	➤ еквівалент – не менше 2000 євро

Запровадження механізму фінансових гарантій та встановлення туроператорського виду діяльності як виключного проведено з метою досудового захисту прав туриста як споживача в багатьох країнах світу, в тому числі і в Україні [5, С. 35]. Це пов'язано з тим, що замовлення, оплата та користування турпослугами можуть бути розірвані за місцем і в часі – як правило, місце продажу та місце надання туристичних послуг не співпадають і спочатку відбувається оплата, а потім споживання туристичних послуг. Тобто турист виступає своєрідним кредитором туроператора. А така специфіка діяльності потребує певного законодавчого захисту туриста.

Впровадження механізмів ліцензування туроператорської та турагентської діяльності, отримання банківських гарантій та значної відмінності розмірів фінансової відповідальності туроператора та турагента пояснюється різною межею їх відповідальності перед туристами. Адже туроператор за договором на туристичне обслуговування несе відповідальність перед туристом незалежно від того, надані послуги безпосередньо туроператором чи іншими особами, які перебувають з ними у договірних засадах. Турагент несе відповідальність виключно за власні дії і не несе відповідальності за якість турпродукту туроператора, туристичних послуг інших суб'єктів туристичної діяльності та правовідносини під час безпосереднього надання послуг [5, С. 32 - 33].

Законом України „Про туризм” передбачено також обов’язковість страхування туристів (медичне та від нещасного випадку) суб’єктами туристичної діяльності. При цьому таке страхування повинно здійснюватися на підстав угод зі страховими компаніями. Туристи вправі самостійно укласти договори на страхування, але при цьому повинні обов’язково завчасно підтвердити туроператору чи турагенту наявність належним чином укладеного договору страхування.

При дослідженні питання законодавчого регулювання туристичної діяльності слід звернути увагу на те, що новою редакцією Закону України „Про туризм” виділено 2 організаційні форми туризму:

- внутрішній туризм;
- міжнародний туризм.

Внутрішнім туризмом є подорожі в межах території України громадян України та осіб, які постійно проживають на її території [1].

Визначення ж міжнародного туризму в Законі не подано, але подано поділ цієї організаційної форми туризму на в’їзний та виїзний. До в’їзного туризму включено подорожі в межах України осіб, які постійно не проживають на її території, до виїзного – подорожі громадян України та осіб, які постійно проживають на території України, до іншої країни [1]. На основі цих визначень пропонуємо міжнародним туризмом називати подорожі туристів за межі країни постійного проживання.

Схематично класифікацію організаційних форм туризму у відповідності з новою редакцією закону України „Про туризм” представлено на рис. 1.

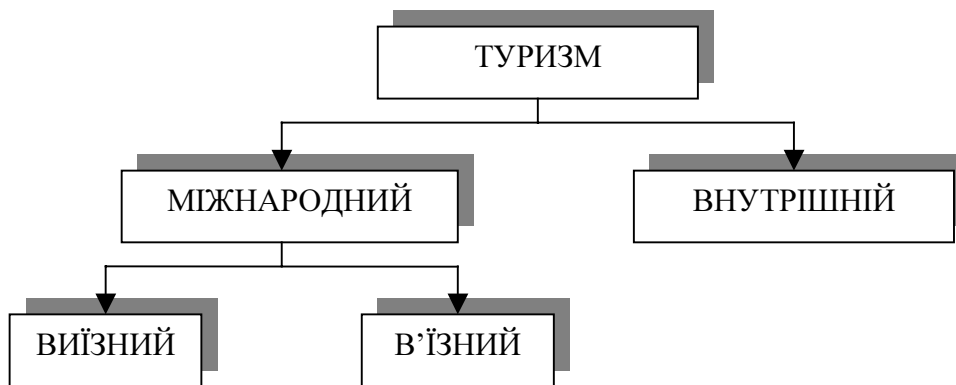


Рисунок 1 - Класифікація організаційних форм туризму у відповідності з Законом України „Про туризм”

Необхідність визначення форм туризму розкривається науковцями Мальською М.П., Худо В.В. та Цибухом В.І.: „Для територіальної організації та планування туристського господарства важливе значення мають класифікації туризму, сутність яких полягають у виокремленні класів, форм і видів туризму за найрізноманітнішими напрямками. ... Класифікація туризму за видами і формами дає змогу розв’язати низку проблем розвитку і територіальної організації туристського господарства, визначити попит на окремі види туристських послуг і на цій підставі розробляти плани розвитку матеріально-технічної бази туризму” [3, С. 22]. Ми погоджуємося з авторами, однак хочемо додати, що класифікація організаційних форм дозволяє також розраховувати та проаналізувати потоки туристів та їх структуру за напрямками пересування, співвідношення таких туристичних потоків, а також розраховувати питому вагу наданих туристичних послуг вітчизняними суб’єктами туристичної діяльності громадянам України чи особам які постійно проживають на території України та іноземцям.

Подана в Законі України „Про туризм” класифікація організаційних форм туризму, на нашу думку, виходить з трьох ознак:

- напрямок пересування туристів (за межі країни постійного проживання або в межах країни постійного проживання);
- територія надання та споживання туристичних послуг (Україна або інша країна).
- статус туриста по відношенню до України – іноземець або громадянин України чи особа, що постійно проживає на її території, але ще не має громадянства України.

Кожна форма туризму (внутрішній, в'їзний, виїзний) має спільну ознаку з однією з інших двох форм. Так, спільною ознакою для в'їзного та виїзного туризму є напрямок пересування туристів (для споживання туристичних послуг туристи (іноземці або громадяни України повинні виїхати за межі власної країни). Для цих форм характерна зовнішньоекономічна ознака, оскільки туристи розраховуються з суб'єктами туристичної діяльності, які не являються резидентами їх країни. Ці дві форми об'єднані у міжнародний туризм на законодавчому рівні (див. табл. 2.).

Таблиця 2 - Розподіл організаційних форм туризму за ознаками

	<u>Внутрішній туризм</u>	В'їзний туризм	Виїзний туризм	
Ознака 1 – напрямок пересування туристів.	В межах країни постійного проживання	За межі країни постійного проживання	За межі країни постійного проживання	<u>Міжнародний туризм</u> (в'їзний + виїзний)
		Співпадає	Співпадає	
Ознака 2 – територія надання та споживання турпослуг	Україна	Україна	Іноземні держава	Туризм в межах країни (внутрішній + в'їзний)
	Співпадає	Співпадає		
Ознака 3 – статус туриста по відношенню до України	Громадяни України або особи, які постійно проживають на її території	Громадяни, які постійно проживають на території України	Громадяни України або особи, які постійно проживають на її території	Національний туризм (внутрішній + виїзний)
	Співпадає		Співпадає	

Спільною ознакою для внутрішнього та в'їзного туризму є територія, на якій відбувається надання та споживання туристичних послуг, тобто Україна. На законодавчому рівні ці дві форми туризму не об'єднані. А тому ми пропонуємо називати такий туризм туризмом в межах країни. Таке поняття зустрічається Методиці розрахунку обсягів туристичної діяльності, під яким розуміється „сукупність внутрішнього та іноземного (в'їзного) туризму” [4]. З такого визначення не видно спільності ознак внутрішнього та в'їзного туризму. Ми ж пропонуємо туризмом в межах країни називати подорожі в межах України громадян України, осіб, які постійно проживають на її території, та іноземців. (див. табл. 2.)

Спільною ознакою для внутрішнього та виїзного туризму є третя ознака – статус туриста по відношенню до України. Адже при обох формах туризму туристами виступають громадяни України або особи, що постійно проживають на території, але



ще не отримали її громадянства. Пропонуємо сукупність цих двох форм туризму об'єднати поняттям „національний туризм”, яке також зустрічається в Методиці розрахунку обсягів туристичної діяльності, під яким розуміється сукупність внутрішнього та зарубіжного (виїзного) туризму. Ми ж пропонуємо під національним туризмом розуміти подорожі громадян України та осіб, що постійно проживають на її території як в межах території України, так і за її межами. (див. табл. 2.)

На основі складеної таблиці 2. бачимо, що внутрішній туризм характеризується трьома ознаками, а той час міжнародний – тільки однією, що суперечить виділенню організаційних форм туризму за певними ознаками. Якщо виходити з принципу, за яким законодавці виділили організаційні форми туризму, можна за аналогією виділити такі варіанти:

- а) туризм в межах України та виїзний туризм;
- б) національний туризм та в'їзний туризм.

Автор пропонує внутрішній, в'їзний та виїзний туризм називати організаційними формами туризму першого порядку, а міжнародний туризм, туризм в межах країни та національний туризм - організаційними формами туризму другого порядку, оскільки включають в себе дві організаційні форми туризму першого порядку. Назви ж форм туризму другого порядку пропонуємо виходячи зі спільності ознак.

Виходячи зі змісту поняття „туризм” та ознак, за якими розрізняють організаційні форми туризму пропонуємо наступне його визначення. Організаційна форма туризму – це форма організації тимчасового виїзду особи з місця постійного проживання в залежності від напрямку пересування такої особи, території надання та споживання туристичних послуг та статусу туриста по відношенню до країни, по відношенню до якої ця форма визначається.

Таким чином, на основі значення кожної ознаки організаційної форми туризму першого порядку, взаємозв'язку класифікаційних ознак організаційних форм туризму першого порядку можна визначити організаційні форми туризму другого порядку, що представлено на рис. 2.

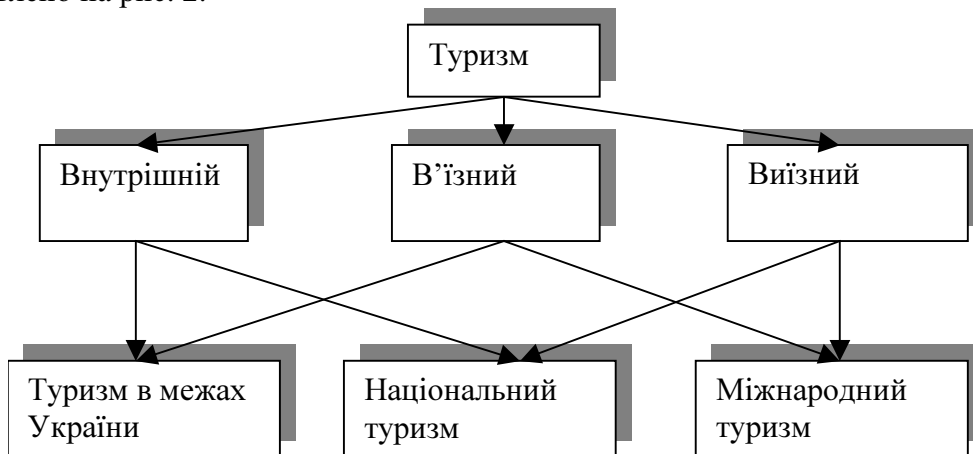


Рисунок 2 - Класифікація та зв'язок організаційних форм туризму різних порядків

Туристичні оператори можуть надавати послуги по організації виїзного туризму також і особами, які не є громадянами України або постійно проживають на її території. Наприклад, туроператор України організовує відпочинок туристів, громадян Росії, в Словаччині. До якої організаційно-правової форми туризму буде належати такий туризм? Виїзним або в'їзним туризмом з точки зору України такі подорожі назвати не можна. Пропонуємо, такі подорожі називати транзитним туризмом.

Відповідно під транзитним туризмом вважаємо подорожі осіб, які постійно не проживають на території України, до іншої країни, громадянами якої вони не являються через митну територію України.

**Висновки.** Закон України „Про туризм” передбачає досить строгі вимоги щодо здійснення туристичної діяльності, що в свою чергу покликане захистити права за інтереси безпосередніх споживачів туристичних послуг – туристів. Зазначеним законом здійснено чіткий розподіл суб’єктів туристичної діяльності, серед яких виділено туроператорів та турагентів, які відрізняються між собою за статусом, правами, обмеженнями, розміром фінансової гарантії. Законом виділено організаційні форми туризму, класифікація яких базується на трьох ознаках: напрямку пересування туристів, території надання та споживання туристичних послуг, статусу туриста по відношенню до України. Виходячи з спільності ознак автором запропоновано удосконалити класифікацію організаційних форм туризму, виділивши серед них форми першого (внутрішній, в’їзний та виїзний туризм) та другого порядку (міжнародний туризм, туризм в межах країни та національний туризм).

## Список літератури

1. Закон України „Про внесення змін до Закону України „Про туризм” № 1282-IV від 18 листопада 2003р.
2. Ліцензійні умови провадження господарської діяльності з організації іноземного, внутрішнього, зарубіжного туризму, екскурсійної діяльності, затверджені наказом Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва і Державного комітету молодіжної політики, спорту і туризму України 17.01.2001р. № 7 / 62.
3. Мальська М.П., Худо В.В., Цибух В.І. Основи туристичного бізнесу: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 272с.
4. Методика розрахунку обсягів туристичної діяльності, затверджена Наказом Державної туристичної адміністрації України та Державного комітету статистики України від 12 листопада 2003р. № 142/394.
5. Матвієнко А.Т., Приячук І.В., Лесик М.А., Андрейцев В.В. Науково-практичний коментар до Закону України „Про туризм” - К.: Науково-дослідний інститут туризму та курортів, 2006. – 212с.

*Т. Данканич*

### **Организационно-правовые аспекты осуществления туристической деятельности**

В данной статье автор исследует общие zasady нормативно-правового регулирования туроператорской и турагентской деятельности. Автором определено основные отличия между туроператором и турагентом в соответствии с Законом Украины „О туризме”, необходимость и значение внедрения механизма финансовых гарантий. Также в статье исследовано сущность организационных форм туризма и предложено усовершенствование их классификации.

*T. Dankanych*

### **Organizational and legal aspects of touristic activity**

The author researches in this article general basis of normative and legal regulation of touroperator's and touragent's activity. The author defines main differences between touroperator and touragent due to the active Law of Ukraine “About Tourism”, the necessity and sense of introducing the mechanism of financial guarantees. Also in this article is researched the sense of organizational forms of tourism and is proposed the improvement of their classification.

Одержано 03.11.09

**УДК – 656.001**

**І.К. Пішенін, ст. викладач**

*Відкритий міжнародний університет розвитку людини “Україна”*

## **Соціально-економічні аспекти забезпечення безпеки перевезення вантажів морським транспортом**

В статті досліджується взаємозв'язок головних чинників радіаційної безпеки вантажу. Змістовно представлені основні категорії економічної системи судноплавних компаній. Проведено аналіз впливу факторів зовнішнього середовища.

**безпека, суднопереvezення, судноплавні компанії, радіація**

Останнім часом особливої актуальності набули проблеми забезпечення гарантій сталого розвитку судноплавних компаній, що є суб'єктами господарської діяльності.

Соціально-економічна безпека судноплавних компаній має розглядатися у рамках країни в цілому та в регіональному аспекті зокрема, що зумовлюється різноманітністю факторів впливу зовнішнього середовища.

Вищезазвані обставини роблять актуальним спеціальне дослідження державного рівня, щодо забезпечення екологічної безпеки з метою виявлення специфічних чинників і механізмів, уточнення критеріїв і показників, що характеризують безпеку економічної системи. Вирішення цих питань дає змогу розробити окремі механізми реалізації стратегії забезпечення соціально-економічної безпеки судноплавних компаній та визначити пріоритетні напрями її забезпечення.

Рівень наукової розробленості проблеми соціально-економічної безпеки судноплавних компаній вітчизняними вченими відповідає початковому етапу досліджень і не повністю – поточним потребам практики державного регулювання системи економічної безпеки.

Дослідження цієї проблеми мають переважно загальнодержавний характер. Комплексний підхід до формування сучасної політики і вибору її пріоритетів для судноплавних компаній, у тому числі у контексті забезпечення їх соціально-економічної безпеки, який би враховував регіональні соціальні та еколого-економічні особливості, виявився нерозробленим. Не склалася науково обґрунтована система прийняття рішень щодо оцінки радіаційної небезпеки вантажів, включаючи оцінку ефективності й аналіз майбутніх наслідків впливу на членів екіпажу. На сьогодні не існує єдності поглядів щодо питань забезпечення національної безпеки, їх місця в державній стратегії регулювання відтворення в судноплавних компаніях та економічній політиці в цілому.

Незавершеність наукових розробок державного регулювання забезпечення соціально-економічної безпеки та істотна практична значущість цієї проблеми для держави підтверджують об'єктивний характер актуальності теми дослідження.

Мета нашого дослідження полягає в теоретичному обґрунтуванні застосування нормативно-правового регулювання соціально-економічної безпеки судноплавних компаній при забезпеченні радіаційної безпеки перевезення вантажів на морському транспорті.

Аналізуючи існуючі концепції вирішення проблеми забезпечення безпеки вантажу з урахуванням всіх факторів, ми визначили відповідний спектр проблем, які пов'язані з чинником радіаційного фону вантажу, що не контролюється, коли вантаж завантажується на судно та протягом всього рейсу. Ми дослідили значення і взаємозв'язок чинників радіаційної небезпеки вантажу на всіх рівнях її існування; розробили методика, критерії і показники оцінки рівня радіаційної безпеки вантажу.

На основі практичних вимірів радіаційного фону ми запропонували систему заходів, що сприяють підвищенню соціально-економічній безпеці судноплавних компаній.

У відповідності до обраної нами схеми аналізу радіаційної безпеки вантажу при розгляді специфічних особливостей судовласної компанії що є суб'єктом господарської діяльності як об'єкта управління, на наш погляд, потрібно перш за все зосередити увагу на виділені загальних, інваріантних характеристиках та ознаках, які описуючи систему економічної безпеки у цілому, набувають специфічного відображення у діяльності кожної окремо взятої підсистеми, зокрема, рівня вантажоперевезення.

Характеристики такої економічної системи уявляється доцільним зафіксувати у таких основних категоріях:

1. *Цілісність.* Категорія «цілісність» визначається як узагальнена характеристика об'єктів, що мають складну внутрішню структуру. Найбільш характерною властивістю цілісної системи є набуття нею нових інтегративних якостей, що не зводяться до суми властивостей та якостей, притаманних взятим окремо компонентам системи. У цілісній системі зв'язок між компонентами настільки щільний, що зміна одного з них викликає зміну іншого, а доволі часто і системи у цілому. Це виступає передумовою того, що у взаємодії із середовищем система завжди виступає як дещо єдине, якісне визначене. Єдність і цілісність економічної системи судовласної компанії закріплені законодавчо. Вона забезпечується дією відповідних системоутворюючих соціально-економічних факторів, найважливішим з яких є спрямованість усіх ланок транспорту вантажу на створення необхідних умов для всебічного розвитку компанії, а також створення позитивного іміджу на різних етапах її життєвого циклу.

2. *Наступність.* Категорія «наступність» визначається як неперервний зв'язок між явищами у процесі розвитку, зберігаючи у собі деякі його елементи. Наступність є одним із проявів діалектики закону заперечення і переходу якісних змін у кількісні. Вона носить об'єктивний та всезагальний характер та має свій вияв у суспільстві.

В судноплавній компанії наступність передбачує неперервний зв'язок між різними етапами розвитку компанії. Вона уявляє собою інтегративну властивість, що виникає в наслідок цілісності системи завантаження, перевезення та вивантаження вантажу.

3. *Прогностичність.* Система управління судовласною компанією у цілому, кожна її ланка працює на майбутнє. Її цілі й завдання відображують не лише актуальні, але й перспективні запити та потреби в економічній та соціальній сфері суспільного розвитку. Тому на будь-якому рівні діяльність по визначенню небезпеки вантажу, а конкретно радіаційної безпеки має носити випереджальний характер. Для теорії й практики управління судовласною компанією як суб'єкта господарської діяльності, важливого значення набуває прогностичний підхід до визначення радіаційного фону вантажу, що дозволяє передбачувати поточні зміни в локальному

середовищі – території судна (палуби), та у різних інших напрямках – території порту завантаження, території порту вивантаження.

Такий підхід дає можливість певним чином долати притаманну системі інерційність, прискорювати адаптацію системи управління безпекою при перевезенні вантажу до змін зовнішнього середовища, узгоджувати дію соціально-економічних факторів.

4. *Гнучкість та мобільність.* Система управління економічною безпекою при перевезенні небезпечних вантажів повинна реагувати на нові потреби споживчої практики, передбачувати їх, створювати сприйнятливі до змін структури управління. Це стосується зокрема, цілей роботи компанії, змісту програм забезпечення безпеки перевезень, їх типу і тривалості рейсу, форм та методів організації робіт по транспортуванню вантажів, кадрів, що залучаються до виробничої діяльності. Гнучкість та мобільність забезпечується швидкою перебудовою операційного процесу, оперативним спрямуванням його форм на вирішення основних завдань суспільної практики, пристосуванням до конкретних регіональних, місцевих, галузевих та інших умов. При цьому у якості засобів забезпечення безпеки перевезень вантажів виступають відповідні структури, ініціативні форми контролю, призначенням яких є мотивування на постійне забезпечення безпеки.

Аналізуючи фактори впливу зовнішнього середовища, можна виділити чотири підсистеми, за якими закріплюються відповідні функції. Підсистеми виконують такі функції стосовно соціальних систем як цілого: адаптації до зовнішніх впливів; колективного ціледосягнення; створення відповідної інформаційної бази щодо до виду іонізуючого випромінювання, яке призводить до підвищеного радіаційного фону та інтеграції системи. Не зважаючи на те, що ми розглядаємо ґрунтовно систему економічної безпеки в контексті забезпечення радіаційної безпеки вантажу, універсальний категоріальний апарат придатний для структурно-функціонального аналізу даної системи.

Зазначені функції на кожному рівні управління судноплавної компанії мають свої особливості.

Залежно від об'єктів уживання поняття безпеки вантажоперевезення, доцільним є розгляд безпеки стосовно країн або груп країн, окремих регіонів і окремої людини що є членом екіпажу судна.

Як основа для виділення різних рівнів може бути використаний відтворювальний підхід, заснований на виділенні різних специфічних інтересів, який дає змогу виявити властиві певному рівню унікальні риси й обґрунтувати відмінності підходів до забезпечення радіаційної безпеки вантажу різних рівнів.

Здатність для кожного рівня забезпечити свою безпеку зумовлюється як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками. При цьому внутрішня безпека кожного рівня визначається частково безпекою нижчого рівня ієрархії. Кожен рівень безпеки характеризується певною комбінацією і ступенем дії цих двох типів чинників (внутрішніх і зовнішніх відносно до даного рівня) (рис. 1).

Існуюча взаємозалежність і взаємозумовленість різних рівнів забезпечення безпеки вантажоперевезень визначає необхідність інтегрального підходу до її забезпечення, що враховує інтереси і специфіку кожного рівня. При цьому головна роль повинна відводитися забезпеченню безпеки на макрорівні – рівні окремих країн як спільностей, які об'єднують інтереси суб'єктів нижчих рівнів і формують на їх основі стратегічні інтереси вищого рівня.

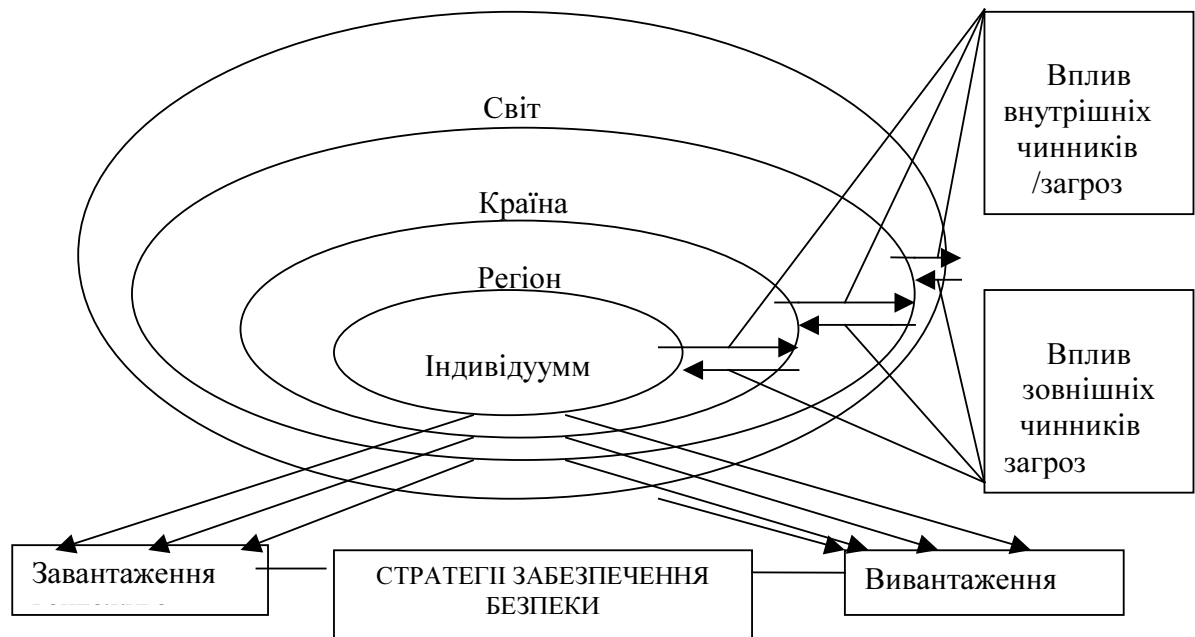


Рисунок 1 - Безпека вантажоперевезення за рівнями її формування

Більшість однакових за своєю суттю чинників виявляється на різних рівнях, причому чинник, що є зовнішнім для одного рівня, стає внутрішнім для вищого рівня. Поєднання впливу різних чинників на кожному рівні об'єктивно зумовлює вибір стратегії забезпечення економічної безпеки.

## Список літератури

1. Государственное регулирование рыночной экономики: Учебник для вузов / Под общей ред. Н.А. Волгина. – М.: ОАО «НИО «Экономика», 2000. – 735 с.
2. Воротін В.Є. Макроекономічне регулювання в умовах глобальних трансформацій: Монографія. – К.: Вид-во УАДУ, 2002. – 392 с.
3. Гесць В.М. Нестабільність та економічне зростання. – К.: Ін-т економ. прогнозування, 2000. – 344 с.
4. Губський Б.В. Внутрішні та зовнішні фактори економічної безпеки України // Стратегічна панорама. – 2000. – № 1-2. – С. 75-79.
5. Гуськов Н.С., Зенякин В.Е., Крюков В.В. Экономическая безопасность регионов. – М.: Алгоритм, 2000. – 288 с.

*И. Пишенин*

### **Социально-экономические аспекты обеспечения безопасности перевозки грузов морским транспортом**

В статье исследуется взаимосвязь главных факторов радиационной безопасности груза. Содержательно представлены основные категории экономической системы судоходных компаний. Проведен анализ влияния факторов внешней среды.

*I. Pishenin*

### **Socio-economic aspects of providing of safety of loads of transportation a marine transport**

Connection between main factors of radiation safety of load is probed in the article. The basic categories of the economic system of navigable companies are richly in content presented. There was conducted the analysis of influence of factors of external environment.

Одержано 09.12.09

УДК 631.115.9

Д.В. Зоценко, здобувач

Чернігівський державний технологічний університет

## Сімейний підряд та його застосування в фермерських господарствах

Стаття присвячена вивченню історичних передумов виникнення сімейного підряду та дослідженню ефективності його використання на державних підприємствах колишнього Радянського Союзу. Визначені спільні риси та відмінності між сімейним підрядом та фермерським господарством. Надані рекомендації щодо застосування сімейного підряду в сучасних фермерських господарствах, в тому числі тих, що займаються виробництвом органічної продукції.

**сімейний підряд, фермерське господарство, ефективність організації виробництва, органічне виробництво**

**Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями.** Фермерські господарства є традиційною для України формою господарювання на селі. Ефективність їх діяльності значною мірою залежить від правильної організації виробництва, раціонального використання матеріальних, фінансових та трудових ресурсів. Тому важливе значення має пошук резервів підвищення ефективності насамперед виробничої діяльності фермерських господарств – як традиційних, так і тих, що займаються органічним виробництвом, яке останнім часом набуває дедалі більшого поширення.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питання дослідження розвитку фермерських господарств та ефективності їх функціонування висвітлені у працях вітчизняних науковців: Горьового В.П., Бабича М.М., Вольської В.В., Засторожнікова А.Г., Любар Р.П. та інших. Проблеми поширення органічного виробництва досліджувались Власовим В.І., Дуб А.Р., Миловановим Є.В., Прокопенко О.М. та іншими.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас, в науковій та фаховій літературі недостатньо уваги приділяється проблемам раціональної організації виробництва та підвищення ефективності діяльності фермерських господарств з урахуванням набутого упродовж десятиліть досвіду аграрного господарювання, зокрема і за радянських часів.

**Метою** даного дослідження є висвітлення зв'язку між сімейним підрядом як формою організації агровиробництва і фермерськими господарствами та можливостей його застосування в сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу.** Терміни «ферма», «фермер» почали вживатись на теренах колишнього Радянського Союзу ще задовго до його розпаду та виникнення сучасних фермерських господарств на основі приватної власності. Так, спочатку поняття «ферма» застосовувалось для позначення первинної ланки колективу колгоспу чи радгоспу. Фермами називались територіально відокремлені тваринницькі комплекси (якщо в одному колгоспі їх було декілька).

Пізніше, одночасно з трансформацією відносин у колгоспах та радгоспах, фермерами стали називати орендарів колгоспних земель, в тому числі на умовах сімейного підряду, що набув значного поширення в 70-х – 80-х роках минулого століття.

Сімейний підряд – це одна з форм організації праці на сільськогосподарських підприємствах, при якій частина операцій або весь цикл сільськогосподарських робіт передавались для виконання окремим особам або колективам (найчастіше – сімейним). Звідси і походить назва сімейного підряду. Розповсюдженню сімейного підряду сприяло те, що при ньому була вища продуктивність праці порівняно з існуючою на той час системою, збільшення обсягів виробництва і зниження її собівартості. За допомогою сімейного підряду сільськогосподарські підприємства намагались:

- а) здійснити часткову децентралізацію управління економікою;
- б) більш раціонально використати наявні ресурси;
- в) пов'язати систему оплати праці з її результатами – виробництвом продукції, що призводить до підвищення зацікавленості і відповідальності за результати роботи, зростання ефективності використання засобів виробництва і робочого часу робітниками колгоспів.

Найбільш поширеними формами сімейного підряду були: погектарництво, сімейний підряд в малих поселеннях, сімейний підряд на базі особистого підсобного господарства та колективи інтенсивної праці [2].

Порівняння цих форм сімейного підряду за окремими характеристиками наведене в таблиці 1.

Таблиця 1 – Порівняння форм сімейного підряду

Порівняльна ознака	Форми сімейного підряду			
	Погектарництво	Сімейний підряд в малих поселеннях	Сімейний підряд на базі особистих підсобних господарств	Колективи інтенсивної праці
1	2	3	4	5
Земельна площа, використовується у виробництві	Землі сільськогосподарського підприємства	Землі, не задіяні у виробництві, залишені власниками у зв'язку з виїздом з населеного пункту, а також присадибні ділянки працівників на підряді	Присадибні ділянки працівників на підряді	Землі сільськогосподарського підприємства
Оплата праці підрядників	Відсоток від вирощеної продукції в натуральній формі	Частина продукції – в натуральній формі, решта реалізовувалась за встановленою ціною		
Участь сільськогосподарського підприємства в роботі колективу	Всі механізовані та агрозоотехнічні операції	Забезпечення насінням, молодняком тварин, кормами, добривами, засобами захисту від шкідників		Забезпечення насінням, молодняком тварин та ін., включаючи техніку



Продовження табл. 1

1	2	3	4	5
Функції підрядників	Ручні операції по догляду за культурами	Окремі операції або увесь цикл сільськогосподарських робіт, залежно від умов підряду	Догляд за культурами, утримання тварин, збір урожаю та здача тваринницької продукції	Увесь комплекс сільськогосподарських робіт
Галузь сільського господарства	Рослинництво	Рослинництво, тваринництво	Рослинництво, тваринництво	Рослинництво, тваринництво
Найбільш поширена продукція	Технічні культури, овочі	Овочі, свині, птиця, ВРХ	Овочі, свині, птиця, ВРХ	Зернові культури, ВРХ, свині, птиця

Першою серед форм сімейного підряду було погектарництво, коли за окремими працівниками колгоспу або їх сім'ями закріплялись конкретні площі сільськогосподарських культур, найчастіше технічних, розміром 0,5-1 га. Посів і всі механізовані та агротехнічні операції виконувало підприємство (колгосп, радгосп), а догляд, захист від бур'янів та, в деяких випадках, збір урожаю, покладались на підрядників. Особливістю цієї форми є те, що вона застосовується лише в рослинництві, при цьому для виробництва використовуються тільки земельні угіддя господарства.

Наступними формами сімейного підряду стали сімейний підряд в малих поселеннях та на базі особистого підсобного господарства.

У віддалених від колгоспів хуторах та селах брали підряд на вирощування рослинницької продукції або виробництво тваринницької продукції (створення тваринницьких ферм). Це дозволяло додатково задіяти у виробництві покинуті землі та робочу силу працездатного населення цих населених пунктів.

На базі особистих селянських господарств вирощували велику рогату худобу, свиней, птицю з подальшою реалізацією сільськогосподарському підприємству живою вагою за визначеними наперед цінами, а також здавали додаткову сільськогосподарську продукцію у вигляді молока, яєць і т.п. З рослинницької продукції на умовах сімейного підряду найчастіше на присадибних ділянках вирощували овочі.

Насіння, корми, молодняк тварин забезпечувалися підприємством, а догляд за тваринами і рослинами, збирання урожаю проводилися сім'ями на підряді.

Найбільш прогресивною формою сімейного підряду стали так звані колективи інтенсивної праці або колективний підряд. Головною відмінністю цієї форми від інших було те, що підрядникам надавалися у користування і засоби виробництва, в тому числі сільськогосподарська техніка. Весь цикл необхідних сільськогосподарських операцій здійснювався підрядниками.

Як видно з таблиці 1, притаманною рисою сімейного підряду, незалежно від його різновиду, була часткова оплата в натуральній формі.

Працівники сімейного підряду були самостійними у вирішенні кола господарських питань, пов'язаних з відгодівлею тварин, вирощуванням рослинницької продукції. З колгоспом встановлювалась домовленість на здачу продукції та

забезпечення необхідними ресурсами, а процес виробництва повністю був у компетенції підрядників. Це стимулювало ініціативу працівників, пошук резервів для зменшення собівартості продукції та підвищення продуктивності праці, підвищувало активність, самостійність, зацікавленість у результатах своєї праці. В деякій мірі це сприяло тому, що люди залишалися в сільській місцевості. Таким чином призупинявся процес зникнення дрібних населених пунктів.

Порівнюючи ознаки сімейного підряду з визначенням фермерського господарства, наведеним в нормативній базі, можна побачити деякі спільні риси. Так, згідно з Законом України «Про фермерське господарство» фермерське господарство є формою підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства, відповідно до закону. Членами фермерського господарства можуть бути подружжя, їх батьки, діти, які досягли 14-річного віку, інші члени сім'ї, родичі, які об'єдналися для спільного ведення фермерського господарства, визнають і дотримуються положень Статуту фермерського господарства. [1].

Виділимо основні ознаки фермерського господарства в таблицю 2 та порівняємо їх із сімейним підрядом.

Таблиця 2 – Основні характеристики сімейного підряду та фермерського господарства

Характерні ознаки	Сімейний підряд	Фермерське господарство
Юридична особа	–	+
Трудова участь членів колективу	+	+
Виробництво товарної продукції	+	+
Власна або надана земельна площа	+	+
Мета – отримання прибутку	+	+
Самостійність у виборі предмета виробництва	±	+
Самостійність у виборі способів виробництва	+	+

Як видно з таблиці 2, сутність фермерських господарств мало чим відрізняється від характерних рис сімейного підряду.

Тому, враховуючи все вищесказане, можна стверджувати, що сімейний підряд був прообразом сучасного фермерства, яке стало його логічним продовженням.

На наш погляд, деякі форми сімейного підряду у сучасному вигляді можна застосовувати і сьогодні в фермерських господарствах.

Закон України «Про фермерське господарство» передбачає можливість використання, крім праці членів фермерського господарства, трудової участі найманих працівників [1].

Розглянемо можливість застосування форм сімейного підряду в фермерських господарствах.

**Погектарництво** можна застосовувати практично у всіх фермерських господарствах, що займаються рослинництвом, зокрема вирощуванням технічних, баштанних культур, овочів та ягід, оскільки догляд за ними потребує значного обсягу ручної праці. При погектарництві культури вирощуються на власній або орендованій земельній площі фермерського господарства.

Договором належить передбачити обов'язки підрядників та їх винагороду. При погектарництві обов'язки працівників обмежуються боротьбою з бур'янами (періодичне прополовання культур) та, в деяких випадках, збиранням урожаю, наприклад, при вирощуванні ягід. Всі інші операції, зокрема посів, внесення добрив, боротьбу зі шкідниками доцільно здійснювати централізовано силами фермерського господарства.

Оплата праці може бути встановлена в натуральній та грошовій формі: у відсотковому виразі від зібраної продукції та у фіксованій грошовій оцінці за одиницю продукції (центнер або тонну). Така винагорода пов'язана з результатами праці робітників, тому стимулюватиме до добросовісного і старанного обробітку з метою збільшення обсягів продукції.

Завдяки цій формі підряду фермерське господарство, крім вигоди від збільшення урожайності культур, зможе покрити дефіцит робочої сили в весняно-літній період.

Більш широкі можливості має **сімейний підряд на базі підсобного господарства** окремих родин. Оскільки тут використовується не лише робоча сила, а й особиста земля селян, їх господарські приміщення та додаткові корми.

У зв'язку з цим, таку форму сімейного підряду можна застосовувати не тільки в рослинництві, а і в тваринництві.

Зокрема, в галузі рослинництва можливе вирощування картоплі, овочів та ягідних культур на присадибних ділянках. При цьому насіння, розсада, добрива, засоби захисту від шкідників надаються фермерським господарством, а посадка, догляд та збір урожаю проводяться підрядниками.

Оплату при такій формі підряду можна передбачити в грошовій оцінці за визначену кількість продукції, яку має виробити підрядник. В свою чергу, кількість продукції визначається, виходячи з середньої урожайності сорту та кількості наданого посадкового матеріалу. За перевищення фактичного обсягу зданої продукції над розрахунковим доцільно встановити додаткову оплату. Також в якості винагороди можна передбачити певну кількість продукції в натуральному виразі та відходи виробництва (наприклад, дрібна картопля), які будуть використовуватись у домогосподарстві.

При такій формі підряду слід враховувати особливості збору урожаю різних культур. Так, наприклад, збір урожаю картоплі, моркви, буряку, цибулі і т.п. проводиться одноразово на відміну від огірків, помідорів, ягід, які збираються в міру їх дозрівання. В цьому випадку потребує уваги проблема раціональної організації щоденного приймання продукції від домогосподарств.

Сімейний підряд на базі особистих підсобних господарств можливо застосовувати також і в тваринництві, видаючи на вирощування сім'ям молодняк худоби (телят, поросят, овець, кіз, кролів) та птиці. При цьому підрядники також забезпечуються обґрунтованою необхідною кількістю кормів. Оплату можливо проводити у визначеній оцінці за приріст живої маси тварин та в натуральній формі у вигляді частини вирощених тварин.

Якщо на підряд надаються телята, то після їх вирощування можна передбачити їх здачу на фермерське господарство і оплату за приріст живої маси. Щодо теличок, то можна продовжити їх вирощування до корів з подальшою здачею молока фермерському господарству.

Ще однією можливістю використання сімейного підряду є випас ВРХ, овець та кіз в теплий період року та здача молока. Оплата здійснюється відповідно за приріст живої маси та об'єм зданої продукції.

Також на основі сімейного підряду можна передавати коней на утримання. Підрядник зобов'язується доглядати за конем та здійснювати щоденний збір продукції

рослинництва від інших селян на підряді. В якості винагороди він отримає фіксовану суму в грошовому виразі та можливість використовувати коня в особистому підсобному господарстві (додаткове благо).

Як показує практика застосування сімейного підряду у сільськогосподарських підприємствах Радянського Союзу, приріст живої маси тварин та надої молока у господарствах населення є вищими, ніж в цілому по підприємству [2]. Цьому сприяють належний догляд за тваринами, а також використання власних додаткових кормів.

У сусідніх з фермерським господарством невеликих селах та хуторах, де ще залишилась деяка кількість працездатного населення, воно може брати в оренду землю, що не використовується, та організувати сімейний або колективний підряд. Наприклад у вигляді організації літнього випасання худоби та виробництва молока або вирощування рослинницької продукції. На умовах такого підряду можуть працювати окремі сім'ї або все працездатне населення даного населеного пункту. Оплата при **сімейному підряді в малих поселеннях** проводиться аналогічно попередній формі підряду.

Щодо останньої форми сімейного підряду – **колективів інтенсивної праці**, особливістю яких є передача техніки підрядникам, слід сказати, що її застосування в фермерських господарствах є досить обмеженим. Передавати техніку можуть собі дозволити тільки крупні фермерські господарства. При цьому така передача є доцільною, якщо вирощування продукції проводиться на земельних угіддях підрядників і отримувати таким чином продукцію є вигіднішим, ніж орендувати ці ж землі.

Отже, перевагами застосування сімейного підряду для фермерських господарств будуть: залучення додаткових земельних площ, збільшення обсягів виробництва, економія трудових та матеріальних ресурсів.

При цьому спостерігатиметься і соціальний ефект: зростання зайнятості на селі, підвищення рівня життя населення, зупинка зникнення сільських населених пунктів.

Перспективним напрямком застосування сімейного підряду є можливість його використання у фермерських господарствах, що займаються виробництвом органічної продукції. Цьому сприяє те, що на присадибних ділянках населення господарство ведеться методами, наближеними до органічних. Особливо це стосується галузі рослинництва.

На сьогоднішній день (III квартал 2009 р.) Україна посідає 20 місце у світі за площею під органічними господарствами, яка становить 270 тис. га [3]. За підрахунками експертів, щорічний приріст органічної продукції на світовому ринку становить 25% [4].

Органічне виробництво дасть можливість розвитку та виходу на вітчизняний та світовий ринок органічної продукції як великим фермерським господарствам, так і дрібним фермам, які завдяки своїй мобільності зможуть швидше перейти на органічні технології, зокрема у вирощуванні овочів, ягід, бджільництві, рибництві.

Найбільш прийнятною формою сімейного підряду для застосування в органічному виробництві є погектарництво, оскільки, при ньому використовується вже сертифікована земля фермерського господарства.

Застосування сімейного підряду у вигляді діяльності на власних присадибних ділянках можливе головним чином в галузі рослинництва при наявності належної інфраструктури з їх сертифікації та навчання населення. В тваринництві ж застосування цієї форми сімейного підряду обмежене, оскільки за органічними стандартами тварини мають утримуватися безприв'язним методом на основі вільного вигулу в умовах, наближених до природних.

Впровадження «органічного сімейного підряду» потребує налагодження системи сертифікації та консультативно-кваліфікаційного обслуговування населення та фермерських господарств.

На законодавчому рівні в Україні система сертифікації виробників органічної продукції поки що не достатньо налагоджена. Важливим кроком у цьому напрямку стало прийняття проекту Закону України «Про органічне виробництво» у 2008 році. Також проводиться діяльність по створенню вітчизняних центрів сертифікації, але без належної нормативної бази цей процес поки що не набув потрібного розвитку.

**Висновки.** Застосування додаткової землі та праці населення в органічних фермерських господарствах, разом з уже переліченими перевагами, дасть можливість оздоровлення екологічної системи природного середовища, зниження шкідливого впливу хімічних речовин (добрив, засобів захисту від шкідників) як на здоров'я виробників, так і споживачів органічної продукції.

Таким чином, сімейний підряд, з одного боку, є прообразом сучасного фермерства, а з іншого – виступає механізмом для виявлення резервів підвищення ефективності виробництва фермерськими господарствами.

## Список літератури

1. Закон України «Про фермерське господарство» від 19.06.03 р. № 973-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=973-15>
2. Пискунов В.Т. Азбука сімейного подряду / Василий Трофимович Пискунов. – М.: Политиздат, 1989. – 255 с.
3. Підбиття підсумків Першого Всеукраїнського ярмарку органічних продуктів. Нагородження переможців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://photo.unian.net/ukr/detail/237568.html>
4. Дуб А.Р. Інституційні передумови розвитку органічного агровиробництва в Україні: досвід зарубіжних країн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnltu/19\\_2/26\\_Dub\\_19\\_2.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/19_2/26_Dub_19_2.pdf)

*Д. Зоценко*

### **Семейный подряд и его применение в фермерских хозяйствах**

Статья посвящена изучению исторических предпосылок возникновения семейного подряда и исследованию эффективности его использования в государственных сельскохозяйственных предприятия бывшего Советского Союза. Определены общие черты и отличия между семейным подрядом и фермерским хозяйством. Предоставлены предложения по применению различных форм семейного подряда в современных фермерских хозяйствах, в том числе тех, которые занимаются производством органической продукции.

*D. Zotsenko*

### **Family contract and its application in farms**

The article is dedicated to consideration of historical ground of arising of family contract and to investigation of efficiency from its using in the state agricultural enterprises of former Soviet Union. Resemblance and differences between family contract and farm were defined. Suggestions from application of different kind of family contract in modern farms, including those which are engaged in the production of organic goods were given in this work.

Одержано 07.12.09

**УДК 331.5.024.5**

**А.В. Янішевська, асп.**

*Кіровоградський національний технічний університет*

## **Проблеми і тенденції працевлаштування молоді на регіональному ринку праці**

У даній статті здійснено аналіз основних проблем і тенденцій працевлаштування молоді на регіональному ринку праці; розглянуто показники працевлаштування безробітної молоді по районах Кіровоградської області а також визначені ефективні напрями підвищення рівня працевлаштування серед молодого населення.

**безробіття, зайнятість, молодь, навантаження на одне вільне робоче місце, освіта, потреба у робочій силі, працевлаштування, ринок праці, робоче місце, соціальне партнерство**

Молодь – головна рушійна сила сучасного світу. Вона перебуває в центрі міжнародних, соціальних, економічних і політичних подій. Завдяки високому інтелектуальному потенціалу, мобільності та гнучкості молоді люди мають можливість впливати на суспільний прогрес, визначаючи майбутнє суспільства, держави та світового співтовариства. Одним з перспективних напрямків залучення молоді в суспільні процеси держави є забезпечення молоді робочими місцями.

Дослідженням проблем безробіття та працевлаштування молоді займалися такі вчені як Д.Л.Богиня, О.А.Грішнова, Е.М.Лібанова, М.С. Мутяк, В.В.Онікієнко, В.О. Покришук, Г.О. Радіонова, Ю.М.Щотова та ін..

Проблема працевлаштування молоді стає все більш гострою, в наші дні вона поглиблюється ще й економічною кризою, яка розпочалася восени 2008р., що супроводжується масовим зростанням, зокрема, і молодіжного безробіття. Внаслідок цього зменшується потреба в працівниках загалом і молоді зокрема.

Посилення вимог до потенційних кандидатів у багато разів збільшило конкуренцію і зробило працевлаштування молоді досить важким. Саме тому, метою даної статті є проаналізувати основні проблеми і тенденції працевлаштування молоді на регіональному ринку праці, а також визначити напрями підвищення рівня працевлаштування серед молодого населення.

Саме про можливості та умови зайнятості молодих спеціалістів, а також про потребу підприємств і галузей у робочій силі молоді свідчать показники вивільнення, попиту на робочу силу молоді та її працевлаштування. Дані таблиці 1 свідчать про те, що в Кіровоградській області чисельність штатних працівників в останні роки зменшується. Зменшується і вивільнення працівників, серед них і молоді. Потреба в працівниках за період 2005-2008рр. коливалася: в 2005-2006рр. зменшилась на 21%, в 2006-2007рр. – навпаки, зросла – на 17,6%, однак період 2007-2008рр. характеризувався значним зменшенням потреби у працівниках майже на 70%. Потреба в робочій силі молоді в 2005 р. становила 51 особу, однак, починаючи з 2006 р. потреби в молодих працівниках взагалі немає [4; С.51].

Аналіз співвідношення потреби підприємств у молодих працівниках віком до 35 років до їх вивільнень свідчить про незадовільні можливості зайнятості молоді в регіоні. Це говорить про те, що підприємства області мало зацікавлені у залученні молоді в сферу зайнятості і така політика ставить в скрутне становище молодь, яка пропонує свою робочу силу на ринку праці.

Таблиця 1 – Співвідношення вивільнення працівників та потреба в них в Кіровоградській області\*

	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008р.
Всього штатних працівників, осіб	236942	233560	228237	218849
Вивільнено, осіб	3043	2490	1815	1562
у % до штатних працівників	1,28	1,07	0,79	0,71
в них молодь, осіб	282	395	332	331
у % до штатних працівників	0,12	0,17	0,14	0,15
у % до вивільнених	9,27	15,86	18,29	21,2
Потреба у працівниках станом на 31.12, осіб	3786	2985	3511	1064
у тому числі молодь до 28 років, осіб	51	x	x	x
у % до штатних працівників	0,021	x	x	x
у % до потреби	1,35	x	x	x
Потреба у молоді до її вивільнень, %	1,67	x	x	x

\* Складено за матеріалами статистичного збірника «Праця Кіровоградської області 2008»

Низька потреба в робочій силі молоді обумовлює значне безробіття саме цієї категорії населення. Кількість безробітного населення в Кіровоградській області у віці 15-70 років за період 2005-2008 рр. скоротилася на 8,9% (див. табл.2). Однак, таке скорочення відбувалось аж ніяк не за рахунок молоді, оскільки їх кількість за досліджуваний період навпаки збільшувалась: у віці 15-24 років. на 5,1 %, 25-29 років. у 1,3 рази та у віці 30-35 років – на 54,8 % [2; С.45]. Кількість безробітних у цих вікових когортах збільшилась внаслідок впливу нестабільної економічної ситуації як в державі в цілому, так і на регіональному рівні та напруженої ситуації на регіональному ринку праці.

Таблиця 2 – Чисельність безробітної молоді за статтю, віковими групами та місцем проживання в Кіровоградській області\*

(тис. осіб)

Вікові групи, років	2005 р.				2006 р.				2007 р.				2008 р.			
	15-70	15-24	25-29	30-39	15-70	15-24	25-29	30-35	15-70	15-24	25-29	30-35	15-70	15-24	25-29	30-35
Все населення	44,0	11,6	2,2	4,2	41,3	12,0	3,2	5,1	40,8	9,7	4,7	3,0	40,1	12,2	5,1	6,5
Жінки	19,0	4,3	0,6	3,0	17,6	4,2	1,6	2,4	17,9	3,7	2,5	0,8	17,2	4,3	2,9	3,9
Чоловіки	25,0	7,3	1,6	1,1	23,7	7,7	1,5	2,6	22,9	6,0	2,2	2,2	22,9	7,6	2,2	2,6
Міське населення	38,2	10,6	2,0	3,7	35,3	11,4	2,8	4,5	34,4	8,3	4,0	2,6	33,1	9,5	4,5	5,8
Сільська місцевість	5,8	1,0	0,2	0,4	6,0	0,5	0,3	0,5	6,4	1,5	0,8	0,3	7,0	2,6	0,6	0,7

\* Складено за матеріалами статистичного збірника «Економічна активність населення Кіровоградської області» за 2006–2008 роки відповідно.

За досліджуваний період майже у 4 рази збільшилась кількість безробітних жінок у віці 25-29 років, це спричинено також тим, що значна частка жінок у цьому віці виходять на ринок праці у пошуку роботи після закінчення відпустки по догляду за дитиною. Також майже у 2 рази збільшилась кількість безробітної молоді у віці 15-24

та 25-29 років в сільській місцевості. Безробіття населення та молодого покоління зокрема у сільській місцевості спричинено відсутністю робочих місць та перспектив для молодих працівників.

Показники працевлаштування безробітних на кінець 2008 р. по Кіровоградській області визначені в таблиці 3.

Таблиця 3 – Показники працевлаштування безробітних на кінець 2008 р. по Кіровоградській області\*

Назва району, міста	Всього безробітних перебувало на обліку, осіб		Молодих безробітних (до 35 років) перебувало на обліку, осіб		Частка непрацевлаштованих на 01.01.2009, %	
	Протягом року	На кінець року	Протягом року	На кінець року	Всього безробітних	Молодих безробітних
Всього по регіону	57749	25515	22773	9593	44,2	42,1
Бобринецький	1402	564	590	228	40,2	38,6
Вільшанський	1504	644	538	232	42,8	43,1
Гайворонський	1806	728	610	225	40,3	36,9
Голованівський	3123	1399	1008	419	44,8	41,6
Добровеличківський	3551	1643	1208	517	46,3	42,8
Долинський	2642	1254	1054	443	47,5	42,0
Знам'янський	1481	501	555	189	33,8	34,0
Кіровоградський	551	216	270	104	39,2	38,5
Компаніївський	491	248	173	83	50,5	47,9
Маловисківський	4560	2263	1807	853	48,7	47,2
Новгородківський	1431	696	486	223	48,6	45,9
Новоархангельський	2844	1472	964	475	51,7	49,3
Новомиргородський	4114	1851	1569	672	45,0	42,8
Новоукраїнський	3509	1633	1280	571	46,5	44,6
Олександрівський	2754	1293	990	414	46,9	41,8
Олександрійський	1442	468	551	157	32,4	28,5
Онуфріївський	1198	440	373	138	36,7	37,0
Петрівський	1066	493	443	188	46,2	42,4
Світловодський	893	358	326	124	40,1	38,0
Ульяновський	1614	810	537	280	50,2	52,1
Устинівський	1277	592	427	194	46,3	45,4
м. Знам'янка	1424	401	773	220	28,2	28,5
м. Кіровоград	5857	2481	2982	1341	42,4	45,0
м. Олександрія	4356	1816	1942	755	41,7	38,9
м. Світловодськ	2859	1251	1317	548	43,7	41,6

\* Складено за матеріалами статистичного збірника «Статистичний щорічник Кіровоградської області за 2008 рік»

Дані таблиці свідчать, що найбільша частка непрацевлаштованих молодих безробітних зосереджується у таких районах області як Ульяновський, Новоархангельський, Компаніївський та Маловисківський. Загалом по регіону частка непрацевлаштованої безробітної молоді на 01.01.2009р. становить 42,1% [5; С.329].



В окремих місцевостях області проблема працевлаштування молоді значно загострюється, оскільки для неї робочі місця взагалі не виділяються (див. табл. 4). До найбільш напружених відносяться Бобринецький, Вільшанський, Голованівський, Гайворонський, Добровеличківський, Долинський, Маловисківський, Новомиргородський, Новоукраїнський, Олександрівський, та Ульяновський райони. Про що свідчать і величезні навантаження на одне вільне робоче місце як в містах та районах області. Загалом по області навантаження на одне вільне робоче місце за досліджуваний період з 2005р. по 2008р. збільшилось, відповідно з 17 до 25 осіб.

Із загальної чисельності незайнятої молоді, яка перебувала на обліку в службі зайнятості працевлаштовується лише, в середньому, 45% молоді. Одним із факторів, що впливає на низьку частку працевлаштування молодих осіб є нерівномірність розміщення вищих та професійно-технічних навчальних закладів, а тому й існує нерівномірність виходу молоді на ринку праці регіону.

Найменша частка працевлашованої молоді має місце в Гайворонському (6,4%), Голованівському (8,4%) та Маловисківському (27,9%) районах у загальній чисельності незайнятих осіб віком 15-35 років.

Аналіз працевлаштування по районах області свідчить, що молодь працевлаштовується дещо краще порівняно з безробітними інших вікових категорій. Отже, серед безробітних інших вікових категорій молодь більш конкурентоспроможна на ринку праці. Цей позитивний факт не слід переоцінювати, адже серед безробітних, як правило, значна частка низькокваліфікованої робочої сили, осіб похилого віку, жінок. У цілому ж проблема зайнятості молоді далека від вирішення, адже більше половини тих, які звертаються до служб зайнятості, залишаються не працевлашованими.

Згідно Наказу Міністерства праці та соціальної політики України «Про затвердження Порядку надання роботодавцю дотації на створення додаткових робочих місць для працевлаштування безробітних» від 10.01.2001 роботодавцям, які створюють додаткові робочі місця для працевлаштування безробітних за направленням Державної служби зайнятості надаються дотації, тобто кошти Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття, з метою покриття витрат на заробітну платню прийнятих на них осіб [3]. Саме роботодавцям, які створюють додаткові робочі місця для працевлаштування безробітних, котрі не здатні на рівних конкурувати на ринку праці, понад установлену квоту і надають перевагу в наданні дотації.

Аналіз працевлаштування молоді на робочі місця створені за рахунок дотацій роботодавцям показує, що за період 2007-2008 років їх кількість зменшилась майже у всіх районах Кіровоградської області. За внутрішніми даними внутрішніми даними Головного управління статистики в Кіровоградській області найбільше скоротилася кількість працевлашованої молоді на такі робочі місця за досліджуваний період у Петрівському, Новгородківському, Добровеличківському, Кіровоградському та Компаніївському районах області. Частка молоді у загальній кількості працевлашованих на робочі місця створені за рахунок дотацій роботодавцям за аналізований період також зменшилась у 20 районах області.

Для підвищення ефективності працевлаштування молоді перш за все необхідно звернути увагу на якість підготовки фахівців, що є вагомим фактором для забезпечення конкурентоспроможності молоді на ринку праці.

Професіоналізм, компетенція, особові риси, здібність до самопрезентації (демонстрації кваліфікаційного рівня), оперативна адаптація до нових умов праці, до вимог професії і працедавця, готовність до додаткового навчання – ось параметри, по яких в першому наближенні можливо оцінити якість фахівця.

Таблиця 4 – Працевлаштування молоді у віці до 35 років по містах та районах у 2005-2008рр.\*

Міста та районні центри	Досліджувані роки																
	2005 р.			2006 р.			2007 р.			2008 р.			2008 р. - 2005 р.		2008 р. / 2005 р.		
	Чисельність незайнятої молоді, яка перебувала на обліку	З них працює владштовано,	%	Чисельність незайнятої молоді, яка перебувала на обліку	З них працює владштовано,	%	Чисельність незайнятої молоді, яка перебувала на обліку	З них працює владштовано,	%	Чисельність незайнятої молоді, яка перебувала на обліку	З них працює владштовано,	%	Чисельність незайнятої молоді, яка перебувала на обліку	З них працює владштовано,	%	Чисельність незайнятої молоді, яка перебувала на обліку	З них працює владштовано
Кіровоградська область	41595	15996	38,5	38593	16577	43	33156	16264	49,1	32921	15731	47,8	-8674	-265	79,1	98,3	
м. Кіровоград	8599	4084	47,5	8082	4735	58,6	6621	4565	68,9	7300	4737	64,9	-1299	653	84,9	116,0	
м. Знам'янка	2211	903	40,8	1818	855	47	1464	868	59,3	1379	831	60,3	-832	-72	62,4	92,0	
м. Олександрія	3749	1616	43,1	3490	1612	46,2	3016	1584	52,5	3061	1574	51,4	-688	-42	81,6	97,4	
м. Світловодськ	2638	1040	39,4	2456	1168	47,6	1985	1144	57,6	1905	875	45,9	-733	-165	72,2	84,1	
<b>Райони</b>																	
Бобринелький	1140	441	38,7	1022	452	44,2	875	450	51,4	868	463	53,3	-272	22	76,1	105,0	
Вільшанський	636	212	33,3	668	195	29,2	571	169	29,6	558	181	32,4	-78	-31	87,7	85,4	
Гайворонський	1098	525	47,8	1059	500	47,2	1026	504	49,1	900	418	6,4	-198	-107	82,0	79,6	
Голованівський	1678	604	36	1457	519	35,6	1184	466	39,4	1154	439	8,4	-524	-165	68,8	72,7	
Добровеличківський	1701	657	38,6	1613	559	34,7	1475	563	38,2	1422	583	41	-279	-74	83,6	88,7	
Долинський	1465	548	37,4	1483	604	40,7	1396	659	47,2	1478	675	45,7	13	127	100,9	123,2	
Знам'янський	1631	526	32,3	1369	543	39,7	1105	545	49,3	898	481	53,6	-733	-45	55,1	91,4	
Кіровоградський	543	164	30,2	444	156	35,1	310	122	39,4	332	131	39,5	-211	-33	61,1	79,9	
Компаніївський	212	86	40,6	212	81	38,2	192	82	42,7	198	73	36,9	-14	-13	93,4	84,9	
Маловисівський	2400	586	24,4	2103	585	27,8	1897	588	31	2058	575	27,9	-342	-11	85,8	98,1	
Новгородківський	406	145	35,7	491	153	31,2	492	149	30,3	508	155	30,5	102	10	125,1	106,9	
Новоархангельський	801	236	29,5	1036	301	29,1	1039	384	37	996	312	31,3	195	76	124,3	132,2	
Новомиргородський	2034	586	28,8	1988	570	28,7	1817	542	29,8	1691	534	31,6	-343	-52	83,1	91,1	
Новоукраїнський	1976	684	34,6	1860	615	33,1	1667	579	34,7	1518	511	33,7	-458	-173	76,8	74,7	
Олександрівський	1449	485	33,5	1194	456	38,2	1148	482	42	1109	466	42	-340	-19	76,5	96,1	
Олександрійський	1189	575	48,4	1125	601	53,4	1034	572	55,3	949	576	60,7	-240	1	79,8	100,2	
Онуфріївський	788	378	48	793	356	44,9	629	326	51,8	570	333	58,4	-218	-45	72,3	88,1	
Петрівський	619	245	39,6	644	274	42,5	552	283	51,3	589	272	46,2	-30	27	95,2	111,0	

\* Складено за даними Кіровоградського обласного центру зайнятості

Нині в державі немає реальних важелів впливу на випускників, які навчалися за державний рахунок і за чинним законодавством повинні відпрацювати у державних підприємствах і організаціях не менше трьох років.

За даними Міністерства освіти і науки України загальний обсяг державного замовлення у 2008 році склав 525,3 тис. осіб [6]. Однак, майже 700 тисяч випускників ВНЗ в червні-липні поточного року стали безробітними, із них 549 700 студентів, що отримали вищу освіту за державним замовленням.

За даними регіональних служб зайнятості, наявне перенасичення ринку праці з економічних спеціальностей (втричі), юридичних (у шість разів), вихователів дитячого садка та навчально-виховного закладу (вдвічі), психологів (у чотири рази).

Це означає, що сьогодні механізм держзамовлення потурає безвідповідальності навчальних закладів за багатомільйонні витрати бюджетних коштів. При формуванні пропозицій на 2009 рік вищі навчальні заклади знову подали сукупну заяву, що перевищує пропозиції минулого року майже на 7 тисяч осіб. І це — не зважаючи на застереження не подавати пропозицій щодо державного замовлення у 2009 році на напрями підготовки (спеціальності), за якими у 2008 році воно становило менше 15 місць, або за напрямками, які є непрофільними для вищого навчального закладу, або такими, що дублюються у різних вищих навчальних закладах регіону. Наприклад, у Запоріжжі юристів готують 4 університети, у Львові — 6 вищих навчальних закладів, у Донецьку — 4, в Одесі — 5. Отримати диплом економіста чи менеджера у Донецьку можна в 14 ВНЗ, у Львові — у 19, у Запоріжжі — у 8, а в Одесі — у 14 [1]. Проблемою в тому, що значна кількість спеціалістів, які отримують вищу освіту, зокрема і за рахунок державного замовлення, не працевлаштовуються за фахом, а попит фахівців на ринку праці ще не став визначальним критерієм оцінювання ефективності діяльності вищого навчального закладу, рейтинг якого визначається лише за конкурсом прийому. Таким чином, існує гостра проблема - брак необхідного зв'язку між ринком освітніх послуг та ринком праці.

Виходячи з проведеного аналізу основних проблем і тенденцій працевлаштування молоді на регіональному ринку праці, можна визначити ряд пропозицій щодо стабілізації та підвищення ефективності працевлаштування молоді в регіоні.

Перш за все, в основі ефективного вирішення проблеми забезпечення якості підготовки фахівців має бути побудована інформаційна система управління яка повинна:

а) виявляти тенденції розвитку ринку праці, своєчасно відстежувати змінні вимоги працедавців і відображати їх у вигляді відповідних характеристик якості підготовки випускника;

б) виробляти рішення для досягнення необхідного рівня якості освіти;

в) виявляти та оцінювати реальну якість професійної підготовки, визначати відхилення реальної якості від тієї, яка вимагається;

д) виробляти рішення по підвищенню рівня якості освіти відповідно до вимог працедавців, що змінюються в процесі навчання.

Також, всі вказані особливості і проблеми вимагають розробки комплексної системи заходів по розвитку потенціалу фахівців. Їх реалізація можлива на основі соціального партнерства органів міського муніципального самоврядування, державної влади, працедавців всіх форм власності, освітніх установ, суспільно-політичних організацій міста та області.

Партнерські відносини повинні забезпечувати діалог, рівноправність, інформаційну відвертість, створювати довіру між взаємодіючими сторонами. Це дозволяє молодій людині вибрати оптимальний варіант дій, досягти найкращих результатів. На аналогічній

основі повинні формуватися відносини не лише між студентами і адміністрацією, але і між вузом і виробничим підприємством, конструкторським бюро, науковою організацією, а також іншими зацікавленими учасниками.

Механізм здійснення молодіжної політики на основі партнерства студентів, вузів і працедавців може бути різним: від спільної організації PR-кампаній, націлених на працевлаштування молодих фахівців, до довгострокової програми ознайомлення студентів молодших курсів з підприємством, від виконання курсових робіт і дипломного проекту з тематики майбутньої діяльності до організації часткової зайнятості старшокурсників.

Соціальне партнерство такого виду, спроектоване для сприяння «адресному» працевлаштуванню молодих фахівців, дозволить:

студенту:

- завчасно ознайомитися з роботою провідних підприємств галузі, умовами праці персоналу, специфікою організації виробництва і т.д.;
- проходити різні види навчальних практик на профільних підприємствах, у складі їх діючих підрозділів;
- брати участь у цільовій контрактній підготовці, що організовується вузами на підприємствах-замовниках кадрових ресурсів;
- працевлаштуватися на підприємстві ще в період навчання у вузі (тимчасова зайнятість) за підтримки випускаючих кафедр вузу і відповідних підрозділів підприємства та ін.;

вузу:

- гарантовано забезпечити працевлаштування своїх випускників, чим істотно підвищити свою репутацію в професійному і соціальному середовищі;
- використовувати виробничу, матеріально-технічну базу підприємств-партнерів для проходження студентами різного виду практик, передбачених навчальними планами підготовки фахівців, а також для проведення семінарських, лабораторних та інших видів занять;
- залучувати провідних фахівців підприємств-партнерів для читання лекцій, керівництва курсовими роботами, курсовими і дипломними проектами, що виконуються студентами;
- забезпечити впровадження в навчальний процес сучасних досягнень науки, техніки, технологій;
- отримати додаткове фінансування від підприємств-партнерів на потреби реалізації цільової контрактної підготовки і розвиток власної матеріально-технічної бази та ін.

виробничим підприємством, конструкторським бюро, науковим центром, установам:

- здійснювати свою діяльність по пошуку, залученню та працевлаштуванню молодих фахівців на плановій основі, знижуючи залежність від зміни ситуації на ринку праці;
- забезпечити формування мережі стійких багаторівневих і різнопланових взаємовідносин з підрозділами вузів, а також з потенційними кандидатами для працевлаштування на підприємстві;
- проводити за допомогою вузу і спеціалізованих державних та/або муніципальних молодіжних центрів профільний відбір кандидатів з числа старшокурсників і випускників вузу для їх працевлаштування;
- розробляти і реалізовувати спільно з вузом програми цільової контрактної підготовки;
- відчутно зменшити тривалість професійної і соціально-психологічної адаптації молодих фахівців до умов праці на підприємстві;

– здійснити за допомогою спеціалізованих молодіжних та інших засобів масової інформації, зокрема що фінансуються органами влади та/або їх установами, презентацію діяльності підприємства, поліпшити його імідж в очах молодих громадян.

органам влади, що здійснюють управління реалізацією державної молодіжної політики:

– створювати і застосовувати соціальні технології недопущення або зниження рівня молодіжного безробіття в сегменті зайнятості молодих фахівців;

– сформуванню систему додаткової зайнятості студентів-старшокурсників, які працюють у вільний від навчання час на профільних підприємствах, і забезпечити її функціонування;

– стабілізувати або поліпшити соціально-економічну ситуацію в місті, регіоні та ін.

Головним же в даній «цільовій» моделі соціального партнерства є те, що державна молодіжна політика, що реалізовується на основі співпраці, дозволяє досягти відчутних соціальних ефектів, перевести взаємодію студентства, молодих фахівців, вищих навчальних закладів, працедавців, органів влади на якісно інший рівень.

Завдяки таким заходам може забезпечуватися взаємоузгоджене дотримання інтересів молоді, ділових організацій, держави, суспільства в цілому, що сприятиме підвищенню рівня працевлаштування молоді як в державі загалом, так і зокрема в Кіровоградському регіоні.

## Список літератури

1. Доповідь Міністра освіти і науки Івана Вакарчука на розширеній підсумковій колегії Міністерства освіти і науки України “Мета реформ у вищій школі —якість і доступність освіти” 2 квітня 2009 року// <http://www.mon.gov.ua>.
2. Економічна активність населення Кіровоградської області у 2006–2008 роках – Державний комітет статистики України. – Кіровоград: Головне управління статистики в Кіровоградській області., 2009.– 98с.
3. Наказ Міністерства праці та соціальної політики України «Про затвердження Порядку надання роботодавцю дотації на створення додаткових робочих місць для працевлаштування безробітних» від 10 січня 2001 року N 1.
4. Праця Кіровоградської області 2008. – Державний комітет статистики України. – Кіровоград: Головне управління статистики в Кіровоградській області., 2009р. – 332с.
5. Статистичний щорічник Кіровоградської області за 2008 рік – Державний комітет статистики України. – Кіровоград: Головне управління статистики в Кіровоградській області., 2009. – 507с.
6. Черних А. Питання державного замовлення у вищій освіті: логіка чи політика? 10.06. 2009р.// [www.osvita.org.ua/articles/404.html](http://www.osvita.org.ua/articles/404.html).

*А. Янишевская*

### **Проблемы и тенденции трудоустройства молодежи на региональном рынке труда**

В данной статье осуществлен анализ основных проблем и тенденций трудоустройства молодежи на региональном рынке труда; рассмотрены показатели трудоустройства безработной молодежи по районам Кировоградской области, а также определены эффективные направления повышения уровня трудоустройства среди молодого населения.

*A. Yanishevskaya*

### **Problems and tendencies of employment of young people at the regional market of labour**

In this article the analysis of the basic problems and tendencies of employment of young people on a regional labour market is carried out; the indexes of employment of of unemployed young people on areas of the Kirovograd area are considered and also effective directions of increase of level of employment among the young population are defined.

Одержано 23.11.09

УДК 336.76

**В.С. Чубань, асп.**

*Черкаський державний технологічний університет*

## **Розвиток біржового товарного ринку сільськогосподарської продукції в умовах світової фінансово-економічної кризи**

Глобальна фінансова криза проявляється в зростанні цін на нерухомість і продовольство, в скороченні робочих місць як в комерційних, так і в державних організаціях, у відсутності стабільності і втраті віри в майбутнє. Причини змін, що відбуваються, різні в кожній з країн світу. У статті розглянутий сучасний стан і тенденції розвитку біржового ринку і впливу на нього світової фінансово-економічної кризи. Розроблені рекомендації щодо підвищення ефективності функціонування товарних бірж в умовах світової фінансово-економічної кризи.

**біржа, біржова торгівля, біржовий ринок, товарний ринок, фінансово-економічна криза, антикризова стратегія, ринок сільськогосподарської продукції**

**Вступ.** Короткий аналіз історії розвитку світового фінансового ринку дозволяє припустити, що в періоди стабільного розвитку переважає ліберальний підхід до організації механізмів функціонування економіки і фінансів, а в періоди криз і рецесій віддається перевага методам державного регулювання, зокрема, на основі теорій Дж. Мілля (19 ст.) і Дж. Кейнса (1930-40-і рр.), а також їх послідовників – неокласиків і неокейнсіанців. Цей досвід підтверджує сучасна історія.

Таким чином, при аналізі сучасної глобальної фінансової кризи і розробці рекомендацій по антикризових програмах необхідно брати до уваги, що в історичній еволюції світового фінансового ринку завжди чергувалися концепції повного саморегулювання ринку (ліберальні і монетарські ідеї), його жорсткого державного і наднаціонального регулювання (кейнсіанські і неокейнсіанські теорії), а також теорії про поєднання самоналаджувальних і регульованих ринків, зокрема теорію ринків з асиметричною інформацією (теорія, створена лауреатами Нобелівської премії по економіці 2001 р. Дж. Стігліцем, Дж. Акерлофом и М. Спенсом).

**Мета і завдання дослідження.** Метою дослідження є вивчення причин фінансових криз на світовому рівні, аналіз впливу і можливі наслідки світової фінансової кризи на діяльність міжнародних та вітчизняних товарних бірж. Завданнями статі є: систематизація досліджень щодо чинників фінансових криз на світовому рівні; характеристика особливостей розвитку криз та аналіз і оцінка проявів таких криз на біржову діяльність.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Значний внесок у вирішення завдань організаційно-економічного розвитку аграрного та біржового сектора в умовах кризових явищ в різні періоди зробили Ф. Кене, К. Маркс, М. Туган-Барановський, М. Кондратьєв, Є. Слуцький, Дж. Хікс, Дж. Кітчін, Дж. Кейнс, Д.Періколі, Д.Сорос, М. Барклі. На жаль, роботи зазначених авторів в більшості своїй присвячені вивченню криз лише як окремих складових міжнародних економічних відносин зокрема, міжнародна торгівля, міжнародні валютні відносини, міжнародна міграція робочої сили, а також світові геополітичні процеси. Аналізом сучасних глобальних економічних та геополітичних процесів в світі займаються ряд науковців України та інших країн СНД. Серед них необхідно виділити: В.Іноземцев, М.Делягін, А. Некіпелов, Л. Кондрашова, І. Шереметьєв, А. Лавут, В. Теперман, Л. Новоселова, О. Борох, П. Кулігін, Б. Хейфец.

**Виклад основного матеріалу.** Стосовно глобальної фінансової кризи 2008-2009 рр. повинна враховуватися не тільки специфіка сучасного етапу глобалізації світового фінансового ринку, але також і те, що в своїй еволюції міжнародний фінансовий ринок вже кілька разів проходив всі етапи циклічного розвитку: падіння (рецесія, спад), депресія, поживлення (розширення) і піднесення (пік, бум). У ХХ столітті можна виділити наступні світові фінансові кризи, які перепліталися зі світовими економічними кризами і були частиною економічного циклу: 1929-33 рр. (т.з. Велика депресія), 1971-76 рр. (валютно-фінансова криза співпала зі світовою енергетичною кризою), 1986-89 рр. Сучасна глобальна фінансова криза почалася ще восени 2005 рр., але швидко набирає обертів з вересня 2008 р. по теперішній час. У тому, що вона відбулася, немає нічого дивовижного: як відомо, світові економічні циклічні кризи відбувалися в світовій і валютно-фінансовій системі тричі за ХХ століття, а як явище, перша криза ринкового перевиробництва відбулася в 1825 р. Але події кризи 2008-2009 рр. якісно відрізняються. Тепер ми вперше стикаємося з такою світовою фінансовою і економічною кризою, яка торкнулася України, що стала частиною світової економіки і світового фінансового ринку.

Про причини економічних криз вчені різних періодів висловлювалися і висловлюються кожен зі своєю думкою [3;8]. Приклади деяких з них представлено в таблиці 1.

Таблиця 1 – Основні причини економічних криз. Дослідження вчених різних періодів

<b>Автори</b>	<b>Причини економічних криз</b>
К. Маркс	Циклічність капіталістичного відтворення як породження основної суперечності капіталістичного способу виробництва, що полягає в суспільному характері виробництва і приватновласницькому характері присвоєння його результатів. Накопичення такої суперечності приводить до гострих диспропорцій в капіталістичному відтворенні, поляризації доходів, безробіття, зниження купівельної спроможності, скорочення попиту.
Ф.А. Хайек	Надмірне інвестування, надмірне фінансування з боку держави (пільгові кредити, дуже вигідні держзамовлення, податкові послаблення) корпораціям. Це приводить до надмірно високої прибутковості і незбалансованого розширення виробництва, попит на продукцію якого в перспективі різко падає.
Й. Шумпетер	Для кожної фази відтворювального циклу характерна своя психологічна картина, яка формує відповідне відношення до інвестицій. Породжена кризою паніка звужує інвестиційну активність і навпаки — підйом стимулює лихоманку в інвестиціях, що в подальшому приводить до їх надлишку і різкого скорочення попиту.
Дж.М. Кейнс	Найтипівіша причина кризи — не в зростанні відсотка, а у викликаному кризою падінні граничної ефективності капіталу.
К.Маккон-нелл, С.Брю	Несприятлива ситуація стагнації економіки виникає у тому випадку, коли валові інвестиції стають менше величини амортизації.
Дж. Сорос	Ринкова система по своїй суті недосконала. Фінансові ринки по своїй суті нестабільні. Відтік капіталів з периферії в центр приводить до їх надлишку і порушення інвестиційного процесу.

До того, як до нашого вжитку упевнено увійшов вираз економічна криза, світу була вже знайома нова продовольча криза, що з'явилася в ХХІ столітті. Мова йде про

рекордне зміцнення цін на продукти харчування в 2007-2008 рр. унаслідок збігу ряду фундаментальних чинників - від погоди до інтенсивного розвитку галузі біопалива. Варто відзначити, що "слабкий" американський долар і високі ціни на нафту в цей період сприяли додатковому "підігріву" цін на сільгосппродукцію.

Саме у цей період сформувався новий термін - агфляція (agricultural inflation), яким експерти нарекли галопуюче зростання світових цін на продовольчі товари, і саме цей новий термін привернув в сферу агропродукції безліч інвесторів. Агфляція (від аграрна інфляція) процес випереджуючого збільшення ціни продовольства і технічних культур сільськогосподарського походження в порівнянні із загальним зростанням цін або із зростанням цін в несільськогосподарській сфері [5].

На практиці це виражається в швидкому збільшенні цін на продовольство на тлі скорочення його запасів і при відносно низькому загальному рівні інфляції і незначному зростанні заробітної плати. В результаті цього на однакову суму коштів можна купити істотно менше продуктів харчування, погіршується якість життя населення. Особливо важко це виявляється в країнах і в групах населення з низьким загальним рівнем доходу, більша частина якого йде саме на покупку продовольства. При подальшому погіршенні положення можлива продовольча криза і голод малозабезпечених верств населення.

Так, в 2007-2008 рр. світові ціни на пшеницю досягли небачених показників - пшеничний ф'ючерс на центральному торговому майданчику світу, Чикаго СВОТ, досяг \$11,5 за бушель проти попереднього рекорду в \$5 за бушель, що наголошувався в 2003 році. Ціни на пшеницю на наявних ринках досягали \$500 за тонну, що в 2 рази перевищувало рівні цін минулого сезону [7].

Причому саме в 2007/08 р.р. коливання біржових котирувань сільгосппродукції були найбільшими в історії. Експерти зв'язували нестабільність котирувань і частково зростання цін, що посилювалася в даному сегменті не тільки з активністю інвесторів (фондів), але і із зростанням електронної торгівлі, об'єми якої в той період в світі значного перевищили масштаби реальної торгівлі.

При цьому посилилася кореляція між ринком продуктів АПК і іншими ринками: для того, щоб успішно працювати на аграрному ринку, вже мало було бути фахівцем в агросфері - потрібні знання валютних ринків, ринків енергоресурсів, металів.

Завдяки активності біржових спекулянтів, об'єм контрактів на товарній біржі Чикаго в 2007 році склав 2,4 млн., а в 2008-му переступив рубіж в 2,5 млн. контрактів (соя, пшениця, кукурудза). Тоді як до 2006 року він ніколи не перевищував рубіж в 1 млн. контрактів. Саме на початку 2008 року багато великих міжнародних хедж-фондів як рятувну соломинку використовували інструмент торгівлі ф'ючерсами на товарних біржах [7].

Недивно, що фінансова криза, яка викликала паніку у інвесторів, привела до різкого обвалу біржових цін на сільгосппродукцію восени 2008 року.

Кінець 2008 року для світового аграрного ринку, зокрема і вітчизняного, характеризується важким положенням. А саме, як ми зазначали, рекордні урожаї в різних регіонах світу співпали за часом з нестабільністю на фінансових ринках, які в подальшому перейшли в стадію всесвітньої економічної кризи. Це призвело до того, що у всьому світі на біржах, особливо ф'ючерсних, відбувся обвал біржових індексів. Одночасно відбулися падіння курсів на нафтовому ринку, що, у свою чергу, через ціни на біодизель і етанол вплинуло на коливання цін сільськогосподарської продукції, а особливо на насіння олійних і кукурудзи.

Крім того, через фінансову кризу доступ до ринку капіталу для міжнародного аграрного сектора дуже ускладнився. [12]

Значна світова пропозиція аграрної продукції разом з впливом фінансової кризи за невеликий проміжок часу призвела до зниження цін зернових та рапсу майже в два рази.



Останнім часом на зерновому ринку активно обговорюється інтервенційна ціна. Це означає, що в багатьох країнах інтервенції знов мають велике значення. До цих пір інтервенції на зерновому ринку Європейського Союзу використовувались в незначній мірі.

Охарактеризуємо поведінку споживачів на даному етапі фінансової кризи на ринку сільськогосподарської продукції. Твердження «їсти хочеться завжди» приводить до висновку, що попит на дану продукцію буде завжди, але ми вважаємо, що даний вислів стосується лише для основних продуктів харчування. Попит на такі продукти харчування як м'ясо, молоко та рослинні жири, залежить від зміни ціни.

Світова фінансова криза 2008 року внесла свої корективи до світової біржової торгівлі. Декілька головних учасників світового біржового ринку, включаючи ряд найбільших гравців, пішли з бірж. Посилились коливання біржових ринків, знизилася ліквідність, особливо після того, як компанія Lehman Brothers оголосила про банкрутство у вересні 2008 року. Не дивлячись на всі зміни, збереглася позитивна тенденція зростання біржового обороту на світовому ринку, що не скажеш про вітчизняний ринок. За період 2004—2008 рр. загальна кількість ф'ючерсів і опціонів, якими торгують 69 бірж світу, збільшилася більш ніж в 2 рази і склало 17,6 млрд. контрактів [10] (табл.2).

Таблиця 2 – Об'єм торгівлі ф'ючерсами і опціонами на 69 світових біржах в 2004—2008 рр. (млн.)

Контракти/рік	2004	2005	2006	2007	2008
Ф'ючерси	3487	4034	5279	7218	8291
Опціони	5378	5939	6579	8308	9361
Всього	8137	9973	11859	15526	17652

Джерело: Складено за даними <http://www.futuresindustry.org/>

Така ситуація обумовлена тим, що під час кризи роль товарних ринків зростає. З його допомогою виробники можуть застрахувати свої ризики, біржові гравці – диверсифікувати портфелі, а споживачі – отримати прозорий і зрозумілий механізм ціноутворення. Проте з іншого боку, в умовах кризи відбувається зниження виходу нових гравців на біржу, зважаючи на дефіцит вільних грошових коштів, тому темпи зростання біржової торгівлі сповільнилися на світовому ринку, склавши в 2008 році 13,7% проти 30,9% в 2007 році [4].

Друга половина 2007 року на світовому фінансовому ринку пройшла під знаком кризи іпотечного ринку в США, яка продовжилась в 2008 році; регіональна криза в США у зв'язку з високим ступенем глобалізації національних економік переросла в міжнародну фінансову кризу, наслідки якої виразилися в падінні світового виробництва, зайнятості і рівня цін. Починаючи з серпня 2008 року, більшість компаній різко понизили об'єми залучення капіталу через розміщення боргових інструментів на публічному ринку. Всі ці події негативним чином відбилися на функціонуванні товарних бірж. За прогнозом експертів в 2010 році ці тенденції продовжаться.

В умовах світової фінансової кризи, що почалася, загострюється конкурентна боротьба і разом з тим активізується впровадження нових товарів і методів торгівлі на міжнародних біржах[4].

Аналізуючи динаміку розвитку цін на сільгосппродукцію, можна упевнено говорити про те, що цей ринок істотно відрізняється від інших ринків. Зокрема, викликані світовою економічною кризою проблеми в світовій банківській сфері, істотне скорочення доходів населення і інші наслідки призвели до різкого скорочення попиту і, як наслідок, до падіння цін на метали, нафту і інші ресурси.

При цьому загальноекономічний спад торкнувся ринків АПК побічно, "по дотичній". Причин цього декілька:

- перш за все, низька еластичність попиту: люди можуть лише скоротити витрати на харчування, але не відмовитися повністю від їжі. Крім того, населення планети продовжує збільшуватися, відповідно буде рости попит і на основні зернові і олійні культури;

- висока інерційність бізнесу: фермери (на відміну від промислових підприємств, в період кризи цін, що скорочують об'єми випуску своєї продукції або продають підприємства) свої поля просто так не кинуть. Як показує історія, навіть в найскладніші періоди фермери знаходили ресурси для проведення польових робіт.

З іншого боку, все більше експертів схильні вважати, що криза в будівництві і металургії приверне на ринок АПК більше приватних, не галузевих інвесторів. Це пояснюється тим, що при покупці підприємств в період кризи інвестор перш за все звертатиме увагу на перспективи галузі, яку представляє даний об'єкт, а потім вже на інші показники - частка підприємства на ринку, вартість його активів, майбутні cash-flows (потоки гоівки) і ін. Аналіз динаміки цін на різні види сировини свідчить, що сільгосппродукція поки знаходиться у вигідному становищі в порівнянні з іншими галузями, навіть не дивлячись на свої численні ризики (від погоди до одвічного людського чинника).

Проте не можна не відзначити декілька негативних для АПК чинників, викликаних проблемами світової економіки, на які очевидно звертатимуть увагу і потенційні інвестори:

Зростання цін на добрива в поточному сезоні у всьому світі стало проблемою номер один для фермерів в розвинених країнах (таких як США і ЄС) і справжнім лихом для господарств в менш платоспроможних країнах (Аргентина, Бразилія і ін.). Наслідки економії на добривах, на яку вимушені були піти південноамериканські фермери, вже дає свої плоди - виробництво зернових і маслянистих нового урожаю в країнах регіону скоротилося більш, ніж на 25% в порівнянні з минулим сезоном.

Аналогічна ситуація і із забезпеченням засобами захисту рослин і посівним матеріалом. При цьому в СНД постачальники матеріально-технічних ресурсів вже в даний час мають величезні дебіторські заборгованості - фермери не можуть розрахуватися за раніше отримані ресурси. Очевидно, що з наближенням нової посівної кампанії ця проблема тільки посилюватиметься.

Сільгосптехніка через відсутність доступу до кредитів або подорожчання поточних кредитних ставок також додасть витрат сільгоспвиробникам.

Варто відзначити, що криза банківської сфери вже принесла очевидний негатив і в сільське господарство. Хвиля страйків фермерів, що прокотилася в останні місяці по всьому світу (починаючи від Аргентини, і закінчуючи Грецією і Болгарією), наочно ілюструє панічні настрої сільгоспвиробників, які не можуть нормально здійснювати свою діяльність без позикових засобів.

За даними регулярного опиту фермерів, більше 40% українських сільгоспвиробників назвали своє фінансове становище в грудні-січні несприятливим і дуже несприятливим. У Росії цей показник нижчий, оскільки фермери мають більше можливостей для отримання кредитних коштів, що виділяються державою через уповноважені банківські установи [4].

Ми вважаємо, що компанії, які були опитані і охарактеризували свій фінансовий стан як "дуже несприятливий" також найближчими місяцями вимушені будуть закрити свою діяльність. Можливі різні сценарії виходу з ринку, проте очевидно, що крупні і успішні агропідприємства зможуть поглинути своїх дрібніших і менш стійкіших сусідів. Таким чином по різних оцінках, вже до наступного літа число господарюючих суб'єктів в АПК країн СНД може знизитися на 5-10%, а по даних інших наукових розрахунках до 15-17% [9].

При цьому відсутність доступу до фінансових ресурсів навряд чи змусить фермерів більш-менш стійких господарств відмовитися від посіву, але, швидше за все, приведе до скорочення витрат на матеріально-технічні ресурси, що може призвести до

скорочення виробництва і "відходу" від сучасних технологій агровиробництва до яких фермери країн, що розвиваються, наблизилися тільки в останні декілька років.

Мабуть, єдиною галуззю світового АПК, яка може на собі відчувати вплив фінансової кризи, що посилюється, стане галузь виробництва біодизелю. Нагадаємо, біологічні види палива, будучи субститутами нафті, отримують додатковий поштовх для свого розвитку в ті періоди, коли світові ціни на нафту зміцнюються (що ми могли спостерігати в 2007/08 р.р.).

Проте різке зниження світових цін на нафту при значному скороченні держпрограм підтримки галузі біопалива (теж через нестачу засобів) може привести до різкого скорочення об'ємів виробництва і споживання біодизеля і біоетанолу. Так, вже в кінці 2008 року про банкрутство оголосили декілька американських гігантів-виробників біоетанолу (VeraSun, BioEnergy, ADM Energy).

При цьому в останнє півріччя у всьому світі попит на біопаливо продовжує скорочуватися, а державні програми - закриваються. Для країн СНД як постачальників сировини для виробництва біодизелю (рапсу) ця тенденція також може мати негативний ефект і змусити змінити структуру агровиробництва з переключенням на культури, які мають більший попит.

При цьому всі перераховані наслідки кризи вплинуть на реальний сектор АПК, а це означає, що вже осінню 2009 р., по оцінках експертів, можна чекати зниження на 3-10% світового виробництва сільгосппродукції. Отже, настає новий етап зростання цін (як на біржових, так і на реальних ринках), що поза сумнівом обрадує інвесторів і приверне в сегмент АПК гравців фінансового ринку, які вижили [12].

Якщо говорити про світові тенденції, то за останніх півроку інвестиційна привабливість агропромислового сектора знизилася, проте не так істотно, як інших галузей економіки. При цьому поки інвестори займають очікувальні позиції, не спостерігається масового виведення засобів з АПК. Але і нових крупних вкладень, так само як і очікуваних на світових агроринках, теж поки немає.

Проте при різкому зростанні цін на аграрному ринку, якого, по оцінках експертів, на яке варто очікувати восени 2009 року, поведінка фондів може дуже змінитися. При цьому услід за дорожчанням продукції виросте знову і вартість землі. Отже, питання мінімізації витрат агровиробництва стане головною проблемою 2010 року для сільгоспвиробників у всіх країнах світу.

Що стосується країн СНД, подальша увага інвесторів безпосередньо залежатиме від позиції державних регулюючих органів, а також загальної економічної і соціальної ситуації в регіоні. Сумний досвід Болгарії показує, що всього лише декілька масштабних страйків фермерів навіть в країні, що є членом ЄС, здатні "злякати" крупних гравців і істотно понизити інвестиційний рейтинг країни і особливо її АПК.

Світова фінансова криза, про яку зараз багато пишуть науковці, по суті являється кризою економічною. Це означає, що дана криза є кризою відтворення і розподілу благ, зокрема це стосується міжнародних товарних бірж, криза основних інститутів і фінансових каналів, неоконсервативної економічної політики, направленої на збільшення концентрації багатства у багатих за рахунок бідних.

Розповсюдження кризи зумовило стиснення сукупного попиту. У банківському секторі, сфері послуг спостерігається скорочення персоналу, в металургії скорочуються замовлення, виплавка сталі, на транспорті – об'єм вантажоперевезень, в секторах промислового і машинобудівного комплексу готуються до скорочення зайнятих і заморожують замовлення. Банки скорочують об'єм кредитування виробництва, скорочують видачу споживчих кредитів. Надалі послідувала ланцюгова реакція на катастрофічний спад у формі падіння об'ємів і числа укладених операцій на міжнародних товарних біржах, зниженні обороту і доходів товарних брокерів [11].

Вплив світової фінансової кризи змушує розробляти і проводити антикризові заходи з метою по можливості згладити падіння торгів і витрат на їх організацію.

У січні 2009 року майже всі світові компанії представили параметри своїх антикризових програм. Розглянувши дані програми, пропонуємо удосконалену антикризову програму, що включає наступні основні три категорії.

По-перше, організаційні, які направлені на поліпшення технології і техніки проведення торгів на біржі, що дозволяють понизити витрати на організацію торгів. До них відносяться:

- впровадження видаленого доступу до електронних торгів на біржі, що дозволить брати участь більшій кількості потенційних клієнтів; оптимізація витрат на телекомунікації;

- можливе розширення товарних позицій для більшої зацікавленості клієнтів.

По-друге, економічні, такі, що дозволяють оптимізувати витрати функціонування біржі в період кризи:

- зниження комісійних винагород біржовим посередникам на період кризи, яке стимулюватиме клієнтів біржі до активнішої діяльності на біржі;

- зниження порогу вступних внесків для клієнтів біржі, що дозволить зробити доступ до торгів легшим і доступнішим в період кризи;

- оптимізація витрат на зміст біржових складів під час кризи;

- зниження витрат на рекламу товарної біржі;

- поліпшення взаємодії із страховими компаніями і банками з метою пониження ризиків по торгових операціях.

По-третє, кадрові, тобто оптимізація чисельної структури учасників біржової торгівлі в період кризи:

- тимчасове скорочення основного і допоміжного персоналу на час кризи;

- поєднання посадових обов'язків працівниками біржі з метою скорочення витрат на персонал.

Комплексний підхід до оптимізації витрат і підвищення ефективності в організації роботи товарної біржі дозволить керівництву і клієнтам біржі понизити наслідки негативного впливу світової кризи і стимулювати біржові торги.

Свої корективи до перспектив розвитку українського організованого товарного ринку сільськогосподарської продукції внесла світова фінансова криза. Різке падіння світових цін і попиту на сільськогосподарську продукцію в Україні і за кордоном знизили торгово активність в даній сфері.

Криза примушує компанії задуматися про страхування своїх цінних ризиків. В результаті виробники і споживачі сільськогосподарської продукції мають перспективи виходу на біржу з метою хеджування. У зв'язку з цим держава повинна створити такі умови, при яких виробники кінцевої продукції і сировини виходили б на біржу.

Проблема розвитку товарних бірж в Україні дуже актуальна на сьогоднішній день. Для подальшого вдосконалення даного ринкового механізму потрібне розуміння і ретельний аналіз недоліків, що перешкоджають їх подальшому розвитку, у тому числі і в кризовий період. Серед них можна виділити наступні:

- біржовий товарний ринок в Україні досі знаходиться у стадії початкового розвитку: головна причина цього – недолік законодавчого регулювання (законодавча база слабка і вимагає доопрацювань);

- виробники біржових товарів не хочуть їх продавати через систему біржових торгів, оскільки їм це невигідно, оскільки посилюється конкуренція;

- розвиток біржової торгівлі вимагає посилення ролі держави у формуванні і регулюванні організованих товарних ринків, створенні ринкових механізмів впливу на процеси ціноутворення.

- для розвитку організованого товарного ринку необхідна певна культура суспільства, звичка набувати товарів на організованому ринку;
- необхідна відповідна інфраструктура для певних вітчизняних товарних бірж.

На початковому етапі розвитку української біржової торгівлі потрібні додаткові економічні стимули, при яких продаж і купівля товару саме через біржу буде, безумовно, вигідною.

Для українських товарних бірж потрібно розробити таку схему організації біржової торгівлі, яка була б орієнтована на забезпечення вільної торгівлі товаровиробника і/або покупця, а не посередника-перепродавця.

Як один з можливих варіантів, у тому числі і в період економічної кризи, активно обговорюються питання стимулювання розвитку економіки шляхом адміністрування податкових платежів, включаючи зниження ПДВ до 13%. У світовій практиці зустрічаються випадки зниження ПДВ на продані через біржу товари. Наприклад, уряд Китаю недавно відмінив ПДВ (17%) на біржові операції із золотом і погодився на відшкодування ПДВ після виконання трейдерами всіх зобов'язань по операції[13]. Цей спосіб винагороди продавців і покупців біржових товарів можна сьогодні застосувати в Україні, понизивши розмір ПДВ до 13% в ціні товару, що продається на біржі.

Застосування пільгової ставки ПДВ повинне супроводжуватися істотними змінами в організації біржової торгівлі, що забезпечують виконання наступних основних вимог:

- по-перше, пільги розповсюджуються тільки на операції з реальною і обов'язковим постачанням товару, при цьому повторний продаж товару на біржі не забороняється, але на позабіржові операції пільги по ПДВ не розповсюджуються;

- по-друге, біржовий комісар здійснює контроль за дотриманням принципів біржової торгівлі і щодня (або за біржовий період) після закінчення торгової сесії завіряє підсумки торгів;

- по-третє, розрахунок ПДВ проводиться розрахунковим центром по кожній конкретній операції, сума податку утримується відразу і перераховується до бюджету. Продавець отримує платіжний документ за проданий товар з відміткою про суму утриманого пільгового податку. Покупець біржового товару отримує документ про придбання товару на біржі з вказівкою ринкової ціни;

- по-четверте, всі операції діляться на адресних і безадресних, причому пільги даються однакові. Адресні операції надають інформацію про прямі договори в сталих господарських зв'язках, частка яких повинна поступово зростати у міру посилення ролі планування в економіці держави; безадресні операції враховуються при визначенні середньоринкової ціни біржового товару за який-небудь часовий період;

- по-четверте, повинен забезпечуватися вільний доступ до інформації про результати біржових торгів і всі біржові операції, наприклад, на сайті біржі (обов'язкове розкриття): при експорті товару ця інформація дозволить поліпшити контроль митних органів і полегшить повернення ПДВ з бюджету; по адресній операції розкривається інформація про продавця і покупця з вказівкою договірної ціни, об'єму і термінів постачання товару; по безадресній операції інформація розкривається роздільно по продавцеві (продав товар на біржі) і покупцеві (купив товар на біржі) з вказівкою ринкової ціни, дати продажу і періоду постачання, протягом якого покупець повинен отримати товар (встановлюється правилами біржі для конкретних видів товарів); при додатковій необхідності розкривається інформація про постачальника і терміни постачання товару; біржовий товар повинен бути сертифікований, бажано, щоб партія товару по кожній операції мала індивідуальний номер (код), що вказується в платіжних документах. Об'єм інформації по кожній операції достатньо великий, що частково компенсується обмеженням числом операцій, що реєструються щодня або за біржовий період.

Для поліпшення законодавчого регулювання діяльності товарних бірж можна прийняти новий закон, в якому детально, чітко і продумано врегулювати питання, пов'язані з їх функціонуванням, а також прийняти Торговий Кодекс України і окремий спеціальний розділ присвятити питанням діяльності бірж, які є найбільш важливими для розуміння самої природи товарних бірж і для розуміння основ їх діяльності. Детальне ж регулювання питань повинне міститися в локальних актах самих товарних бірж.

**Висновки.** Організований товарний ринок повинен стати все більш необхідним атрибутом в системі ринкових відносин українських підприємств. Основними цілями товарної біржі являється формування ефективного організованого товарного ринку, що забезпечує концентрацію в одному місці попиту і пропозиції, створення зрозумілого і прозорого механізму формування справедливих цін на основні сільськогосподарські товари, а також узгодження інтересів представників комерційних кіл і держави. Правильно організована товарна біржа буде системою гарантій виконання укладених операцій, сприяє поліпшенню ліквідності товарного ринку, а значить, зростанню популярності організованої торгівлі через біржову інфраструктуру.

## Список літератури

1. Пазуха М.Д. Кон'юнктура світових товарних ринків: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 272 с.
2. Шкварчук Л. О. Ціноутворення. – К.: Кондор, 2006. – 460 с.
3. <ftp://217.117.74.18/con/doc/Yakimenko.doc>.
4. [unian.net/ukr/.../news-332817.html](http://unian.net/ukr/.../news-332817.html).
5. [ru.wikipedia.org](http://ru.wikipedia.org).
6. [www.agrobirga.ck.ua/about](http://www.agrobirga.ck.ua/about).
7. [www.apk-inform.com](http://www.apk-inform.com).
8. [www.arteksgroup.com](http://www.arteksgroup.com).
9. [www.finans-invest.ru/to\\_categs/action\\_desc/id\\_63/](http://www.finans-invest.ru/to_categs/action_desc/id_63/).
10. [www.futuresindustry.org](http://www.futuresindustry.org).
11. [www.lme.co.uk/pricing.asp](http://www.lme.co.uk/pricing.asp).
12. [www.nsh.ru/nsh-journal/2009/nsh-309/](http://www.nsh.ru/nsh-journal/2009/nsh-309/).
13. [www.vestnik.mgimo.ru](http://www.vestnik.mgimo.ru).

*В. Чубань*

### **Развитие биржевого товарного рынка сельскохозяйственной продукции в условиях мирового финансово-экономического кризиса**

Глобальный финансовый кризис проявляется в росте цен на недвижимость и продовольствие, в сокращении рабочих мест как в коммерческих, так и в государственных организациях, в отсутствии стабильности и потере веры в будущее. Причины происходящих перемен различны в каждой из стран мира. В статье рассмотрено современное состояние и тенденции развития биржевого рынка и влияния на него мирового финансово-экономического кризиса. Разработаны рекомендации относительно повышения эффективности функционирования товарных бирж в условиях мирового финансово-экономического кризиса.

*V. Chuban*

### **The development of the agricultural products' exchange market under the world financial and economic crisis**

The global financial crisis revealed in the rising of real estate and food production prices, reduction of working places in private organizations as well as in public ones under conditions of instability and loss of faith in future. The reasons of the current changes differ in each country. The article touches upon the current state and tendencies of exchange market development and the influence of the world financial and economic crisis on it. The recommendations regarding the effectiveness increase of the commodity exchange functioning under the conditions of financial & economic crisis has been worked out.

Одержано 30.11.09

УДК 657.106 (047)

І.В. Лісна, асп.

Полтавський університет споживчої кооперації України, м. Полтава

## Облікова політика вищого навчального закладу та її вплив на ефективність прийняття управлінських рішень: організаційно-методологічний аспект

У статті висвітлено значення облікової політики, її вплив на ефективність прийняття управлінських рішень та запропоновано напрями розвитку облікової політики в організаційному і методологічному аспектах, здатні забезпечити заклад вищої освіти необхідною інформацією.

**облікова політика вищого навчального закладу, управлінське рішення, організаційно-методологічний аспект, інформація**

**Постановка проблеми.** В останні роки зросло значення освіти як фактора формування нової якості економіки і суспільства в цілому. Прогрес у цій сфері у нашій країні залежить від вирішення значного комплексу завдань, одним із яких є удосконалення організації та методології обліку.

Незважаючи на значні успіхи у підвищенні рівня організації обліку у вищих навчальних закладах за останні роки, ціла низка теоретичних, методологічних та організаційних проблем потребує подальшого дослідження:

- система управління якістю освітньої діяльності повинна бути достатньо прозорою для забезпечення позитивного іміджу вищого навчального закладу;
- галузева специфіка вищих навчальних закладів вимагає специфічного підходу до обліку їхньої діяльності;
- існування великої кількості не узгоджених між собою програмних засобів, що призводить до надмірних матеріальних та трудових витрат;
- поєднання в одній установі бюджетної і комерційної діяльності та її відображення в єдиній системі обліку.

Впровадження нового господарського механізму у сферу вищої освіти, використання різних форм господарювання (орендна, індивідуальна трудова діяльність тощо) сприяли виникненню нових для даних установ понять: інтенсифікація виробництва, вартість підготовки спеціаліста, вартість послуг оренди тощо.

Все це зумовлює специфіку і новизну в методології та організації обліку і вимагає відповідного теоретичного обґрунтування, що необхідно для посилення контролю за використанням ресурсів та покращення якісних показників роботи закладів вищої освіти.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій** дає змогу відстежити ідею, що започатковує вирішення визначених проблем.

Значна кількість науковців і практиків пов'язують їх вирішення з обліковою політикою. В обліковій політиці мають бути відображені всі принципові питання організації бухгалтерського обліку вищих навчальних закладів. Від облікових оцінок, вибраних установою, залежать об'єктивність і точність розкриття інформації у фінансовій звітності. Проте облікова політика стосується не стільки фінансової звітності, скільки процесу ведення та організації бухгалтерського обліку, кінцевим продуктом якого є звітність [ 3, С. 26 ].

**Мета статті** полягає у розробці самостійного напряму розвитку облікової політики в організаційному і методологічному аспектах, здатного забезпечити систему освіти необхідною управлінською інформацією.

**Основний матеріал.** На сьогодні існують наукові розробки Л. Пантелійчук, Т. Дроздової, П. Житнього та інших вітчизняних вчених щодо облікової політики, у них викладено історичні аспекти та загальнотеоретичні положення облікової політики. Формування основних методологічних положень облікової політики в нашій країні фактично завершилося у 2000 р., оскільки на той час більшість національних стандартів з обліку було затверджено і впроваджено.

Водночас досвід показує, що багато закладів вищої освіти не поспішають складати такий документ. Крім того, окремі установи складають його формально, елементи наказу про облікову політику не обґрунтовані й дублюють окремі пункти нормативних документів.

У періодичних виданнях з бухгалтерського обліку такими фахівцями, як О. Петрук, Т. Барановська, З. Канурна та іншими переконливо пропонується переглянути свої позиції щодо облікової політики, оскільки, по-перше, вона є необхідною умовою забезпечення ведення бухгалтерського обліку відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». По-друге, деякі положення облікової політики повинні розкриватися у примітках до фінансової звітності згідно з п. 25.1 П(С)БО1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». По-третє, відсутність наказу про облікову політику може дати підставу відповідним органам визначити, що фінансова звітність складена з помилками [ 1, С. 34; 2, С. 41-42 ].

Незважаючи на значні науково-практичні напрацювання, доводиться констатувати, що існує певна кількість невирішених питань, які стосуються процедур - системи організаційних і методичних дій, що здійснюються вищими навчальними закладами під час формування облікової політики.

Проблема пов'язана з тим, що практика формування облікової політики зводиться лише до видання наказу про облікову політику на поточний рік. Однак слід зауважити, що «наказ» - це остання подія у формуванні облікової політики. Для її досягнення необхідно провести кропітку роботу з визначення процедур організації та ведення обліку, який має відповідати особливостям діяльності системи освіти. А це, в свою чергу, потребує вирішення значної кількості як організаційних, так і обліково-аналітичних завдань. Залишаються не вирішеними питання, пов'язані з визначенням посадових осіб і фахівців, відповідальних за всі етапи формування, оцінки і контролю виконання облікової політики, встановленням технологічної послідовності розробки базисного розпорядчого документа про облікову політику, порядку взаємодії між службами, рівнями управління і обліку тощо.

Ускладнення організаційної структури вищих навчальних закладів, різноманітність видів діяльності й можливість їхнього кооперування, віддаленість навчально-консультативних центрів та підрозділів від установи, необхідність постійного відстеження змін у зовнішньому середовищі й прагнення ректорату отримати досить об'єктивну і незалежну оцінку дій керівників усіх рівнів управління, прагнення підвищити ступінь довіри до закладу вищої освіти з боку держави, суспільства, забезпечення конкурентоспроможності на вітчизняному та європейському ринках освітніх послуг, підвищення ефективності та дієвості всієї облікової системи - це основні мотиви, що підтверджують необхідність створення в великомасштабних вищих навчальних закладах виконавчого органу - спеціалізованого підрозділу з формування облікової політики.

Основною функцією такого підрозділу мають бути розробка довгострокового розпорядчого документа про облікову політику, його узгодження, затвердження, оцінка і контроль виконання, а також внесення доповнень і змін, які забезпечують більш достовірне відображення подій у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності.



Цей підрозділ, крім завдань суто облікового характеру, складання і подання фінансової звітності, має генерувати інформацію, яка використовується з різною метою для економічної діагностики кінцевих результатів діяльності, визначення фінансової стратегії, маркетингових досліджень, управлінського консультування, конкурентоспроможності вищого навчального закладу та його окремих факультетів тощо.

Правовою основою діяльності такої структури має бути Положення, в якому слід вказувати правові засади діяльності підрозділу, сукупність правил, що регулюють процес формування облікової політики, взаємовідносини з іншими підрозділами закладу. Це Положення повинен затверджувати ректор вищого навчального закладу.

Основним довгостроковим розпорядчим документом, на засадах якого здійснюється формування облікової політики, може бути Розпорядження або наказ вищого навчального закладу про облікову політику.

Наказ є довгостроковим нормативним документом, який з урахуванням особливостей діяльності вищого навчального закладу регламентує відповідно принципи облікової політики, тобто можливість їх реалізації різними способами; організаційні процедури; визначає методи оцінки і бухгалтерського обліку, якщо нормативно-методична база вищого рівня передбачає більше від одного їх варіанта.

Виконавчий орган починає формування облікової політики з вивчення мети і завдань діяльності вищого навчального закладу, його організації. На підставі цієї інформації визначається мета, завдання, об'єкти та відповідні елементи облікової політики.

Основною метою облікової політики є забезпечення якісною обліково-економічною інформацією процесу управління діяльністю вищого навчального закладу і визначення процедур, які установа використовує для складання та подання обґрунтованої фінансової звітності.

Об'єкти облікової політики слід визначати за принципом суттєвості щодо окремих об'єктів обліку та їх значущості в процесі управління вищим навчальним закладом. Під об'єктами облікової політики розуміють процеси з організації та ведення обліку тактичного та стратегічного значення, щодо яких є альтернативні варіанти. Принципи, правила, методичні прийоми, способи та процедури, які вибирають з урахуванням особливостей діяльності вищих навчальних закладів із загальноприйнятих, відносять до елементів методології облікової політики.

Формування облікової політики здійснюється у кілька етапів. У наукових дослідженнях [ 3, С. 25-26; 4, С. 3-5 ] розглядають п'ять-шість етапів, проте за змістом вони значно відрізняються.

Узагальнення методичних підходів науковців і фахівців-практиків дає можливість запропонувати такі етапи формування облікової політики у вищій школі та їх зміст.

1. Організаційний етап:

- прийняття рішення ректором щодо створення виконавчого органу, складу суб'єктів управління та формування розпорядчого документа про облікову політику;
- закріплення функцій, обов'язків і повноважень за фахівцями виконавчого органу;
- встановлення порядку взаємодії між виконавчим органом і службами, посадовими особами на одному рівні і між рівнями управління і обліку у вищому навчальному закладі;
- визначення служб і посадових осіб, відповідальних за облік, якісне і своєчасне складання та подання фінансової звітності, а також осіб, які мають право підпису первинних документів;
- встановлення відповідальності за порушення облікової політики установи тощо.

2. Підготовчий етап:

- аналіз засновницьких документів, визначення стадії життєвого циклу установи, основних напрямів діяльності, тактичних та стратегічних цілей ;

- виділення центрів фінансової відповідальності, фінансового управління, місць виникнення витрат та основних їх видів;
- визначення об'єктів обліку, вивчення та оцінка стану бухгалтерського обліку цих об'єктів;
- встановлення предмета облікової політики для конкретних умов вищого навчального закладу відповідно до сукупності об'єктів обліку (фактів неприбуткової діяльності).

3. Визначення зовнішніх умов, явищ і процесів, які впливають на розробку облікової політики:

- виявлення сукупності чинників зовнішнього середовища, які можуть значно вплинути на діяльність установи та розробку облікової політики (зміни чинних норм законодавства з бюджетного та бухгалтерського обліку, тенденції розвитку економіки, політична та соціальна стабільність суспільства тощо).

4. Формування чинників внутрішнього середовища, які визначають облікову політику:

- виявлення сукупності чинників внутрішнього середовища, які безпосередньо впливають на формування облікової політики вищого навчального закладу (стратегія розвитку, рівень використання потенціалу, інвестиційна політика, зміни в діяльності системи тощо).

5. Вибір елементів облікової політики за об'єктами, визначеними на попередніх етапах:

- визначення критеріїв, якісних і кількісних показників, аналіз та оцінка впливу зовнішніх та внутрішніх чинників на об'єкти обліку;
- визначення порогу суттєвості щодо окремих чинників і об'єктів обліку та вибір із альтернативних варіантів конкретних способів ведення обліку;
- відбір потенційно придатних для застосування у вищих навчальних закладах методів ведення бухгалтерського обліку відповідно до прийнятих чинників;
- визначення порядку ведення управлінського обліку та видів бюджетів, які застосовуватимуться у вищому навчальному закладі;
- встановлення нормативних кількісних і якісних показників, перевірка по кожному об'єкту відповідних облікових показників;
- прийняття робочого Плану рахунків бухгалтерського обліку.

6. Інформаційне забезпечення процесу формування облікової політики:

- розробка схеми складу та поділу інформації в системі бухгалтерського обліку з виділенням у ній методологічних рівнів обліку відповідно до визначеної структури неприбуткових організацій;
- визначення порядку фіксації кількісних і якісних характеристик об'єктів обліку та відхилень від нормативних показників;
- розробка первинних облікових документів, необхідних для накопичення та узагальнення інформації за центрами прийняття рішень;
- установа порядку накопичення, систематизації, узагальнення й технології обробки облікової інформації;
- визначення порядку комп'ютеризованого ведення бухгалтерського обліку;
- побудова структури комп'ютерних баз даних;
- визначення правил документообігу, зберігання документів і облікових реєстрів.

7. Заключний етап:

- оформлення та затвердження розпорядчого документа (наказу вищого навчального закладу) про облікову політику;
- встановлення порядку складання розпорядчого документа (наказу) про облікову політику вищого навчального закладу та її змін на початок нового звітного року;
- визначення процедур складання та подання річної фінансової звітності;
- впровадження облікової політики, контроль за її дотриманням, виявлення недоліків та внесення змін до розпорядчого документа.

Ці пропозиції можуть бути використані безпосередньо фахівцями виконавчого органу закладу вищої освіти під час формування довгострокового розпорядчого документа про облікову політику.

**Висновки.** Процеси глобалізації, які відбуваються в економіці, у тому числі й в системі вищої освіти, розширюють сферу облікової діяльності, ведуть до перехрещення традиційного бухгалтерського обліку з елементами планування, прогнозування, економічного аналізу, ціноутворення. За таких умов формування облікової політики може цілеспрямовано відбуватися лише при об'єднанні різних сфер економічної діяльності. Це зумовлює потребу у створенні такої постійно діючої багатофункціональної ланки, яка б, ґрунтуючись на використанні знань різних галузей науки, змогла організаційно і методологічно об'єднати усі напрями обліково-аналітичної роботи в єдину обліково-економічну систему.

Постійно діючим виконавчим органом з формування облікової політики може бути один із структурних підрозділів обліково-фінансової служби вищого навчального закладу. Роль цієї структури у сукупному управлінському процесі - це організаційна функція, яка інтегрує систему обліку з іншими складовими системи управління — плануванням, бюджетуванням, прогнозуванням, аналізом, контролем тощо.

Основними завданнями виконавчого органу мають бути розробка, узгодження, оцінка, внесення змін і контроль виконання довгострокового розпорядчого документа – наказу про облікову політику. Крім завдань суто облікового характеру, складання і подання фінансової звітності, виконавчий орган з формування облікової політики має генерувати інформацію, яка використовується з різною метою – для економічної діагностики кінцевих результатів діяльності вищого навчального закладу, фінансової стратегії, маркетингових досліджень, управлінського консультування та конкурентоспроможності вищого навчального закладу.

## Список літератури

1. Гармонізація національних систем бухгалтерського обліку: Монографія/ За ред. О.М. Петрук. – Житомир: Полісся, 2005. – 420 с.
2. Дроздова Т. Учетная политика предприятия: структура, формирование, изменение // Все о бухгалтерском учете. – 2004.- № 11 (922). – С. 41-43.
3. Житний П. Принципи формування облікової політики // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. - № 4. – С. 25-28.
4. Пантелійчук Л. Формування облікової політики – важливий етап праці підприємства // Бухгалтерський облік і аудит. – 2002. - № 9. – С.3-11

*И. Лесная*

**Учетная политика высшего учебного заведения и её влияние на эффективность принятия управленческих решений: организационно-методологический аспект**

У статье изложено значение учетной политики и её влияние на эффективность принятия управленческих решений, а также предложены направления развития учётной политики в организационном и методологическом аспектах, которые обеспечивают высшее учебное заведение необходимой информацией.

*I. Lisna*

**Accounting policy of the university and its influence on the effectiveness of making managerial decisions: organisational and methodic aspect**

The article deals with the significance of accounting policy, its influence on the effectiveness of making managerial decisions and offers ways of developing accounting policy organisational and methodic aspects which are able to provide university with necessary information.

Одержано 17.12.09

УДК 330.322

**А.А. Муренко, доц., канд. екон. наук, О.В. Коваленко, викл.**  
*Черкаський державний технологічний університет*

## Роль інвестицій у відтворенні основних фондів (на прикладі Черкаської області)

У статті розглянуто проблеми підвищення рівня інвестиційного забезпечення Черкаської області, як джерела відтворення основних засобів. Проаналізовано вплив обсягів інвестування на величину валового регіонального продукту, запропоновано заходи з підвищення активізації інвестиційної діяльності в регіоні.

**інвестиції, інвестиційне забезпечення, інвестиційні ресурси, реальні інвестиції**

**Постановка проблеми.** Економічний розвиток промисловості будь-якого регіону України, зокрема і Черкаської області, значною мірою залежить від матеріально-технічного забезпечення та стану основних засобів. Реалії сьогодення свідчать про те, що 50% основних фондів мають період функціонування 20 і більше років, що негативно відображається на ефективності виробництва підприємств.

Слід зазначити, що однією з причин старіння основних засобів є нестача фінансових ресурсів для їх відтворення.

Надзвичайної актуальності для вирішення цієї проблеми і поліпшення економічного розвитку регіону набуває приваблення інвестиційних ресурсів. Інвестиції в основний капітал сприяють забезпеченню розширеного відтворення основних засобів, що, у свою чергу, впливатиме на кінцеві результати діяльності підприємств регіону.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням даного питання займалися багато вчених економістів, зокрема, П.С. Каблук, В.М. Яценко, Т.В. Майорова, С.Ф. Покропивний, В.Онищенко, І.М. Крупка, А.П. Дука, які визначили роль і значення інвестицій у забезпеченні ефективного розвитку економіки України, хоча подальшого дослідження потребують проблеми активізації інвестиційної діяльності в регіонах.

**Мета дослідження.** Дослідити та проаналізувати динаміку основних засобів, ступінь їх зносу, джерела фінансування. Визначити структуру інвестицій в основний капітал та їхню роль у стабілізації розвитку економіки Черкаської області.

**Основні результати дослідження.** Інноваційно-орієнтований й ефективний розвиток підприємств є передумовою економічного росту будь-якої сучасної країни. Ця обставина вимагає інвестиційного забезпечення й державного стимулювання своєчасного відновлення зношених і застарілих основних засобів на підприємствах. Обсяги й доступність традиційних джерел фінансування відтворювальних процесів, таких як власні засоби, бюджетне фінансування, банківські кредити, не задовольняють інвестиційні потреби промислових підприємств у здійсненні широкомасштабного відновлення основного капіталу. Тому важливим завданням стає вдосконалення використання як традиційних так і нетрадиційних джерел і форм фінансування відтворювальних процесів у економіці, зокрема промисловості.

Аналіз залучення інвестицій в економіку області свідчить, що протягом 2005 року загальна сума прямих іноземних інвестицій в область становила 19,7 млн.дол.США. Зокрема грошових внесків - 10,0 млн.дол. (з них купівля акцій - 4,6 млн.дол.); майна- на суму 7,9 млн.дол.; реінвестовано доходів - 1,7 млн.дол.

Станом на 01.01. 2006 загальний обсяг сукупного капіталу нерезидентів в області у вигляді прямих іноземних інвестицій становить - 106,7 млн. дол. США .На одного жителя області припадає 78 дол. США.

У рейтингу регіонів України по залученню іноземного капіталу Черкаська область займає 16 місце.

Інвестиції вкладено у такі галузі (млн. дол. США): харчова промисловість - 41,8 або 39% прямих інвестицій області (приріст за рік склав 4,9 млн.дол.США); операції з нерухомістю та послуги юридичним особам - 16,2 або 15% ( приріст 0,9 млн.дол.США); сільське господарство - 15,0 ( 14%, приріст 1,6 млн.дол.США); целюлозію-паперова та видавнича справа - 7,1 ( 7%, зменшення 0.7 млн. дол. США); оптова і роздрібна торгівля - 7,4 ( 7%, приріст 2,8 млн.); інші - 19,2.

Позитивною тенденцією останніх років є залучення іноземних інвестицій переважно до харчової промисловості та сільського господарства - пріоритетних та традиційних галузей економіки області.

Прямі іноземні інвестиції надійшли до більш як 200 підприємств області. Зосереджені вони переважно на підприємствах м.Черкаси (37%) та Черкаського району (26%), Звенигородського (8%), Жашківського (6%), міст Канева та Умані (по 4%). Зовсім відсутні іноземні інвестиції у підприємств Катеринопільського, Лисянського та Христинівського районів [11].

Реальні інвестиції є головним джерелом ефективного розширеного оновлення основних фондів і переходу виробництва на вищий рівень технологічного розвитку. Збільшення обсягів інвестицій в основний капітал є одним із найважливіших завдань економічної політики Черкаської області. Відтворювальні процеси можливі за умови забезпечення належного випереджаючого рівня інвестування основного капіталу порівняно з зростанням валового регіонального продукту (ВРП). Проаналізуємо динаміку валового нагромадження основного капіталу в економіку області (див. табл. 1).

Таблиця 1 - Валове нагромадження основного капіталу в економіці Черкаської області

Показники	2004	2005	2006	2007	2008
Валовий регіональний продукт, млн. грн.	6623	9014	10957	13656	-
Індекс валового регіонального продукту, %	116,9	107,0	105,6	106,5	-
Інвестиції в основний капітал (у фактичних цінах), млн. грн..		2046,387	3303,564	4236,246	5128,208
Частка інвестицій в основний капітал у ВРП, %		22,7	30,2	31,0	

\* складено за даними [7]

Дані табл. 1 свідчать про те, що сума інвестицій в основний капітал у 2008 р. порівняно з 2005 р. збільшилася на 3081,821 млн. грн.. Валове нагромадження основного капіталу протягом 2004-2008 рр. збільшилося з 22,7 % до 31 % валового регіонального продукту. Темпи валового нагромадження в економіці Черкаської області не забезпечують потреб її прискореного розвитку.

Показник валового нагромадження основного капіталу у ВРП Черкаської області помітно корелює з показником економічного зростання. Спостерігається зростання у

2005—2008 роках. Саме в цей період зростає відносний рівень нагромадження основного капіталу. Можна зробити припущення, що нагромадження основного капіталу є функцією продуктивності економіки. Дані про рух основних засобів в економіці Черкаської області наведено в табл. 2.

Таблиця 2 - Основні засоби в економіці Черкаської області

Показники	2000	2005	2006	2007	2008
Основні засоби (у фактичних цінах), млн. грн.	21399	26790	4228	49477	57227
Індекси інвестицій в основний капітал, % до попереднього року	89	68,4	144,3	111,5	94,4

\* складено за даними [7].

Дані, наведені в табл. 2, свідчать, що реальна вартість основних засобів в економіці Черкаської області щороку збільшується. У 2008 р. вартість основних засобів склала 57227 млн. грн., що на 35828 млн. грн. більше ніж у 2000 р.; темп зростання становив 167 %. Індекси інвестицій в основний капітал у 2008 році є найнижчими за останні 4 років, що свідчить про недоліки в інвестиційній політиці регіону.

Для визначення стану динаміки оновлення основних засобів проведемо дослідження введення в дію основних засобів в області (див. табл. 3).

Таблиця 3 - Введені в дію основні засоби в Черкаській області

Показник	2000	2005	2006	2007	2008
Основні засоби (у фактичних цінах), млн. грн.	21399	26790	42228	49477	57227
Введені в дію нових основних засобів (у фактичних цінах), млн. грн.	396	2328	1682	1945	2515
Введені в дію основні засоби у промисловості, % у загальній вартості основних засобів	1,85	8,7	4,0	3,9	4,4
Основні засоби промисловості (у фактичних цінах), млн. грн.	6267	7579	17508	17795	18545
Введені в дію нових основних засобів у промисловості (у фактичних цінах), млн. грн.	122	536	480	545	650
Введені в дію нових основних засобів у галузях переробної промисловості (у фактичних цінах), млн. грн.	105	500	407	437	512
Введені в дію основні засоби у промисловості, % у загальній вартості основних засобів промисловості	1,7	7,1	2,7	3,1	3,5
Введені в дію основні засоби у галузях переробної промисловості, у % від загального обсягу введення	26,5	21,5	24,2	22,5	20,4

\* складено заданими [7].

Дані табл. 3 свідчать про те, що за період, який аналізується, введення в дію нових основних засобів у загальній вартості по Черкаській області зростає з 1,7 % до 3,5 %; введення основних засобів у галузях переробної промисловості зменшилось з 26,5% до 20,4%. Слід зазначити, що у 2008 р. порівняно з 2007 та 2006 роками у галузях обробної промисловості спостерігається зменшення введених у дію основних засобів. Введені в дію основні засоби у промисловості, у загальній вартості основних засобів на кінець 2008 року становлять 4,4 %, що на 0,5 % більше порівняно з попереднім роком. Незважаючи на незначні позитивні зрушення в динаміці, проблема оновлення основних засобів на підприємствах регіону залишається невирішеною.

Рівень фізичного спрацювання і морального старіння основних засобів у Черкаській області є високий. Динаміку ступеня зносу основних засобів за видами економічної діяльності наведено в табл. 4.

Таблиця 4 - Ступінь зносу основних засобів за видами економічної діяльності в Черкаській області

Показник	2000	2005	2006	2007	2008
Усього	42,5	43,6	60,9	63,2	61,3
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	44,0	46,6	42,8	41,0	38,4
Рибальство, рибництво	34,0	36,9	39,8	41Д	43,3
Промисловість	50,1	49,1	74,8	73,9	73,3
добувна промисловість	53,0	52,2	51,4	46,8	47,4
переробна промисловість	50,9	48,7	77,9	77,2	76,8
виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	46,4	50,4	50,2	49,8	47,6
Будівництво	58,0	49,2	45,2	44,5	40,2
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	46,4	20,5	27,0	28,0	27,9
Діяльність готелів та ресторанів	32,6	40,0	48,2	38,2	43,7
Діяльність транспорту та зв'язку	46,2	41,7	61,4	69,8	71Д
Фінансова діяльність	22,6	34,9	27,8	27,3	28,9
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	26,1	34,2	44,3	40,2	39,6
Державне управління	24,1	59,3	57,7	56,2	53,7
Освіта	39,0	50,5	57,8	58,9	59,8
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	33,9	63,3	66,9	67,8	68,2
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	39,8	46,5	46,5	48,1	47,5

складено за даними [7].

Ступінь спрацювання основних фондів у цілому в промисловості регіону у 2000 р. становив 42,5%, і протягом останніх чотирьох років склав більше 6 0%, що є

негативною тенденцією. Вищий ніж в цілому по промисловості ступінь зносу основних засобів спостерігається в такій галузі, як переробна промисловість. Коефіцієнт зносу в даній галузі був найвищим в 2007 році і становив 77,2%, а на кінець 2008 року зменшився на 0,4 % і становить 76,8 %. Таким чином, для відтворення основних фондів у Черкаській області необхідно не тільки використовувати амортизаційні відрахування за призначенням, але й застосовувати інші джерела фінансування, зокрема інвестиції.

Технічний рівень промислових виробництв визначається показниками ефективності використання основних фондів (фондовіддачею, фондомісткістю, фондоозброєністю), обсягами та динамікою інвестування в основний капітал. Результати розрахунків зазначених показників наведено в табл. 5.

Таблиця 5 - Показники використання основних фондів промисловості

Показник	2005	2006	2007	2008
Продукція промисловості (у фактичних цінах), млн. грн.	7493	9192	13303	20055
Основних засобів промисловості, млн. грн.	7579	17508	17795	18545
Середньорічна кількість найманих працівників у промисловості, тис. осіб	75,2	74,1	71,9	71
Фондовіддача, грн./грн.	0,98	0,53	0,75	1,08
Фондомісткість	1,01	1,9	1,34	0,92
Фондоозброєність праці, грн./грн.	100794,5	236275,3	247496,5	261197,2

складено за даними [7].

У 2008 р. фондовіддача основних фондів значно збільшилася порівняно з 2005 роком. Показник фондоозброєності щороку збільшується, що пояснюється зменшенням середньорічної кількості найманих працівників у промисловості. Значний вплив на вікову структуру устаткування здійснює обсяг інвестицій. Проаналізуємо динаміку інвестицій в основний капітал в Черкаській області за 2002-2008 рр. (див. табл. 6).

Таблиця 6 - Динаміка інвестицій в основний капітал за 2002-2008 р.р.

Показник	2002	2005	2006	2007	2008
Інвестиції в основний капітал (у фактичних цінах), млн. грн.	581621	2046387	3303564	4236246	5128208
Інвестиції в основний капітал промисловості (у фактичних цінах), млн. грн.	238402	813215	1082737	1695530	2220689

складено за даними [7].

У 2008 р. в економіку Черкаської області було спрямовано інвестицій в основний капітал на суму 5128208 млн. грн., в тому числі — 2220689 млн. грн. в основний капітал промисловості. Темпи зростання інвестицій в основний капітал у 2002—2008 рр. склали 782%, в основний капітал промисловості — 831%. Темпи зростання валового регіонального продукту у 2004—2008 рр. склали 106%. Отже, темпи зростання інвестицій в основний капітал були вищими від темпів зростання валового регіонального продукту, що є негативним моментом у розвитку економіки Черкаської області.



Активізація інвестиційних процесів в основний капітал значною мірою залежить від розширення джерел фінансування інвестицій. Це має важливе значення для вирішення проблеми структурної перебудови економіки регіону та впровадження досягнень науково-технічного прогресу.

Розглянемо динаміку джерел фінансування інвестицій в основний капітал в економіку Черкаської області (див. табл. 7).

Таблиця 7 - Джерела фінансування інвестицій в основний капітал

Показник	2000	2005	2006	2007	2008
У фактичних цінах, тис. грн.					
Усього	329726	2046387	3303564	4236246	5128208
Кошти державного бюджету	32624	233471	252390	289819	242123
Кошти місцевих бюджетів	6209	41397	71880	95918	111685
Власні кошти підприємств та організацій	235032	1171281	2242685	2619983	3058621
Кредити банків та інших позик	4928	307400	382325	718211	1058888
Кошти іноземних інвесторів	5832	91841	76574	83914	201644
Кошти вітчизняних інвестиційних компаній, фондів		49744	10593	270	4381
Кошти населення на будівництво власних квартир			37847	96094	91770
Кошти населення на індивідуальне житлове будівництво	33223	73012	137719	231237	203737
Інші джерела фінансування	11878	78241	811551	100800	155359
Відсотків до загального обсягу					
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Кошти державного бюджету	9,9	11,4	7,6	6,8	4,7
Кошти місцевих бюджетів	1,9	2,0	2,2	2,3	2,2
Власні кошти підприємств та організацій	71,3	57,3	67,9	61,8	59,6
Кредити банків та інших позик	1,5	15,0	11,6	17,0	20,7
Кошти іноземних інвесторів	1,7	4,5	2,3	2,0	3,9
Кошти вітчизняних інвестиційних компаній, фондів	-	2,4	0,3	0,0	од
Кошти населення на будівництво власних квартир			1,1	2,3	1,8
Кошти населення на індивідуальне житлове будівництво	10,1	3,6	4,2	5,5	4,0
Інші джерела фінансування	3,6	3,8	2,8	2,4	3,0

\* складено за даними [7].

Головним джерелом фінансування інвестицій в основний капітал в економіці Черкаської області є власні кошти підприємств, їхня частка в загальній сумі інвестицій у 2008 р. склала 60,0%, що менше на 11,3% порівняно з 2000 роком. За останній період

спостерігається стабільна тенденція до зростання банківських кредитів та інших позик, а також інвестицій іноземних інвесторів. Так, у 2008 р. їхня частка становила 20,6%, що більше на 19,1% порівняно з 2000 році. Це свідчить про позитивні зрушення в структурі джерел фінансування інвестицій у регіоні. Що стосується інших джерел фінансування, і видатків з бюджетів різних рівнів, то вони зменшуються.

Аналіз статистичних даних свідчить про те, що основним джерелом капітальних інвестицій регіону (майже 60%) як і України в цілому залишаються власні кошти підприємств. Питома вага коштів освоєних за рахунок кредитів банків - 20,6%, за рахунок державного бюджету - 4,7%. Кошти іноземних інвесторів становили 3,9%, місцевих бюджетів - 2,2% загального обсягу.

Зважаючи на те, що питома вага збиткових підприємств як в Україні (33%) так і в області (32,5%) залишається досить високою, для технічного переоснащення підприємств, впровадження інноваційних енергозберігаючих технологій необхідно впроваджувати нові механізми нарощування обсягів додаткових коштів для подальшого розвитку підприємств.

З метою створення умов для активізації інвестиційної діяльності в Черкаській області необхідно:

- удосконалити нормативну базу і прийняти закони щодо регулювання інвестиційної діяльності та поліпшення інвестиційного клімату в регіонах, враховуючи економіку і географічні особливості;

- удосконалити амортизаційну політику для підвищення ролі амортизації як джерела фінансування оновлення основних фондів;

- задіяти заходи контролю за динамікою і структурою кредиту, який надається банками для інвестиційних потреб суб'єктів господарювання в регіоні;

розробити програму розвитку регіонального фондового ринку, спрямовану на створення умов для мобілізації вільних грошових ресурсів населення, підприємницьких структур області та зовнішніх інвесторів для фінансування інвестиційних проектів регіонів;

- надати державні гарантії комерційним банкам, які фінансують реалізацію інвестиційних проектів суб'єктів господарювання;

- використовувати засоби небанківських фінансових установ (страхових компаній, недержавних пенсійних фондів тощо) на основі відповідної нормативно-законодавчої бази.

Для забезпечення економіки України в цілому та Черкаської області зокрема достатніми інвестиціями за обмежених внутрішніх ресурсів необхідно створювати сприятливі умови для залучення іноземних інвестицій, зосередити особливу увагу на прийнятті законодавчих документів.

**Висновки.** Для вирішення проблеми відтворення основних засобів підприємств регіону основним напрямом є активізація інвестиційного забезпечення за рахунок зміни структури інвестицій за джерелами їх фінансування.

Основний акцент у регіональній інвестиційній стратегії необхідно зробити на розвитку тих сфер виробництва, які сприятимуть економічному зростанню регіону. На регіональному рівні необхідно застосовувати нові комплексні підходи до довгострокових відносин, які відповідали б державним інтересам та були пов'язані з європейською інтеграцією та усуненням регіональних диспропорцій.

## Список літератури

1. Дорогунцов С, Федоршцеа А. Інвестиційне забезпечення відтворення основного капіталу в регіонах України//Регіональна економіка.— 2004.— №3. — С. 159-171.
2. Дука А. П. Теорія і практика інвестиційної діяльності. Інвестування: Навч. посібник. — К.: Каравела, 2007.

3. Загонацька Т.Г., Отецький В.Л. Стратегія нарощування інвестиційного потенціалу національної економіки // Фінанси України.— 2006.— №7. — С. 38—49.
4. Крупка ІМ. Макроекономічний аналіз інвестування у трансформаційній Україні. — Львів: Вид. центр ЛНУ ім. І.Франка, 2007,
5. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: Навч. посібник. - К.: ЦУЛ, 2003.
6. Покропшый С.Ф., Колош В.М. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: Навч. посібник. -К.:КНЕУ, 1998.
7. Статистичний щорічник Черкаської області за 2008 рік. — Черкаси, 2008.
8. Червова Л., Назарчук М. Порівняльний аналіз динаміки інвестицій в економіку України // Економіка України.- 2007.- №3. - С 32-40.
9. Шаповалов О.В. Роль місцевих органів влади у створенні сприятливого інвестиційного клімату в Україні // Фінанси України.— 2004.— №7. — С. 68—74.
10. Яценко В.М. Організаційно-економічні проблеми розвитку інвестиційно-інноваційних процесів в Україні // Збірник наукових праці ЧДТУ Серія: Економічні науки. Випуск 11. - Черкаси: ЧДТУ, 2004. -321с.
11. [www.cer.gov.ua](http://www.cer.gov.ua)// Черкаська обласна адміністрація, офіційний портал.

*А. Муренко, О. Коваленко*

**Роль инвестиций в воспроизведении основных фондов ( на примере Черкасской области)**

В статье рассмотрены проблемы увеличения уровня инвестиционного обеспечения Черкасской области как основного источника воспроизводства основных средств. Проведен анализ влияния объемов инвестирования на величину валового регионального продукта, предложены мероприятия с увеличения активизации инвестиционной деятельности в регионе.

*А. Myrenko, O. Kovalenko*

**The role of investments in the basic funds representation (on base of Cherkasy region)**

The article considers the problem of the investment support level increase in Cherkasy region as a source of the fixed assets reproduction. The influence of the investments' volume upon the gross regional product volume analyzed. The means of the investment activization in the region are suggested.

Одержано 17.12.09

**УДК 336.02.316.42(477)**

**І.Л. Загреба, доц., канд. екон. наук**

*Кіровоградській національній технічній університет*

## **Напрями реформування системи соціального страхування в Україні**

Розглянуто сучасний стан системи соціального страхування в країні, обґрунтовано необхідність її удосконалення, запропоновано більш ефективні інструменти реалізації соціальної функції держави. **соціальне страхування, соціальне забезпечення, соціальна допомога, пенсійна реформа**

Прагнення України увійти в Європейський союз неможливе без створення системи правових, організаційних та інших заходів державних і недержавних установ та організацій, що сприятимуть соціальній стабільності в суспільстві, створенню умов для зростання добробуту, забезпечення належного рівня та якості життя населення. Найважливішим аспектом цієї проблеми, віддзеркаленням місця людини в системі державної політики є стан її соціального захисту та надання соціальних гарантій. Існує необхідність створення ефективного механізму управління соціальними процесами в країні, зокрема, шляхом побудови сучасної системи соціального страхування.

Ця проблема багато років активно досліджується вітчизняними вченими. Цікавими є роботи Гнибіденка І.Ф. щодо впливу світової фінансової кризи на соціальну сферу України; Терещенка Г.М., Мусатової Т.А. щодо проблем розвитку недержавного пенсійного страхування в Україні; Нікіфорова П.О., Вольської А.О. щодо боротьби з безробіттям; Базилевич В.Д., Приймак В.І., Карчевської О.І. про сучасне страхування та його роль у соціальному захисті; Лісового А.В., Поснової Т.В. про бюджетне забезпечення соціальної функції держави та ін.

При цьому загально визнаною є недосконалість діючої в Україні системи соціального страхування та необхідність її подальшого реформування.

Мета даної роботи полягає у визначенні ефективності вітчизняної системи соціального страхування, потреби диверсифікації джерел фінансування соціальної підтримки малозабезпечених членів суспільства, в обґрунтуванні пропозицій щодо подальшого збільшення рівня державних соціальних гарантій для найменш захищених категорій громадян.

Стан економіки в умовах фінансової кризи зумовлений рядом об'єктивних факторів, пов'язаних із зниженням ефективності господарювання та спадом виробництва, високою інфляцією, внаслідок чого відбувається істотне зниження реальної заробітної плати, пенсій, рівня життя значної частини населення.

У таких економічних умовах необхідне посилення заходів, спрямованих на пом'якшення негативних наслідків спаду рівня життя пенсіонерів і на часткову компенсацію втрат найменш забезпеченим верствам населення, удосконалення механізмів захисту доходів пенсіонерів, інвалідів, одиноких громадян похилого віку.

Зокрема, у пенсійному забезпеченні громадян України основними проблемами є:

- низький рівень пенсійного забезпечення;
- майже відсутня диференціація розмірів пенсій;
- наявність значних переваг та пільг у пенсійному забезпеченні окремих категорій працівників при майже однаковому рівні відрахувань на пенсійне забезпечення;
- несвоєчасна сплата страхових внесків до Пенсійного фонду України, що зумовлює заборгованість з виплати пенсій.

У пенсійному забезпеченні принцип страхування реалізується не повною мірою і, по суті, воно носить адміністративно-розподільний характер, не забезпечує залежності розміру пенсії від розміру сплачених внесків. За рахунок страхових внесків проводяться окремі види виплат, які не пов'язані з трудовим вкладом, не залежать від участі у фінансуванні пенсійного забезпечення.

Не забезпечується взаємозв'язок між трудовою діяльністю працівника і розміром його пенсії, а також відсутня заінтересованість працівника у формуванні пенсійного бюджету.

На стан пенсійного забезпечення громадян України негативно впливають:

- демографічні процеси (старіння населення, зменшення працездатного населення), наслідками яких є збільшення чисельності отримувачів пенсій та зменшення платників страхових внесків;
- зменшення чисельності зайнятого населення;
- несприятливе співвідношення тривалості періоду сплати внесків на пенсійне забезпечення і періоду, протягом якого виплачується пенсія;
- велика кількість різного роду пільгових і прирівняних до них категорій пенсіонерів.

Внаслідок низького рівня народжуваності на 1000 осіб працездатного віку припадає більше 400 осіб пенсійного віку. За прогнозними розрахунками до 2026 року ситуація значно погіршиться: в 2016 році на 1000 осіб працездатного віку припадатиме 446, а в 2026 році - 561 особа пенсійного віку. В 2046 році частка населення пенсійного віку зросте до 35% загальної чисельності населення України.

Чисельність платників внесків на пенсійне страхування зараз становить 15,2 млн. осіб, а чисельність пенсіонерів – 13,8 млн., тобто вже сьогодні середній платник внесків фінансує 90,8% середньої пенсії, а в окремих регіонах - і більше. При цьому, частка пенсійних видатків у ВВП країни вже перевищує 15%.

Якщо не вжити заходів, то через зростання демографічного навантаження пенсійна система не здатна буде забезпечувати існуючий рівень заміщення пенсіями втраченого заробітку та оптимальну диференціацію пенсій.

Напрями реформування пенсійної системи в Україні були визначені більше 10 років тому та закріплені у прийнятих Верховною Радою України у 2003 році законах України “Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування” та “Про недержавне пенсійне забезпечення”. Згідно із затвердженою моделлю системи пенсійного забезпечення передбачене створення трирівневої пенсійної системи: солідарна система загальнообов’язкового державного пенсійного страхування (I рівень); накопичувальна система загальнообов’язкового державного пенсійного страхування (II рівень); система недержавного пенсійного забезпечення (III рівень). З 2004 року впроваджено солідарну систему загальнообов’язкового державного пенсійного страхування та систему недержавного пенсійного забезпечення. Накопичувальна система загальнообов’язкового державного пенсійного страхування не запроваджена.

Завдяки реалізації в 2008 році законодавчих змін щодо актуалізації заробітку, який враховується при призначенні (перерахунках) пенсій (виходячи з розміру середньої заробітної плати, з якої сплачувались страхові внески, за 2006 рік – 928,81 грн.), та підвищення вартості року страхового стажу з 1% до 1,2% з 1 січня 2008 року (а з 1 жовтня 2008 року до 1,35%) відновлено диференціацію розмірів пенсій для 8 млн. пенсіонерів (близько 60% від їх загальної чисельності) та підвищено коефіцієнт заміщення пенсією втраченого заробітку з 36,5% станом на 1 січня 2004 року до 49,3 % - на 1 січня 2008 року. Проте вплив одноразової актуалізації на базі нового показника заробітної плати є короткотерміновим – якщо основний розмір пенсій постійно не

осучаснюється, вже найближчим часом він знов стає нижчим за мінімальний розмір, тобто досягнута диференціація нівелюється.

Незважаючи на ті заходи, які здійснюються у зв'язку з переглядом Єдиної тарифної сітки та розміру мінімальної заробітної плати, близько третини працюючих сплачує страхові внески із зарплати не вище мінімального її розміру. Окремі категорії осіб користуються пільгами із сплати страхових внесків (спрощена система оподаткування). Все це звужує базу нарахування страхових внесків та може привести до зниження пенсійних виплат у майбутньому. При цьому, розмір пенсійного збору залишається надзвичайно високим (33,2% фонду оплати праці для роботодавців та 2–5% нарахованої заробітної плати для найманих працівників), що стримує зростання легальної заробітної плати, а отже, й бази справляння страхових внесків.

Пенсійна система працює в умовах максимального фінансового напруження, не забезпечуючи при цьому достатнього задоволення потреб пенсіонерів, які з виходом на пенсію втрачають половину свого заробітку.

Законодавчо визначено основи запровадження накопичувальної системи пенсійного страхування, але не встановлено порядок перерахування до неї страхових внесків, не створено її організаційну структуру.

У системі недержавного пенсійного забезпечення від початку діяльності її учасниками стали 407,8 тис. осіб, вартість активів, сформованих пенсійними фондами, становить 404 млн. гривень. Таким чином, можливості системи недержавного пенсійного забезпечення для вирішення проблем пенсійного забезпечення населення ще не реалізовані.

Підводячи підсумок здійсненим, починаючи з 1 січня 2004 року, заходам з реформування пенсійної системи, стає очевидним необхідність як значної активізації процесів дальшого проведення реформи, так і їх корегування з урахуванням накопиченого досвіду та соціально-економічного стану в країні. При цьому напрямом реформування пенсійної системи нині має стати значне посилення ролі накопичувальних складових пенсійної системи як фактору диверсифікації джерел доходів, забезпечення належного рівня заміщення заробітної плати пенсією та мобілізації довгострокових інвестиційних ресурсів, необхідних для модернізації вітчизняної економіки і, як наслідок, зростання бази справляння страхових внесків.

Відповідно до кодифікації МОП термін "соціальне забезпечення" включає: соціальне страхування, соціальну допомогу, державну допомогу, що фінансується за рахунок податків; провідентційні (ощадні) фонди тощо.

Концепція соціального забезпечення населення України, яка була схвалена Верховною Радою у 1993 році, передбачила такий же підхід до предмета і співвідношення вказаних понять, зазначивши, що "система конкретних форм соціального забезпечення населення включає: матеріальне забезпечення шляхом соціального страхування у разі безробіття, тимчасової або постійної непрацездатності та соціальну допомогу непрацездатним і малозабезпеченим громадянам".

Конституція України, прийнята парламентом у 1996 році, закріпила право громадян на соціальне забезпечення у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом, за рахунок коштів загальнообов'язкового державного соціального страхування, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення.

Соціальне страхування можна визначити як соціальну систему, що ставить за мету створення загальнонаціональної організації взаємодопомоги обов'язкового характеру, яка зможе діяти з найвищою ефективністю лише у тому випадку, якщо вона буде всеосяжною як з точки зору охоплення нею населення, так і з точки зору покриття

ризиків. Кінцева мета полягає в реалізації плану, який захищав би всі верстви населення від усієї сукупності факторів нестабільності.

Основні характеристики соціального страхування:

- соціальне страхування фінансується із внесків, які акумулюються у спеціальних фондах, за рахунок яких виплачуються пенсії та допомога;
- обов'язкова участь працівників (за деякими винятками);
- надлишок коштів у фондах інвестується для отримання додаткового доходу;
- особисте право на пенсію чи допомогу гарантується наявним обліком внесків без застосування процедури перевірки доходів або нужденності;
- розмір внеску та виплати часто залежить від того, скільки застрахована особа заробляє або заробляла раніше.

Переважають такі чотири джерела фінансування соціального страхування:

- певний відсоток від застрахованих заробітків, що сплачується працівниками;
- відсоток від застрахованого фонду заробітної плати, що сплачується роботодавцем;
- державна участь за рахунок загальних або спеціальних податків;
- інші надходження (наприклад, за рахунок продажу державної власності, державних боргових запозичень, доходу від інвестування надлишкових страхових коштів тощо).

Якщо метою є забезпечення мінімального доходу (прожиткового мінімуму) чи певних стандартів послуг для всього населення країни, тоді найчастіше вдаються до фінансування з державного бюджету, за рахунок загальних податкових надходжень. Фінансування через загальні податки переважно пов'язане з універсальними схемами соціального забезпечення, тобто коли єдині за розміром допомоги чи пенсії виплачують усім громадянам або резидентам, без урахування фактора доходів, зайнятості, матеріального стану і джерел існування.

Якщо ж метою є заміщення втраченого заробітку (доходу) за умови настання певного соціального ризику (старість, інвалідність, безробіття, хвороба тощо), тоді переважає фінансування за рахунок страхових внесків як відсоток від заробітку.

До основних організаційних принципів соціального забезпечення належать: страхування, забезпечення та опіка (допомога).

Характерною рисою принципу страхування є те, що фінансування соціальних виплат здійснюється за рахунок внесків до соціального страхування, а також тісна взаємозалежність між внесками і обсягом соціальних виплат (послуг). Тобто, соціальні виплати еквівалентні або майже еквівалентні внескам. Тим самим принцип страхування, що застосовується як в приватних страхових компаніях, так і в системі соціального страхування, найкраще відповідає ринковим принципам справедливості винагороди відповідно до особистого вкладу та особистої відповідальності. Поряд з цим принцип страхування доповнюється в рамках системи соціального страхування тим, що при наданні допомоги, крім орієнтації на індивідуальні внески, мають значення і елементи солідарного перерозподілу.

Принцип забезпечення полягає в тому, що фінансування соціальних виплат здійснюється за рахунок загальних податків. Допомога надається незалежно від сплачених раніше внесків, сторонні доходи або майновий стан одержувача допомоги не враховується. Система соціального забезпечення, побудована на принципі забезпечення, залежна від стану державного бюджету та від політичної мети уряду, який перебуває при владі. Система, що побудована на фінансуванні із джерел платників податків, не завжди може працювати стабільно. При перевантаженні державних фінансів (наприклад, під час фінансової кризи) або ж у напружені для бюджету моменти можуть бути затримки чи навіть зменшення розмірів соціальних виплат, інші негативні наслідки.

Принцип опіки (допомоги) характеризується тим, що соціальна допомога зорієнтована на індивідуальну нужденність одержувача, а фінансування здійснюється із бюджету. Розмір допомоги не залежить від раніше сплачених внесків. Однак допомога надається лише у випадку неможливості для одержувача самостійно вийти із скрутного становища за рахунок власних доходів і майна.

Всі три принципи організації соціальної безпеки в країнах з ринковою економікою займають у соціальній політиці своє місце. Їх не можна протиставляти один одному. Лише завдяки поєднанню цих принципів, взаємодії страхування, забезпечення та опіки система соціального забезпечення в цілому здатна ефективно виконувати свої завдання.

Відповідно до Основ законодавства про загальнообов'язкове державне соціальне страхування, ухвалених у січні 1998 року, в Україні мало бути п'ять видів соціального страхування:

- а) пенсійне;
- б) на випадок безробіття;
- в) у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням;
- г) від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності;
- д) медичне.

Нині діють перші чотири програми

Одним із інформаційних джерел, необхідних для прийняття управлінських рішень щодо формування завдань, стратегій та заходів подальшого реформування соціальної політики та системи соціального захисту, є соціально-демографічні обстеження з питань базової захищеності населення, що проводились органами державної статистики України за підтримки Міжнародної організації праці та ПРООН. Отримана інформаційна база за результатами декількох раундів вищезазначених обстежень стала необхідною частиною для формування системи соціального моніторингу як складової механізму інформаційного забезпечення соціальної політики держави.

Базовим державним соціальним стандартом у сфері доходів населення визначено прожитковий мінімум, який затверджується законом і на основі якого визначаються розміри мінімальної заробітної плати та мінімальної пенсії за віком, неоподатковуваний мінімум доходів громадян, розміри державної соціальної допомоги, виплат за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням, розміри інших видів соціальних виплат. Прожитковий мінімум застосовується також для загальної оцінки рівня життя в Україні, що є основою для реалізації соціальної політики та розроблення державних соціальних програм.

Опитування виявило, що мінімальний середньомісячний грошовий дохід на одного члена сім'ї, який би гарантував достойне існування, майже в 3 рази перевищує офіційно встановлений прожитковий мінімум. Більше половини респондентів мають середньодушовий сукупний дохід на рівні, нижчому за офіційно встановлений прожитковий мінімум.

Результати даного обстеження ще раз підкреслили досить значний рівень безробіття серед населення. Серед опитаних безробітних допомогу по безробіттю у розмірі майже всього попереднього заробітку одержували 6,4% зареєстрованих безробітних, більше ніж 50% заробітку – у 30,2%, приблизно 50% – у 33%, від 25 до 49% – у 18,5% та менш ніж 25% – у 11,9%.

Питома вага працюючих, які вважають умови своєї роботи небезпечними або дуже небезпечними становить 23,7%.



Відстежити соціальні загрози, визначити тенденції їх впливу на людину, а також оцінити ступінь соціальної захищеності через реалізацію соціальних потреб, інтересів, прав людини й можливостей їх реалізації вкрай необхідно для формування якісних та ефективних управлінських рішень на державному та регіональному рівнях:

- вирішення проблем зайнятості населення і обґрунтування механізмів регулювання на ринку праці України в умовах СОТ як важливих факторів конкурентоспроможності економіки: відповідна соціально-економічна політика щодо продуктивності праці, підвищення якості робочих місць, відповідного рівня заробітної плати, програми щодо підвищення якості трудового потенціалу з відповідною професійною освітою, захисту від безробіття;

- здійснення заходів, спрямованих на повернення незайнятого населення до суспільно-корисної діяльності, започаткування власної справи і т. ін;

- удосконалення форм і методів діяльності органів місцевої влади та місцевого самоврядування щодо забезпечення зайнятості населення у сільській місцевості, зокрема, запровадження програмно-цільових підходів щодо розвитку продуктивних сил на селі, активізації підприємницької діяльності та підвищення економічної активності сільського населення;

- на основі міжнародних норм та досвіду розвинутих країн введення в Україні диференційованого розміру мінімальної заробітної плати. Можливі два підходи щодо вирішення цього питання:

- 1) встановлення диференційованих рівнів мінімальної заробітної плати відповідно до диференціації регіональних фактичних прожиткових мінімумів;

- 2) диференціація мінімальної заробітної плати в сільських поселеннях до 85% від прожиткового мінімуму;

- подальший розвиток пенсійної системи України і, зокрема, запровадження накопичувальної системи, його вплив на фінансовий стан системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та напрацювання пропозицій щодо заходів подальшого розвитку пенсійної системи;

- запровадження та ефективне функціонування обов'язкових професійних пенсійних систем в Україні;

- підвищення ефективності системи соціальної допомоги, визначення потреби в бюджетних коштах на надання державної соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям;

- розробка прогнозу створення робочих місць у регіонах на основі інноваційної моделі розвитку та визначення впливу соціально-економічних чинників на розширення сфери застосування праці;

- реформування адміністративної системи соціального страхування через: створення єдиної системи збору та обліку страхових внесків і запровадження єдиного соціального внеску; перерозподіл структури страхових внесків до фондів соціального страхування між роботодавцями та працівниками з одночасним підвищенням розміру заробітної плати; звільнення системи соціального страхування від фінансування заходів нестрахового характеру; упорядкування виплат застрахованим особам залежно від участі у страховій системі; поступове підвищення мінімальних розмірів страхових виплат до прожиткового мінімуму;

- запровадження медичного страхування.

Серед основних напрямів соціальної політики є забезпечення надійного соціального захисту громадян через розвиток та удосконалення системи загальнообов'язкового державного соціального страхування з одночасним зменшенням фінансового навантаження на фонд оплати праці.

## Список літератури

1. Указ Президента України «Про основні напрями реформування пенсійного забезпечення в Україні» N 291/98 від 13 квітня 1998 року.
2. Розпорядження Кабінету міністрів України про схвалення Концепції дальшого проведення пенсійної реформи в Україні. 2008 р.
3. Гнибіденко І.Ф. Вплив світової фінансово-економічної кризи на соціальну сферу України. // Економіка України, № 7. 2009 р.
4. Терещенко Г.М., Мусатова Т.А. Проблеми розвитку недержавного пенсійного страхування в Україні. // Фінанси України, № 12, 2008 р.
5. Тропіна В.Б. Бюджетне забезпечення соціальної функції держави в Україні. // Фінанси України, №5. 2008 р.
6. <http://www.me.gov.ua>.
7. <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. <http://www.rada.gov.ua>.
9. [http://www.pension.kiev.ua/pensref/publs/Other/soc\\_strah.html](http://www.pension.kiev.ua/pensref/publs/Other/soc_strah.html).

*И. Загреба*

### **Направления реформирования системы социального страхования в Украине**

Рассмотрено современное состояние системы социального страхования в стране, обоснована необходимость ее усовершенствования, предложены более эффективные инструменты реализации социальной функции государства.

*I. Zagreba*

### **Reforming directions of social insurance system in Ukraine**

The modern system of social insurance in the country, the necessity of the improvements proposed more effective instruments for achieving the social function of the state are considered in the article.

Одержано 22.12.09

УДК 336. 77: 338.3

**Г.І. Міокова, доц., канд. екон. наук**

*Кіровоградський національний технічний університет*

## Управління залученням запозичень суб'єктами господарювання

В статті розглянуто процес управління залученням позикового капіталу, а також показники, врахування яких при формуванні фінансової структури капіталу дає можливість її оптимізувати.

**управління залученням запозичень, правила фінансування, середньозважена вартість капіталу, структура капіталу**

Головною економічною базою створення і розвитку суб'єктів господарювання є капітал. Він характеризує фінансові ресурси підприємства, є основним фактором виробництва, головним джерелом фінансування отримання доходів. Структура капіталу, його динаміка є важливими показниками рівня ефективності господарської діяльності підприємств. За джерелами формування капітал поділяється на власний і позиковий. Підприємства, які в своїй діяльності використовують лише власний капітал, є абсолютно фінансово стійкими і по мірі залучення запозичень фінансова стійкість знижується, а надмірне залучення позикових коштів може призвести до кризового стану. Водночас підприємство, яке використовує у своїй діяльності лише власний капітал, не завжди має можливість за сприятливої кон'юнктури ринку швидкими темпами оновлювати виробничі фонди, впроваджувати нові технології, що дає можливість збільшувати масштаби виробництва, прибутковості господарської діяльності тощо.

Розвиток ринкової економіки зумовлює поглиблене вивчення проблем управління фінансовою діяльністю суб'єктами господарювання, передусім формування і використання капіталу і, зокрема, позикового. В умовах розвитку вітчизняного фінансового ринку, його сегментів та інфраструктурних елементів порушені питання набувають все більшого значення, що обумовлює актуальність дослідження. Цій проблемі присвячені роботи вітчизняних і зарубіжних науковців: Є. Балабанова, І. Бланка, Е. Брігхема, В. Бочарова, О. Мозгового, А. Пересади, А. Поддєрьогіна, О. Терещенка та інших. Разом з тим сьогодні потребують поглибленого вивчення питання формування і використання позикових коштів.

У даній статті поставлено за мету обґрунтування методів удосконалення процесу залучення запозичень, що дає можливість оптимізувати структуру капіталу для забезпечення фінансової стійкості підприємств.

Призначенням запозичень суб'єктів господарювання є підвищення ефективності діяльності та інвестування розвитку.

До основних чинників, які спонукають підприємства використовувати позикові кошти можна віднести:

- розбіжності за термінами виготовлення продукції, надходження її до споживачів і отримання оплати обумовлює несвоєчасне надходження коштів на підприємство, що призводить до нестачі оборотних активів. Така нестача, як правило, покривається короткостроковими позиками.

- оновлення виробничої бази, її розширення, модернізація за рахунок тезавраці прибутку та використання інших власних фінансових ресурсів не може бути

повністю забезпеченим, тому реалізація інвестиційних програм, спрямованих на економічне зростання, передбачає залучення довгострокового позикового капіталу.

Реальний доступ до запозичень всім формам підприємства забезпечує розвинутий фінансовий ринок.

Запозичення характеризуються такими ознаками:

- джерела запозичень (залучені із зовнішніх джерел на кредитному і фондовому ринках; залучені із внутрішніх джерел підприємства у формі поточних зобов'язань за розрахунками);

- мета залучення (забезпечення відтворення необоротних активів, поповнення оборотних активів, для інших господарських або соціальних потреб);

- форма залучення (у грошовій формі, у товарній формі, у формі нематеріальних активів);

- методи залучення (позики на кредитному ринку, на ринку цінних паперів, на товарному ринку);

- терміни залучення (короткостроковий та довгостроковий періоди);

- форма забезпечення (забезпечені заставою, гарантією, поручительством, незабезпечені);

- методи погашення (одноразові платежі, періодичні рівномірні виплати, регресія платежів);

- методи оплати позики (ставка процента, дисконтна ставка процента, товарна форма оплати).

Управління залученням запозичень – це цілеспрямований процес їх формування з різних джерел і в різних формах в відповідності з потребами підприємства в позикових коштах на кожному етапі його розвитку.

Залучення позикових коштів є складовою фінансової стратегії підприємства, яка передбачає забезпечення найбільш ефективних форм і умов використання запозичень.

Процес залучення запозичень складається з таких етапів:

- а) аналіз залучення і використання позикових коштів в попередньому періоді (виявлення обсягів, складу, форм запозичень, а також оцінка ефективності їх використання);

- б) визначення мети залучення позикових коштів в майбутньому періоді (поповнення необхідного обсягу постійної частини оборотних активів забезпечення формування змінної частини оборотних активів, формування належного обсягу інвестиційних ресурсів; забезпечення соціально-побутових потреб працівників підприємства; інші тимчасові потреби);

- в) визначення допустимого обсягу залучення позикових коштів (максимальний обсяг запозичень обумовлений забезпеченням достатньої фінансової стійкості підприємства, яка оцінюється з позиції як позичальника, так і кредитора, що може призвести до зниження вартості майбутніх залучень);

- г) оцінка вартості залучення позикових коштів (результати такої оцінки лежать в основі розробки управлінських рішень відносно вибору альтернативних джерел залучення запозичень, які забезпечують потреби підприємства у фінансових ресурсах);

- д) визначення співвідношення обсягів короткострокових і довгострокових запозичень (розрахунок необхідного обсягу позикових коштів в межах кожного періоду здійснюється в розрізі окремих цільових спрямувань їх майбутнього використання. Метою таких розрахунків є встановлення термінів використання запозичень для оптимізації співвідношення довгострокових і короткострокових їх видів. В процесі цих розрахунків визначається повний і середній термін використання запозичень);

е) визначення форм залучення позикових коштів ці форми диференціюються у розрізі фінансового кредиту, комерційного кредиту, інших форм. Вибір форм залежить від мети і специфіки господарської діяльності підприємства);

є) визначення складу основних кредиторів (склад кредиторів визначається формами залучення запозичень. Основними кредиторами підприємства є комерційні банки, постійні постачальники з якими встановлені тривалі комерційні зв'язки);

ж) формування ефективних умов залучення кредитів ( до найважливіших умов належать: термін надання кредиту; процентна ставка за кредит; виплата суми процента; виплата основної суми боргу; інші умови пов'язані з отриманням позики);

з) забезпечення ефективного використання кредиту ( критеріями такої ефективності виступають показники оборотності та рентабельності позикового капіталу);

і) забезпечення своєчасних розрахунків за отриманими позиками (платежі по обслуговуванню кредитів включаються в платіжний календар і контролюються в процесі моніторингу поточної фінансової діяльності).

Управління залученням запозичень передбачає:

- формування інформаційної бази для управління позиковим капіталом;
- розрахунок потреби у капіталі на основі прогнозу операційної та інвестиційної діяльності;

- визначення можливостей залучення власного капіталу;

- визначення потреби у позиковому капіталі;

- вибір оптимальних джерел та умов залучення запозичень;

- оцінювання ефективності формування позикового капіталу;

- забезпечення реалізації політики залучення підприємствами запозичень;

- аналіз ефективності використання запозичень.

Наслідком незадовільного управління залученням запозичень є невиконання елементарних вимог, щодо формування окремих позицій активів і пасивів. З метою дотримання фінансової рівноваги на підприємстві, забезпечення стабільної платоспроможності та ліквідності під час прийняття рішень стосовно джерел покриття потреби в капіталі слід дотримуватися правил фінансування, до яких належить:

- золоте правило фінансування;

- золоте правило балансу;

- правила ліквідності;

- правило вертикальної структури капіталу.

Золоте правило фінансування називають також золотим банківським правилом, або узгодженості строків. Відповідно до цього правила фінансовий капітал повинен бути мобілізований на строк не менший від того, на який даний капітал заморожується в необоротних та оборотних активах суб'єктів господарювання. Дотримання вимог золотого правила фінансування забезпечує підприємству стабільну ліквідність та платоспроможність.

При використанні золотого правила фінансування слід керуватися такими умовами:

$$ДА / ДЗ \leq 1; \quad (1)$$

$$КА / КЗ \geq 1, \quad (2)$$

де ДА – довгострокові активи;

ДЗ – довгострокові зобов'язання;

КА – короткострокові активи;

КЗ – короткострокові зобов'язання.

Золоте правило балансу можна розглядати як більш конкретизовану форму правила узгодженості (конгруентності, паралельності) строків. З метою досягнення

паралельності строків мобілізації і використання фінансових ресурсів слід керуватися такими умовами:

$$(ВК + ДЗ) / НА \geq 1; \quad (3)$$

$$(ВК + ДЗ) / (НА + ДОА) \geq 1, \quad (4)$$

де ВК – Власний капітал;

ДЗ – Довгострокові запозичення;

НА – Необоротні активи;

ДОА – Довгострокові оборотні активи.

Але в практичній роботі, аналізуючи дотримання підприємством золотого правила фінансування та золотого правила балансу виникає проблема зіставлення окремих статей активу і пасиву балансу. Це пов'язано з тим, що в балансі не відображається які саме активи профінансовано за рахунок власного капіталу, довгострокових і короткострокових запозичень. Тому управління залученням та використанням запозичень як і загальної суми капіталу слід здійснювати на стадії планування потреби в ресурсах та джерел її покриття.

Вертикальне правило фінансування (правило вертикальної структури капіталу) пов'язане з аналізом складу та структури джерел формування капіталу. Це правило вимагає дотримання певного співвідношення між власним і позиковим капіталом підприємства.

Результати аналізу структури капіталу використовуються під час прийняття рішень щодо фінансування, зокрема при оцінці інвестиційної привабливості, кредитоспроможності, санаційної спроможності.

До основних показників, які характеризують структуру капіталу належать :

- коефіцієнт автономії (Ка)

$$К = ВК / ВБ; \quad (5)$$

- коефіцієнт фінансової незалежності (Кфн)

$$К_{фн} = (ВК + ДЗ) / ВБ; \quad (6)$$

- коефіцієнт фінансової залежності (Кфз)

$$К_{фз} = ВБ / ВК; \quad (7)$$

- коефіцієнт концентрації позикового капіталу (Ккпк)

$$К_{кпк} = ПК / ВБ; \quad (8)$$

- коефіцієнт заборгованості (Кз)

$$Кз = ПКап / ВК, \quad (9)$$

де ВБ – валюта балансу;

ПК – позикові кошти;

ПКап – позичковий капітал.

Розраховані показники структури капіталу порівнюються з нормативними або середніми по галузі. Якщо їх значення знаходиться в межах рекомендованих значень і є відносно стабільними, то прийнято вважати, що ризики структури капіталу є низькими. Для більшої об'єктивності в процесі аналізу структури капіталу слід визначати рівень відхилення фактичних значень показників структури капіталу конкретного підприємства не лише від середньогалузевих значень вітчизняних підприємств, а й у світовому розрізі, оскільки саме середньогалузеві значення показників структури капіталу в країнах з розвинутою ринковою економікою повинні служити орієнтиром для вітчизняних підприємств.

Важливим параметром, який слід врахувати при формуванні політики управління запозиченнями, є вартість капіталу. Вартість капіталу – це плата за користування залученими фінансовими ресурсами, в тому числі сплата процентів, дивідендів, комісійних, негативних курсових різниць, інші затрати. Вважається, що чим гірша структура капіталу, тим вища його середньозважена вартість.

Вартість запозичень як і капіталу в цілому, який є одним із важливих факторів виробництва формує як і інші фактори рівень операційних і інвестиційних витрат підприємства. Ця концепція є однією з базових в системі управління фінансовою діяльністю підприємства. При цьому вона передбачає як визначення вартості залучення запозичень, так і визначає напрями господарської діяльності в цілому.

Важливість оцінки вартості запозичень при управлінні грошовими потоками (як позитивними, так і негативними), формування чистого грошового потоку від фінансової діяльності потребує коректного розрахунку цього показника на всіх етапах розвитку підприємства.

При визначенні вартості капіталу необхідно:

- здійснити попередню поелементну оцінку вартості запозичень;
- здійснити узагальнюючу оцінку вартості запозичень;
- співставити вартість власного капіталу і запозичень;
- визначити фактори, які впливають на вартість запозичень;
- визначити взаємозв'язок поточної і майбутньої середньозваженої вартості запозичень підприємства;
- визначення межі ефективного використання запозичень.

Вартість капіталу може суттєво вплинути на показник ефективності будь-якої операції, що здійснює підприємство. Вона є однією з найважливіших змінних в оцінці бізнесу, яка визначається ринком і може майже повністю знаходитися поза контролем. Ринок встановлює базову безризикову очікувану ставку доходу і величину премії, що вимагає інвестор в обмін на прийняття на себе ризиків різних рівнів.

Формуючи капітал фінансовий менеджер повинен обирати джерела, попередньо оцінюючи вартість цих ресурсів, ступінь фінансового ризику, а також можливі наслідки впливу цих рішень на фінансову стійкість підприємства.

Знаючи вартість капіталу, що залучається з різних джерел, можна визначити середньозважену вартість капіталу фірми.

Якщо всі можливі джерела фінансових ресурсів об'єднати в дві групи (власні та залучені) можна визначити середньозважену вартість капіталу на основі використання такої моделі:

$$СЗВК = СВ * ПВ + СП * ПП,$$

де СЗВК – середньозважена вартість капіталу;

СВ – очікувана ставка вартості власного капіталу;

СП – очікувана ставка вартості позикового капіталу;

ПВ – частка власного капіталу в загальній сумі фінансових ресурсів;

ПП – частка позикового капіталу в загальній сумі фінансових ресурсів;

$$ПВ = ВК / К,$$

де К – загальна сума фінансових ресурсів;

$$ПП = ПК / К,$$

де ПК – позиковий капітал;

$$СЗВК = СВ * ВК / К + СП * ПК / К.$$

Середньозважена вартість капіталу показує середню дохідність якої очікують власники та кредитори вкладаючи кошти в підприємство. Вона залежить від структури капіталу і ціни залучення капіталу із різних джерел. Зазначену модуль можна деталізувати, виокремивши власний і позичковий капітал, за елементами, які входять до її складу.

З метою оптимізації управлінських рішень щодо залучення зовнішніх запозичень доцільно позичковий капітал поділити на:

- довгострокові банківські кредити;
- короткострокові банківські кредити;

- комерційні позики;
  - облігаційні позики та інші фінансові зобов'язання.
- Очікувана ставка вартості позичкового капіталу залежить від таких факторів:
- загальна економічна кон'юнктура на ринку позикових коштів;
  - попит і пропозиція на кредитному ринку;
  - регулюючі дії держави на ринку позикових коштів;
  - види та об'єкти кредиту;
  - строк кредитування;
  - фінансовий стан позичальника;
  - міра кредитного ризику;
  - наявність або брак гарантій своєчасного повернення боргу.

Очікувана ставка вартості позичкового капіталу визначається на основі аналізу фінансових відносин підприємства з його кредиторами і включає всі витрати, пов'язані із залученням запозичень, в тому числі процентні платежі, дизажіо, різного роду збори тощо.

Ціна окремих джерел фінансових ресурсів, а також структура капіталу постійно змінюється з плином часу та під впливом різних чинників. Одним із таких чинників є розширення обсягу нових інвестицій.

Сучасні підприємства працюють в умовах високих темпів розвитку науково-технічного прогресу. Якщо суб'єкти господарювання прагнуть працювати в ринковому середовищі, вони не можуть залишатися осторонь впровадження нового прогресивного обладнання, нових матеріалів, технологій.

Фінансувати впровадження досягнень науково-технічного прогресу без обмеження фінансування поточної операційної діяльності власними коштами практично неможливо. Позики надають можливість розвитку, підвищення прибутковості підприємства, водночас зумовлюють певний рівень фінансового ризику. Для того, щоб не втратити платоспроможність, фінансову стійкість, при формуванні оптимальної структури капіталу слід враховувати ефект фінансового важеля (лівериджу).

Таким чином рівень ефективності господарської діяльності суб'єктів господарювання визначається цілеспрямованим формуванням як загального обсягу капіталу, так і його запозичень. Основною метою формування запозичень підприємства є задоволення потреби в придбанні необхідних активів і оптимізації їх структури з позицій забезпечення умов ефективного їх використання.

## Список літератури

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. - К.: НИКА-ЦЕНТР, Эльга, 1998. – 544 с.
2. Брігхем Є.Ф. Основы финансового менеджмента. / Пер. з англ. – К.: Молодь, 1997. – 1000 с.
3. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання. Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.

*Г. Миокова*

### **Управление привлечением займов субъектами хозяйствования**

В статье рассмотрено процесс управления привлечением заемного капитала, а также показатели, использование которых при формировании структуры капитала позволяют оптимизировать ее.

*G. Miokova*

### **Attraction control of loaned capital of management subjects**

The process of attraction control of loaned capital and indexes the using of which in formation of capital structure allow to optimize it are considered in the article.

Одержано 22.12.09



УДК 338.912;330.341.1

К.С. Салига, доц., канд. екон. наук

Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

## Результати запровадження інноваційного проекту на різних рівнях управління підприємством

В статті представлено методи розрахунку результатів інноваційного проекту на рівні підприємства та його структурних підрозділів, які враховують принципи відповідності їх витратам. Результатом авансованих (використаних) споживаних інвестицій є товарна (реалізована) продукція за один оборот авансованих (використаних) оборотних коштів. Результатом авансованих (використаних) споживаних інвестицій є річний обсяг товарної (реалізованої) продукції, а аналогічних кумулятивних інвестицій – кумулятивний обсяг товарної (реалізованої) продукції

**результати, інновація, проект, підприємство, структурний підрозділ**

**Актуальність проблеми.** Підприємство, у тому числі інноваційне, випускає продукцію, виконує певні послуги, роботи, функції. Кінцевий продукт на рівні підприємства – показник обсягу виробництва – набуває натуральної або грошової форми. Кожна проміжна ланка (цех, ділянка, робоче місце) здійснює свій внесок у виробництво кінцевого продукту підприємства з речовинного боку у процесі виконання якоїсь окремої операції чи додаткової комплектації.

У ринкових умовах на перший план виходить оцінка “результату” здійснення проекту з позиції споживача. Цей новий момент ринкового механізму означає також, що прибуток залишається найважливішим показником. Його можна отримати, якщо на виготовлену продукцію існує попит.

Проте питання про доцільність застосування окремих методів вимірювання результатів інноваційного проекту в залежності від рівня управління і виду інвестицій остаточно ще не вирішено, хоча, у загальному випадку, результати інноваційного проекту може бути виражено у витратах часу (трудомісткості виготовлення), натуральній, умовно-натуральній і вартісній формах.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Для кількісної оцінки натуральної продукції може бути застосовано фізичні одиниці (тонни, метри, кіловат-години і ін.). Результати ж виробництва у вартісній формі виражаються у грошових одиницях і можуть бути представленими такими своїми різновидами, як валова, товарна, чиста (чиста нормативна), умовна чиста продукція, прибуток тощо.

Валова продукція підприємства – показник загального обсягу виробництва ним продукції. Її обсяг визначають сумою вартості готової продукції, напівфабрикатів, призначених для реалізації на сторону, вартості робіт і послуг на сторону чи для потреб капітального будівництва, капітального ремонту і непромислових господарств власного підприємства, а також змін залишків незавершеного виробництва.

До товарної зараховують готову продукцію, напівфабрикати, роботи і послуги, що призначені для реалізації на сторону.

Реалізованою вважають продукцію, що оплачена споживачем.

Чиста продукція виражає нововироблену колективом підприємства вартість. Її обчислюють як різницю між реалізованою продукцією та матеріальними витратами на її виробництво й амортизаційними відрахуваннями. Якщо у складі чистої продукції враховуються й амортизаційні відрахування, її називають умовно чистою. Тобто,

умовно чисту продукцію обчислюють як різницю між реалізованою продукцією та матеріальними витратами.

Прибуток підприємства є однією з форм фіксації кількісних пропорцій між вартістю виробництва та споживною вартістю товару, що виявляється на ринку в процесі його реалізації. Прибуток відображає, з одного боку, зростання вартості продукту, що створюється додатковою працею, і є частиною витрат живої праці, з іншого – необхідність цієї праці і корисність товару, що отримують втілення у його ціні. Обчислюють прибуток як різницю між виторгом і витратами виробництва. В узагальненому вигляді він характеризує економічні результати господарської діяльності підприємств. Відповідно до форми № 2 “Звіт про фінансові результати”, розрізняють прибуток валовий, прибуток від операційної діяльності, прибуток від звичайної діяльності до оподаткування і після нього (чистий прибуток).

Валовий прибуток дорівнює різниці між чистим доходом (виторгом) від реалізації продукції і собівартістю реалізованої продукції. Він, крім прибутку від операційної діяльності, включає до свого складу доходи від позареалізаційних операцій, витрати на збут, адміністративні та інші операційні витрати. Прибуток від звичайної діяльності визначають як суму прибутку від операційної діяльності, доходів від участі в капіталі, фінансових та інших доходів за виключенням відповідних (від участі в капіталі, фінансових та інших) витрат. Загальний прибуток від звичайної діяльності корегується на суму надзвичайних доходів і витрат. Після оподаткування цей прибуток вважають чистим прибутком, що залишається в розпорядженні підприємства.

Окремі автори, проводячи оцінку результативності запровадження інноваційного проекту на рівні підприємства в цілому, наводять наступну систему показників обґрунтування організаційно-технічних заходів по вдосконаленню її (системи) “входу”, процесу і “виходу” [1].

Заходи з покращення якості “входу” системи – якості сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, що їх отримує виготовлювач новації, мають економічний ефект, що проявляється як у *виготівника товару* (за рахунок скорочення собівартості виробництва у підсумку використання більш якісних матеріалів і комплектуючих), так і його *споживача* (за рахунок споживчої якості кінцевого продукту). Формула розрахунку:

$$E_t = \sum_{t=1}^T [-\Delta C_{ex} + \Delta C_{npt} + (C_{nt} - C_{ct})] \times N_t - Z_{ex}, \quad (1)$$

де  $E_t$  – очікуваний економічний ефект підвищення якості “входу” системи протягом терміну застосування заходу (Т);

$\Delta C_{ex}$  – перевитрати за рахунок росту собівартості одиниці товару в році t за рахунок підвищення якості “входу”;

$\Delta C_{npt}$  – скорочення собівартості одиниці товару в році t за рахунок підвищення якості “входу”;

$C_{nt}$  – прогноз ціни нового товару (після впровадження заходу) в році t;

$C_{ct}$  – те ж старого;

$N_t$  – прогноз обсягу випуску даного товару в році t, натуральні вимірники (один., т тощо);

$Z_{ex}$  – одноразові витрати (інвестиції) по підвищенню якості “входу”.

У процесі розрахунку ефективності заходів по підвищенню якості процесу в системі – поліпшення технології, організації виробництва, оперативного управління, підвищення рівня автоматизації – економічний ефект досягається у споживача за рахунок перенесення якості “входу” системи через процес до “виходу”. Власне розмір ефекту від поліпшення технології, організації виробництва, оперативного управління, підвищення рівня автоматизації у виготівника визначається за наступною формулою (розрахунок веде виготівник):

$$E_t = \sum_{i=1}^n \sum_{t=1}^T (C_{it} - C_{it} - H_{it}) \times N_{it} - \sum_{t=1}^{T_{вкл}} Z_{npt}, \quad (2)$$

де  $E_t$  – очікуваний економічний ефект підвищення якості процесу протягом терміну використання заходу (Т);

$i = 1, 2, \dots, n$  – кількість найменувань товарів фірми, що випускаються, на які розповсюджується зазначений захід;

$C_{it}$  – прогноз ціни товару в році t;

$C_{it}$  – прогноз собівартості одиниці товару в році t;

$H_{it}$  – прогноз податків по одиниці товару в році t;

$t_{вкл} = 1, 2, \dots, T_{вкл}$  – рік здійснення інвестиції в захід по підвищенню якості процесу в системі ( $T_{вкл}$  – останній рік інвестиції, рік запровадження заходу);

$Z_{npt}$  – одноразові затрати (інвестиції) на підвищення якості процесів (поліпшення технології, організації тощо) в році  $t_{вкл}$ .

Очікуваний економічний ефект від розробки і впровадження заходів по підвищенню якості товару (підвищення продуктивності, надійності, екологічності та інших показників) і організаційно-технічного розвитку виробництва може бути визначено за формулою 3 (розрахунок веде виготівник):

$$E_t = \sum_{t=1}^T (C_t - C_t - \Pi_t) \times N_t + \sum_{t_c=1}^{T_c} E_{супрт} - \sum_{t_{вкл}=1}^{T_{вкл}} Z_{кт}, \quad (3)$$

де  $E_t$  – очікуваний економічний ефект підвищення якості товару протягом нормативного терміну його служби;

$t_c = 1, 2, \dots, T_c$  – термін дії заходу з покращення екологічних і соціальних показників зовнішнього середовища;

$E_{супрт}$  – супроводжуючий екологічний або соціальний ефект у грошовому виразі від використання товару підвищеної якості;

$Z_{кт}$  – одноразові затрати (інвестиції) на підвищення якості товару, включаючи витрати на ліквідацію елементів основних виробничих фондів у зв'язку з освоєнням і впровадженням нового товару (якщо у випадку ліквідації цих елементів отримується прибуток, він віднімається від суми  $Z_{кт}$ ).

Очікуваний економічний ефект придбання споживачем нового товару – знаряддя праці, за допомогою якого ним випускається продукція, визначається за наступною формулою:

$$E_t = \sum_{i=1}^n \sum_{t=1}^T (C_{nit} - C_{nit} - P_{nit}) \times P_{it} - \sum_{t=1}^{T_{вкл}} Z_t, \quad (4)$$

де  $E_t$  – очікуваний економічний ефект придбання і застосування споживачем одиниці нового товару – знаряддя праці – за нормативний термін його служби ( $T$ );

$C_{nit}$  – прогноз ціни одиниці  $i$ -ї продукції, що випускається із застосуванням нового товару в році  $t$ ;

$C_{nit}$  – прогноз собівартості одиниці  $i$ -ї продукції в році  $t$ ;

$P_{nit}$  – прогноз частки податків по одиниці  $i$ -ї продукції в році  $t$ ;

$P_{it}$  – прогноз корисного ефекту (продуктивності) нового товару по  $i$ -й продукції в році  $t$ ;

$Z_t$  – інвестиції на придбання одиниці товару, його транспортування, монтаж, пуск, будівництво ремонтної бази, підготовку кадрів для обслуговування, створення оборотного фонду запасних частин та інші одноразові витрати, включаючи затрати (економію) на ліквідацію елементів старих основних виробничих фондів, що виводяться у зв'язку з освоєнням нового товару в році їх вкладення  $t_{вкл}$ .

У наведених прикладах економічний ефект є за суттю синонімом чистого дисконтованого доходу (ЧДД), що широко використовується у світовій практиці.

**Мета роботи.** Удосконалити методи розрахунку результатів запровадження інноваційного проекту на рівні підприємства і його структурних підрозділів.

#### **Викладення основного матеріалу дослідження.**

З погляду кінцевих результатів проекту умовно чиста продукція (додана вартість) виражає частину вартості створеного продукту. Тому її не може порівнювати з певним елементом потреби, на задоволення якої спрямований кінцевий результат проекту – обсягом продукції, що випускається [2, с. 68 – 70].

Для структурного підрозділу (цеху, ділянки, робочого місця) кінцева мета набуває форми завдань з випуску конкретної продукції, виконання заздалегідь визначеного обсягу робіт, функцій, послуг у цих ланках.

Особливість продукції на рівні цехів полягає в тому, що вона є проміжною для підприємства, напівфабрикатом, не є споживною вартістю, на неї не формуються ціни. Вартісна оцінка (якщо вона здійснюється) є умовною, оскільки в ціну на продукцію цеху закладається умовний прибуток. Обсяг виробництва на рівні цеху може бути представлено не лише у вартісному або натуральному виразі, а й через трудомісткість випуску цієї продукції. Трудомісткість вимірюється добутком норми часу і обсягу продукції, що випускається в натуральному виразі. У табл. 1 наведено порівняльні форми результатів на рівні підприємства та основного структурного підрозділу або робочого місця [3, с. 154, 156].

В табл. 2 представлено запропоновані методи вимірювання результатів інноваційного проекту в залежності від рівня управління і виду інвестицій. Результатом авансованих споживаних інвестицій є товарна (умовно товарна) продукція за один оборот авансованих оборотних активів (авансованих оборотних коштів). Результатом використаних споживаних інвестицій слугує реалізована (умовно реалізована) продукція за один оборот використаних оборотних активів (використаних оборотних коштів). Результатом авансованих застосованих інвестицій за рік є річний обсяг товарної (умовно товарної) продукції. Результатом використаних застосованих інвестицій за рік слугує річний обсяг реалізованої (умовно реалізованої) продукції. Результатом авансованих кумулятивних інвестицій є кумулятивний обсяг товарної

(умовно товарної) продукції за розрахунковий період Результат використаних кумулятивних інвестицій – кумулятивний обсяг реалізованої (умовно реалізованої) продукції за розрахунковий період. Продукцію, як можна спостерігати, може бути представлено як у натуральному, так і у грошовому виразі.

Таблиця 1 – Форми виразу результатів проекту на рівні підприємства, основних структурних підрозділів і робочих місць

На рівні підприємства	На рівні основних структурних підрозділів і робочих місць
<b>1. Натуральні та умовно–натуральні показники</b>	
- обсяг товарної продукції, $Q_T$ , од./рік - обсяг реалізованої продукції, $Q_p$ , од./рік	- обсяг виробництва, $Q_i$ , од./рік
<b>2. Вартісні показники</b>	
- обсяг валової продукції, $V_v$ , грн/рік - обсяг товарної продукції, $V_T$ , грн/рік - обсяг реалізованої продукції, $V_p$ , грн/рік	- обсяг виробництва в умовних ново–розрахункових цінах, $V_i$ , грн/рік
<b>3. Витрати живої й уречевленої праці</b>	
- трудомісткість виробничої програми, $T_{TP}$ , годин/рік	- трудомісткість продукції, що випускається, $t_{TP}$ , годин/рік

Виникає питання, який період слід прийняти за розрахунковий. В методиці “Комплексної оцінки ефективності заходів, що направлені на прискорення науково–технічного прогресу” розрахунковий період обмежується початком фінансування робіт по здійсненню заходу, включаючи проведення наукових досліджень, і закінчується завершенням циклу “наука–виробництво–використання”, фіксуючи завершення терміну служби засобу праці.

Таблиця 2 – Запропоновані методи вимірювання результатів інноваційного проекту в залежності від виду інвестицій

Вхід (інвестиції)	Вихід (результати)	
	підприємства	структурний підрозділ, робоче місце
Споживані інвестиції: - авансовані - використані	Товарна продукція: – за один оборот $C_{об.а}$ Реалізована продукція – за один оборот $C_{об.в}$	Умовно товарна продукція – за один оборот $C'_{об.а}$ Умовно реалізована продукція – за один оборот $C'_{об.в}$
Застосовані інвестиції: - авансовані - використані	Товарна продукція: – за річний оборот $C_{об.а}$ Реалізована продукція – за річний оборот $C_{об.в}$	Умовно товарна продукція – за річний оборот $C'_{об.а}$ Умовно реалізована продукція – за річний оборот $C'_{об.в}$
Кумулятивні інвестиції: - авансовані - використані	Товарна продукція: – за період $T$ Реалізована продукція – за період $T$	Умовно товарна продукція – за період $T$ Умовно реалізована продукція – за період $T$

Таким чином, в якості розрахункового можна прийняти плановий період життєвого циклу інноваційного проекту. На протязі цього періоду на витрати і на результати будуть впливати випадкові фактори, врахування яких дасть можливість

підвищити достовірність прогнозування показників і обґрунтування інноваційного проекту у цілому.

**Висновки.** Удосконалено методи розрахунку результатів інноваційного проекту, які враховують принципи відповідності їх витратам. Результатом авансованих (використаних) споживаних інвестицій виступає товарна (реалізована) продукція за один оборот авансованих (використаних) оборотних коштів. Результатом авансованих (використаних) споживаних інвестицій слугує річний обсяг товарної (реалізованої) продукції. Результат авансованих (використаних) кумулятивних інвестицій буде виражати кумулятивний обсяг товарної (реалізованої) продукції.

## Список літератури

1. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов.– М.: ЗАО “Бизнес–школа “Интел–Синтез”, 1998. – 168 с.
2. Салига К.С. Эффективность господарської діяльності підприємств / К.С. Салига. – Запоріжжя: ЗЦНТЕІ, 2005. – 180 с.
3. Салига К.С. Эффективность виробництва на рівні структурних підрозділів підприємства: монографія / К.С. Салига, О.В. Скачкова. – Запоріжжя: ЗЦНТЕІ, 2008. – 218 с.

*К. Салыга*

### **Результаты внедрения инновационного проекта на разных уровнях управления предприятием**

В статье представлены методы расчета результатов внедрения инновационного проекта на уровне предприятия и его структурных подразделений, учитывающий принципы соответствия их понесенным затратам. Результатом авансированных (использованных) инвестиций выступает товарная (реализованная) продукция за один оборот авансированных (использованных) оборотных средств. Результатом авансированных (использованных) потребленных инвестиций выступает годовой объем товарной (реализованной) продукция. Результатом авансированных (использованных) кумулятивных инвестиций выступает кумулятивный объем товарной (реализованной) продукция.

*К. Saluga*

### **Results of innovative project on the level of enterprise and structural subdivisions**

The methods of calculation of results of innovative project are presented at the level of enterprise and him structural subdivisions which take into account principles of accordance their charges. The result of the advanced (utillized) consumable investments are commodity (realized) products for one turn of the advanced (utillized) circulating assets. The annual volume of commodity (realized) products serves as a result of the advanced (utillized) consumable investments. The cumulative volume of commodity (realized) products comes forward the result of the advanced (utillized) cumulative investments.

Одержано 05.09.09

УДК 331

**В.І. Білан, асп.**

*Кіровоградський національний технічний університет*

## Становлення та розвиток теорії людського капіталу

Стаття присвячена вивченню історії виникнення і розвитку концепції людського капіталу в контексті наукових праць видатних закордонних вчених 18 – 20ст. Визначено основні риси та особливості концепції людського капіталу, зроблено аналіз видатних праць про зміст і форму людського капіталу.

**концепція людського капіталу, теорія людського капіталу, людський розвиток, інвестиції в освіту**

В історії розвитку економічних теорій одним з найвизначніших моментів стало створення теорії людського капіталу, яка істотно вплинула на становлення економічної науки в цілому. Актуальність дослідження проблеми людського капіталу обумовлюється тим, що він є безпосереднім чинником впливу на динаміку соціально-економічного розвитку будь-якої країни.

В Україні різними аспектами теорії людського капіталу займаються такі науковці, як: Д.Богиня, О.Грішнова, В.Воронкова, Н.Голікова, В.Лагунін, Е.Лібанова, М.Долішний, В.Куценко, А.Колот, М.Крітський, С.Бандур, К.Циренова та ін.

Метою проведення дослідження є історичний аналіз етапів розвитку теорії людського капіталу в контексті наукових праць видатних економістів різних часів.

Теорії людського капіталу почали формуватися у 18 ст. в контексті наукових ідей про зміст і форми продуктивних сил людини в творах таких видатних вчених-економістів, як В.Петті, А.Сміт, К.Маркс, Дж.Мілль та ін. До середини ХХ ст. теорії людських ресурсів у чистому вигляді не існувало, оскільки ще не склались об'єктивні передумови розвитку продуктивних сил, викликаних науково-технічною революцією, за умов якої стрімко стала зростати роль людини в усіх сферах життєдіяльності.

Вільям Петті у праці “Політична арифметика” (1676 р.) писав про “цінність населення” і доводив, що країна з малою кількістю населення, за своїм національним багатством, може бути еквівалентна державі з великою чисельністю людей. Така рівновага досягається за рахунок природних здібностей, а також набутих у результаті інвестицій знань, умінь та професійної майстерності індивідів. Ці знання, які людина отримує у результаті індивідуальних і суспільних фінансових витрат, власних зусиль і часу, здатні у майбутньому приносити чималу віддачу.

Аналогічних висновків щодо впливу людини на економічне зростання країни дійшов Адам Сміт. Він вважав здібності людини частиною суспільного багатства, тому що людські вміння сприяють зростанню як суспільного багатства, так і багатства індивіда. А.Сміт справедливо наголошує, що «придбання таких здібностей, навчання завжди вимагає дійсних витрат, що являють собою основний капітал, який реалізується в його особистості. Ці здібності, будучи частиною стану певної особи, разом з тим стають частиною багатства суспільства, до якого ця особа належить» [1, с. 208-235]. Втілити свій людський капітал індивід може через працю, якій він навчається і яка у майбутньому відшкодує йому, крім оплати за звичайну працю, усі витрати на освіту разом із звичайним прибутком з капіталу, рівноцінним цим витратам.

На відміну від В. Петті і А. Сміта, які вбачали провідну роль людини у створенні національного багатства, англійський економіст та демограф Т. Мальтус вважав, що зростання чисельності населення має наслідком підвищення пропозиції праці, що в

свою чергу неодмінно призведе до зниження заробітної плати та зменшення продовольчих ресурсів.

Т. Мальтус вказував, що зростання населення буде відбувати в геометричній прогресії, подвоюючись кожних 25 років, натомість засоби існування будуть збільшуватися тільки в арифметичній прогресії. Таким чином, населення буде завжди збільшуватися до ліміту засобів існування, та буде гальмуватися на цьому рівні голодом, війнами та хворобами.

Представник класичної школи Дж. Ст. Мілль вважав освіту найголовнішим чинником економічного зростання. За Дж. Міллем набуті здібності людини, які реалізуються тільки через працю, можна віднести до категорії капіталу.

На відміну від класичної школи, марксистська теорія розглядає капітал з соціально-класових позицій.

К. Маркс у праці «Капітал» зазначає, що виробництво є продуктом людської праці, породженої однаковою мірою як мускулами людської руки, так і мозком. У цій же праці Маркс визначає концепцію «складної праці», яка є силою легкої праці, та яка походить від застосування технології до людської праці. Це призводить до ефекту мультиплікатора людської праці.

Безперечно він є одним із значних попередників сучасної неокласичної теорії людського капіталу.

Наприкінці 19-на початку 20 ст. вже з'являються трактування людини як капіталу. Для цього періоду є характерним виокремлення двох підходів до визначення взаємозв'язку між людиною, її здібностями, навичками, знаннями та капіталом.

Перший підхід, прихильниками якого є Ф. Ліст, А. Маршал, Дж. Мілль, В. Рошер, сформувався в теорію трьох факторів виробництва, заперечує включення людини до категорії людського капіталу. Однак, людські знання та здатність до праці теорія відносить до категорії капіталу. За Дж. Міллем, «Сама людська особа не є капіталом. Людина є метою, заради якої існує багатство. Але набуті нею здібності, що виступають тільки як засіб і реалізуються тільки через працю, на всіх підставах можна віднести до категорії капіталу»[2].

Інший підхід, прихильниками якого є Л. Вальрас, Дж. Маккулох, Г. Маклеод та І. Фішер, відносить безпосередньо людину до категорії капіталу. Так, Дж. Маккулохом та І. Фішером були розроблені альтернативні теорії людського капіталу, які доповнюють традиційну концепцію людського капіталу новим змістом. Однією з найвагоміших альтернативних теорій можна вважати теорію «всеосяжного капіталу» І. Фішера, яка сформувалась під впливом ідей прагматизму. Відмовившись від теорії трьох факторів виробництва, він відносив до категорії капіталу все, що здатне приносити дохід, включаючи людину.

Теорії економічного зростання довгий час не включали в себе поняття людського капіталу. Так, для неокласиків фактор праці у виробництві національного багатства залишався виключно кількісним. Навіть якщо в працях вищезазначених економістів вже висвітлюється ідея про те, що якість роботи впливає на економічне зростання, тим не менш економічна теорія все ще розглядає працю як простий фактор виробництва, сприймаючи її виключно в кількісному розрізі.

Продуктивна функція Коб-Дугласа є прикладом цього підходу, підкреслюючи, що фактори праці та капіталу мають еластичні заміни, що дорівнюють 1 (зменшення капіталу на 1 % повинно бути компенсовано збільшенням праці на 1%). Працівники відіграють роль сили недиференційованої праці, оскільки вони є здебільшого некваліфікованими. Так, праця розглядається як гомогенний фактор. Функція Коб-Дугласа не пояснює причин амплітуди економічного зростання повоєнного періоду та 50-х рр. Це послугувало підґрунтям виникнення третього фактора зростання



національного багатства, введеного Робертом Солоу, - залишкового фактора, який визначається науково-технічним прогресом, науковими знаннями, здібностями людини, тобто екзогенними складовими, що збільшують ефективність виробничих факторів. Таким чином, відтепер фактор праці розглядається з точки зору якості.

Французькі економісти Жан- Жак Карри, Поль Дюбва та Едмонд Маленвод зазначають, що економічне зростання Франції протягом 1950-1975 рр. є наслідком підвищення екзогенного фактора, зазначаючи що науково-технічний прогрес є не чим іншим як відображенням наукових знань та інновацій [3].

На підставі вищезазначеного можна зробити висновок про те, що починаючи з 18 ст. усвідомлюється роль людини в накопиченні суспільного багатства, формуються засади теорії людського капіталу, визначаються його складові компоненти.

Однак, теорія людського капіталу з'являється в економічній думці не раніше 60-х років. Її поява була зумовлена стрімким ростом науково-технічного прогресу, що, в свою чергу призвело до зростання потреби в висококваліфікованих працівниках.

Перехід від індустріального типу економіки до постіндустріального обумовив перехід від інвестування в фінансовий капітал до інвестування в інноваційний розвиток та людський капітал. Науково-технічний прогрес як і глобалізація ринків перетворюють індустріальні країни в країни з економікою, орієнтованою на освіту. З пришвидшенням науково-технічного прогресу та глобалізацією ринків з'являється потреба в підвищенні якості робочої сили. Таким чином, виникає ідея теорії людського капіталу.

Теорії людського капіталу базуються на досягненнях інституційної теорії, неокласичної теорії, неокейнсіанства, в контексті яких виникло нове розуміння ролі людини та результатів її інтелектуальної діяльності, що приводить до утвердження людського капіталу в якості основного виробничого і соціального фактора розвитку сучасної економіки і суспільства.

Засновники теорії людського капіталу Т.Шульц та Г.Беккер досліджували вплив інвестицій в освіту, охорону здоров'я, професійні знання, мотивації людей (тобто, їх людський капітал) на розмір доходів.

Т. Шульц вперше в історії економічної думки використав термін «людський капітал».

В кінці 50-х років Т. Шульц своєю працею «Інвестиції в людину: погляд Економіста» дає нове бачення дослідження аспектів людського капіталу. У своїй праці «Інвестиції в людський капітал» (1961 р.), яка слугувала продовженням праці «Інвестиції в людський капітал» (1961 р.), він спробував більш точно окреслити поняття людського капіталу, фокусуючись на якісному вимірі фактора праці, а саме «здібності, вміння, можливості, що дозволяють покращити продуктивність людської праці»[3].

«Людський капітал є формою капіталу, тому що є джерелом майбутніх заробітків або майбутніх задоволень, або того й іншого разом. Він людський, тому що є складовою частиною людини»[4].

Він зазначив, що для її кількісного вимірювання недостатньо проаналізувати витрати, пов'язані з інвестуванням у людський капітал, на протипагу вимірюванню фізичного капіталу, зокрема неможливості виокремити витрати споживання, покликани задовольнити потреби індивіда, ці витрати можуть розглядатися як інвестиції в людський капітал. Таким чином, аналіз витрат не дозволяє зробити ефективний вимір інвестицій в людський капітал.

Т. Шульц виокремлює п'ять джерел виробництва та збільшення людського капіталу:

а) інфраструктура та заклади охорони здоров'я, що мають на меті збільшення тривалості життя індивідуумів;

- б) професійна освіта, що надається підприємствами;
- в) система освіти початкової та вищої школи;
- г) освітні та навчальні програми для працівників, що не є організованими підприємствами;
- д) міграція індивідуумів та сімей у спробах знайти роботу.

Оскільки ці аспекти здебільшого не опрацьовані за допомогою економічного аналізу, наукові праці Шульца уможливили кращий вимір зв'язку між інвестиціями в вищезазначені категорії та зростанням людського капіталу. Учений розуміє, що прогрес в галузі охорони здоров'я та освіти є ключовим елементом в економічній еволюції 20-го ст.

Наукові праці Гарі Беккера спираються здебільшого на наукові здобутки Т. Шульца. Г. Беккер посідає особливе місце в економічній науці завдяки ґрунтовним дослідженням у сфері соціології : освіті, расовій дискримінації, економіці домашнього господарства, кримінології та механізмах політичного тиску.

У своїй праці «Людський капітал: теоретичний та емпіричний аналіз» (1964 р.) Беккер дає наступне визначення людському капіталу; « це сукупність продуктивних здібностей, що отримує індивідуум шляхом акумуляції загальних та специфічних знань, вмінь та ін.»[5]

За Беккером, людський капітал є активом, спадщиною, набором знань та навичок, акумульованих людиною протягом життя шляхом інвестицій, та який дає змогу отримати прибуток.

Заробітна плата розглядається Беккером як прибуток від людського капіталу, винагорода від інвестицій в освіту, які, в свою чергу, він поділяє на загальну та специфічну.

Беккер розмежовує поняття загальних та спеціальних інвестицій у людський капітал. Загальні інвестиції здійснюються в процесі загальної підготовки працівника, під час якої він отримує ті знання і навички, які можна використати під роботи на будь-якій фірмі. Загальні інвестиції працівник значною мірою здійснює сам. Спеціальні інвестиції пов'язані з професійною підготовкою, яка має значення для тих фірм, де вона здійснюється. Спеціальні інвестиції здійснюються здебільшого самими фірмами [6].

Згодом концепції теорії людського капіталу доповнюватимуться та розроблятимуться працями таких зарубіжних економістів як Й. Бен-Порат, Дж. Вейзі, Б. Вейсброд, Е. Денісон, Ф. Махлуп, Дж. Мінцер, Дж. Псахаропулос, Л. Туроу, І. Фішер та ін.

На противагу концепції “людського капіталу” у 70-х рр. ХХ ст. створена теорія “фільтра”, яка розглядає освіту як механізм, здатний поділити людей за рівнем їхніх здібностей.

Центральна ідея цієї теорії – постановка на перший план не продуктивної, а селективної (інформаційної) функції освіти. Прихильниками цієї концепції є відомі західні вчені, такі як А. Берг, М. Спенс, К. Ерроу.

Майкл Спенс, один з головних промоутерів теорії сигналу, стверджував, що освіта має не продуктивну, а селективну функцію. Освіта не має на меті збільшення продуктивності індивіда, а відбору учня, який має і матиме в майбутньому найбільшу продуктивність. У цьому випадку соціальна рентабельність освіти, яка потребує значних витрат, не покращуючи при цьому продуктивність працівників, ставиться під сумнів. Таким чином, здобутий диплом виступає лише сигналом роботодавцю, доказом того, що працівник є кращим за інших. Методологічні засади ефективного функціонування системи сигналу були обґрунтовані М. Спенсом [6], це безоплатність отримання освіти, що не дасть змогу отримати її менш здібним особам; зворотна пропорційність між вартістю отримання освіти та здібностями особи. Чим

здібніша людина, тим з меншими витратами обходиться їй здобуття освіти, що дає змогу збільшувати освітній рівень.

Теорія сигналу є продовженням теорії фільтра. Згідно теорії фільтра, представленої К. Ерроу, освіта, а саме диплом, має інформаційну функцію щодо якісних характеристик індивідуума. Природно, що при найманні працівників підприємці будуть використовувати інформацію про потенційну продуктивність працівника. Отже, рівень освіти виступає своєрідним сигналом для роботодавців про якість робочої сили потенційних працівників.

Таким чином, освіта не збільшує здібностей індивіда, а лише визначає їх, виконуючи роль своєрідного фільтра. К. Ерроу розглядає витрати та переваги цього процесу, в той час як Спенс в теорії сигналу вивчає раціональність поведінки індивідуумів.

Маючи на меті, з одного боку, тестування теорії інвестування в людський капітал, а з іншого, пояснення масивного напливу студентів у вищі навчальні заклади та наповнення ринку праці, в економічній думці з'явилися й інші теорії привабливості ринку праці (Фрімен, 1971; Вьєболт, 2001). Приплив студентів у вищі навчальні заклади наприкінці 70-х років у багатьох країнах пояснюється теорією затору С. Диеболта, яка пояснює збільшення кількості студентів, встановивши причинно-наслідковий зв'язок з рухом на ринку праці, аналогічний тому що був виведений у моделях «павутини» Фрімена (1971).

Фрімен був першим, хто підняв тему переповнення вищих навчальних закладів. Він пояснює це тим, що на протязі 60-х років спостерігаються дуже великі витрати на освіту та її рентабельність завдяки попиту на кваліфіковану робочу силу та малу її пропозицію. Натомість протягом наступного десятиріччя спостерігається зворотна тенденція. Заробіток кваліфікованої робочої сили помітно зменшується натомість декласування зазнає збільшення.

За Фріменом причиною цього явища є декілька факторів: з одного боку, надлишок пропозиції покоління бебі-бума, а з іншого боку, зменшення рентабельності освіти, пов'язаної з підвищенням витрат на неї. Ця ідея має своє відображення в «моделі павутини».

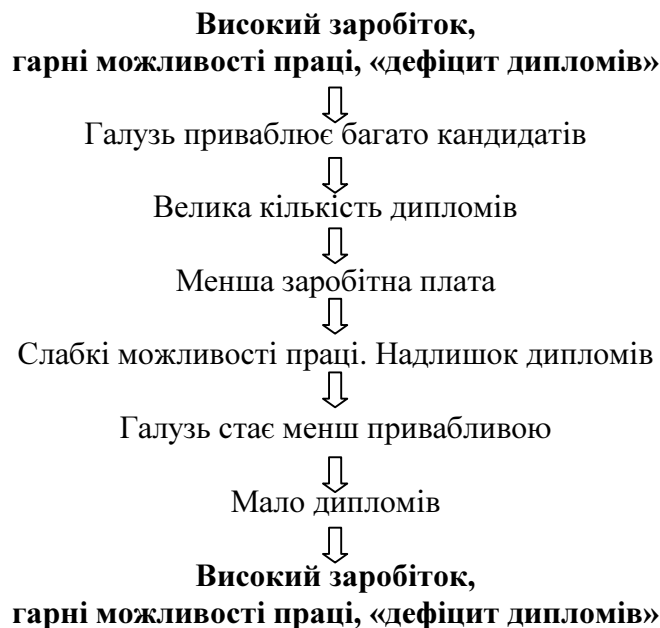


Рисунок 1 - Модель Фрімена

Проблематика цієї моделі пов'язана з очікуваним заробітком від того чи іншого вибору додаткової освіти студента. У цій моделі, строк від вступу до отримання диплома, так як і майбутній заробіток відіграють головну роль. Таким чином, заробіток є ключовим елементом моделі, згідно якого приймаються рішення стосовно додаткових інвестицій в освіту.

Багато економістів аналізували висновки Фрімена. Так, Румбергер (1987) показав, що в США освітній рівень працівників на три роки вищий, ніж того потребує займана посада.

Подальший розвиток концепції людського капіталу відображається в нових моделях ендогенного зростання П. Ромера (1986) та Р. Лукаса (1988).

За Лукасом, людський капітал, який розглядається як проміжний продукт, та його вплив на кінцеву продукцію є головним фактором економічного зростання. Модель Лукаса також показує кореляційний зв'язок між випуском продукції та впливом зовнішніх ефектів, екстерналій. Це означає взаємозалежне зростання сукупного людського капіталу та продуктивності кожного працівника. За відсутності екстерналій розвиток людського капіталу визначає темп зростання. У зв'язку з наявністю екстерналій збільшення людського капіталу може домінувати над зростанням фізичного капіталу, завдяки чому зростає ВВП країни.

Згідно моделі Ромера, Манківа та Вейла нові теорії зростання змогли більш точно визначити людський капітал та його внесок в економічне зростання країн, що знаходяться на стадії розвитку. Ця модель визначає, що відносно невеликі відмінності в варіаціях ресурсів, що інвестуються в акумулювання фізичного та людського капіталу, можуть мати результатом досить великі розбіжності в продуктивності кожного окремого працівника. Це дозволяє більш точно пояснити різницю в рівні прибутку, що припадає на кожного працівника.

Таким чином, ми бачимо, що на сьогоднішній день взаємозв'язок між економічним зростанням та освітою є досить сталим та досліджується широким колом економістів. На думку П. Агьона та Е. Когена, кожна країна світу характеризується технологічним рівнем, який у свою чергу визначає систему освіти, адаптовану кожною країною.

Деякі вчені зазначають, що система освіти орієнтована здебільшого на початкову школу, та меншою мірою на середню, має стрімкий стимулюючий ефект на економічне зростання країни з економікою на стадії розвитку. На відміну від неї, система освіти, орієнтована на вищу школу, має більший стимулюючий ефект на країни з високорозвинутою економікою. Так, стимулювання економіки високо розвинутих країн відбувається шляхом підвищення інновацій та заохочення до досліджень та розвитку. Ці країни повинні орієнтуватися на стимулювання вищої школи освіти.

Дослідження ролі акумулювання людського капіталу в економічному розвитку зазнають все більшого поширення, та міжнародні інституції визначають освіту як один з основних важелів стимулювання економічного розвитку та покращення добробуту. Таким чином, теорія людського капіталу відкриває простір для численних досліджень та підходів, одним із яких є підхід з точки зору здібностей А. Сена, який пропонує розглядати теорію людських можливостей як продовження теорії людського капіталу. Сен розглядає роль освіти, не зосереджуючи уваги на ринку праці. Людські можливості відкривають доступ до інших ринків, а саме: до проживання та здоров'я. Теорія Сена розглядає освіту з точки зору тієї влади, яку має кожна людина над своїм життям. Ця теорія є більш адаптованою до економіки, що знаходиться на стадії розвитку, ніж вже існуючі теорії освіти, спрямовані на інвестування в людський капітал, функціонування ринку праці, або на управління системою освіти.

У багатьох країнах обмеженість соціальної мобільності та свобод відіграють дуже важливу роль. Це виражається певним зменшенням прибутку від людського капіталу. Оцінка рівня свобод вибору теорією Сена уможливорює більш точно диференціювати стан країн розробити стратегію розвитку.

Сен досліджує новий шлях, згідно з яким він оцінює добробут та переваги, які може отримати людина від своїх можливостей здійснювати певні акти, наділені для людини певною цінністю, а також можливістю бути тим, ким вона бажає. За Сеном, йдеться про те, що людина може зробити (можливість діяння), та про те, ким вона є, які типи діяння вона може реалізувати. Підхід з точки зору можливостей розглядає, перш за все, індивідуальні переваги, які оцінюються з точки зору можливості здійснювати певний набір діянь, що є важливими на протязі життя людини.

Увага Сена зосереджується на осердя процесу розвитку зростання можливостей людини: сукупності свобод, які дозволяють людині користуватися своїми здібностями. Крім фінансового багатства, наукові праці Сена беруть до уваги всі економічні, соціальні та політичні можливості запропоновані людині, які прямо пов'язані з її станом здоров'я, рівнем освіти, очікуваною тривалістю життя, свободою слова. Демократія посідає центральне місце, так як вона походить від сутності поняття розвитку.

Отже, досвід останніх десятиліть підтверджує те, що людський капітал стає головним джерелом нагромадження національного багатства. Професійні, фізичні та інтелектуальні здібності людей стають основою ефективного функціонування економіки будь-якої держави. За оприлюдненими розрахунками, у світі нагромаджено 365 млрд. дол. людського капіталу (для порівняння: природного - 90 млрд. дол. (16%); матеріального (виробничого) - 95 млрд. дол. (17%)). Він сконцентрований переважно в розвинутих країнах: у країнах "сімки" і ЄС - 215 млрд. дол. (59%), у країнах ОПЕК - 45 млрд. дол. (12%), тоді як в країнах СНД лише 40 млрд. дол. (11%); в інших країнах - 65 млрд. дол. (18%) [8,с.109].

На сьогоднішній час частка людського капіталу у високорозвинутих країнах складає дві третини національного багатства. У США відсоток людського капіталу в національному багатстві складає 76 відсотків, у Західній Європі – 74, у Росії – 50. В Україні цей показник поки що на рівні 20 відсотків [9].

Отже, проаналізувавши наукові праці відомих економістів 18 – 20 ст. можна зробити висновок, що інвестування в людський капітал є найважливішою передумовою економічного зростання та соціальної когезії. Разом з тим, вирішення ряду завдань, пов'язаних з визначенням інвестицій в людський капітал, залишається досить актуальним. Дотепер не встановлено, що відноситься до конкретного управління людськими ресурсами; не обґрунтовано напрямки удосконалення державного регулювання інвестицій в людський капітал.

## Список літератури

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. - М.: Соцэкгиз, 1956. - С. 490. - С. 86, 208, 235.
2. Mill J. Principles of Political Economy. – L, 1920.
3. Investment in Human Capital The American Economic Review, Vol. 51, No. 1, (Mar., 1961), pp. 1-17.
4. Капелюшников Р.И. Современные буржуазные концепции формирования рабочей силы / Р.И. Капелюшников. – М.: Наука, 1981. – 287 с.
5. G. S. Becker, Human Capital, A Theoretical and Empirical Analysis, Columbia University Press for the National Bureau of Economic Research, New York, 1964.
6. Беккер Г. Человеческий капитал (главы из книги) / Г. Беккер // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – №11. – С. 109-119.
7. Spence A.M. Market signaling. – Cambridge (Mass.), 1974.

8. Нестеров Л., Аширова Г. Национальное богатство и человеческий капитал // Вопросы экономики. – 2003. – №2. – С. 106-110.
9. Ніколаєнко С.М. Освіта в інноваційному поступі суспільства // Спецвипуск “Освіта України” – 2006. – №60–61 (754). – 14 серпня.

*В. Билан*

**Становление и развитие теории человеческого капитала**

Статья посвящена изучению истории возникновения и развития концепции человеческого капитала в контексте научных трудов великих западных ученых 18–20 ст. Определены основные черты и особенности концепции человеческого капитала, сделан анализ известных трудов о содержании и формах человеческого капитала.

*V. Bilan*

**Growing and development of human capital theory**

The article is dedicated to consideration of historical ground of arising and development of human capital concept on the basis of scientific works of the economists of 18 – 20 centuries. The main points and peculiarities of human capital theory have been outlined, as well as the analysis of the main scientific works on the contents and form of human capital.

Одержано 22.12.09

## ЗМІСТ

<i>Семикіна М.В.</i> Регіональні проблеми збереження та розвитку трудового потенціалу в умовах глобальної кризи .....	3
<i>Андрушків Б.М., Кирич Н.Б., Паляниця В.А., Мельник Л.М.</i> Шляхи і методи прийняття управлінських рішень (психологічні аспекти менеджменту) .....	11
<i>Костромін Г.Т.</i> Інвестиційне забезпечення розвитку економіки регіону: проблеми, шляхи вирішення .....	15
<i>Ревчун Б.Г.</i> Роль і функції держави в розбудові сучасного креативного суспільства .....	21
<i>Пермінова С.О.</i> Комунікативна компетентність менеджера в сучасній діловій взаємодії .....	30
<i>Шапошников К.С.</i> Поліалог у сфері телекомунікацій: соціально-економічна сутність та особливості проведення .....	36
<i>Сторожук О.В., Михайлюк А.В.</i> Соціальні гарантії держави в контексті розвитку кадрового потенціалу професійно-технічної освіти України .....	42
<i>Решитько Т.В.</i> Проблема зайнятості сільської молоді .....	48
<i>Фільштейн Л.М.</i> До питання розвитку сільських регіонів .....	54
<i>Назаренко І.М., Курило А.О.</i> Використання багатофакторної лінійно-регресійної моделі в управлінні капіталом сільськогосподарських підприємств .....	58
<i>Панченко В.А.</i> Альтернативи розвитку роздрібною торгівлі споживчої кооперації на засадах нової концепції управління якістю торговельного обслуговування .....	65
<i>Пристапа К.П.</i> Економічна суть та характеристика інформації в системі оперативного контролю .....	73
<i>Ситник О.Ю.</i> Соціальне партнерство як одна з головних передумов розвитку людського капіталу в Україні .....	81
<i>Коваленко Н.С.</i> Соціальний аспект функціонування інституційної структури ринку праці України в умовах посилення впливу глобалізаційних процесів .....	89
<i>Збаржевецька Л.Д.</i> Інноваційна активність найманих працівників: поняття та особливості .....	94
<i>Хачатурян О.С.</i> Напрямки політики підтримки малого підприємництва в регіоні .....	99
<i>Стародубцев В.В., Стародубцев А.В.</i> До питання методології дослідження малого бізнесу .....	103
<i>Кролевець О.А.</i> Доходи населення як складова формування середнього класу .....	109
<i>Рябоволик Т.Ф.</i> Зайнятість населення у вимірі інноваційної моделі економіки .....	116
<i>Мороз В.Є.</i> Складання нормативних таблиць затрат часу при степеневій залежності .....	121

<i>Лисенко М.І., Лисенко А.М.</i> Методичні підходи до оцінки ефективності виробництва у сільськогосподарських підприємствах .....	126
<i>Яковенко Р.В.</i> Розвиток системи мотивації праці та поширення її творчого характеру як чинник відтворення людського потенціалу .....	132
<i>Заярнюк О.В.</i> Напрямки удосконалення механізму стимулювання зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями .....	139
<i>Подплетній В.В.</i> Напрями підвищення ефективності депозитної політики банків .....	145
<i>Кравченко В.П.</i> Значення інформації в управлінні фінансово-банківською системою .....	151
<i>Бритченко І.Г., Трикозенко О.Г.</i> Методика оцінки вартості клієнтеля нематеріального активу банку .....	155
<i>Гордієнко М.І., Дегтяренко А.В.</i> СВР-аналіз в аграрному виробництві: проблеми впровадження та переваги застосування .....	161
<i>Шинкаренко О.М., Бразілій Н.М.</i> Проблеми обліку виробничих запасів на сільськогосподарських підприємствах та напрями їх вирішення .....	166
<i>Иценко Н.А.</i> Особливості формування амортизаційної політики підприємства .....	171
<i>Шоляк О.Ю.</i> Внутрішньогосподарський контроль розрахунків з оплати праці .....	177
<i>Дорошенко О.О.</i> Оцінка системи внутрішнього контролю бюджетної установи .....	184
<i>Кияшко О.М.</i> Облік дебіторської заборгованості з позиції концепції збереження капіталу .....	190
<i>Приймак Н.С.</i> Амортизація та її функції у господарській діяльності підприємства .....	194
<i>Сидоренко О.О.</i> Обґрунтування доцільності розрахунку резерву коливань збитковості .....	202
<i>Власюк С.В.</i> Нормативне забезпечення автоматизації внутрішнього фінансового контролю: світовий досвід .....	207
<i>Стежко Н.В.</i> Еколого-енергетична проблема світового господарства в контексті забезпечення сталого розвитку .....	214
<i>Капченко Р.Л.</i> Інновації у професійному навчанні – засіб формування робітничих кадрів для матеріально-виробничої сфери .....	220
<i>Євдокимов В.В.</i> Корпоративні інформаційні системи: проблеми впровадження та аналіз ефективності .....	227
<i>Данканич Т.П.</i> Організаційно-правові аспекти здійснення туристичної діяльності .....	236
<i>Пишенін І.К.</i> Соціально-економічні аспекти забезпечення безпеки перевезення вантажів морським транспортом .....	243
<i>Зоценко Д.В.</i> Сімейний підряд та його застосування в фермерських господарствах .....	247



<i>Янішевська А.В.</i> Проблеми і тенденції працевлаштування молоді на регіональному ринку праці.....	254
<i>Чубань В.С.</i> Розвиток біржового товарного ринку сільськогосподарської продукції в умовах світової фінансово-економічної кризи .....	262
<i>Лісна І.В.</i> Облікова політика вищого навчального закладу та її вплив на ефективність прийняття управлінських рішень: організаційно-методологічний аспект.....	271
<i>Муренко А.А., Коваленко О.В.</i> Роль інвестицій у відтворенні основних фондів (на прикладі Черкаської області) .....	276
<i>Загребя І.Л.</i> Напрями реформування системи соціального страхування в Україні.....	284
<i>Міокова Г.І.</i> Управління залученням запозичень суб'єктами господарювання.....	291
<i>Салига К.С.</i> Результати запровадження інноваційного проекту на різних рівнях управління підприємством .....	297
<i>Білан В.І.</i> Становлення та розвиток теорії людського капіталу.....	303

**НАУКОВІ ПРАЦІ  
КІРОВОГРАДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО  
ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

Збірник наукових праць

Заснований в 2001 році

Випуск 16

Частина 1

Відповідальний за випуск: А.Б. Немченко

Комп'ютерна верстка: О.О. Задорожній

Видавництво ТОВ "КОД"  
Свідоцтво державного комітету інформаційної політики:  
Серія ДК №955 від 24.07.2002 року.  
25009, м. Кіровоград, вул. 50 років Жовтня, 7а  
тел./факс (0522) 322-326

Підписано до друку 28.12.2009. Формат 60x84 1/8. Папір офсетний.  
Гарнітура Times New Roman. Умов. друк. арк. 39,25. Облік. вид. арк. 27.  
Тираж 300 прим. Зам. № 21/2010.