МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ 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

Випуск 19

Кіровоград • 2011

УДК 33
ББК 65

Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, вип. 19. – Кіровоград: КНТУ, 2011.– 418 с.

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

Рекомендовано до друку Вченою радою Кіровоградського національного технічного університету від 18 квітня 2011 року, протокол № 8.

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 наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватись результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук. Затверджений постановою Президії ВАК України від 10 березня 2010 року № 1-05/2 (бюлетень ВАК України № 4, 2010).

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

© Кіровоградський національний технічний університет, 2011

УДК 658.5.012.2

Л.М. Фільштейн, проф., д-р екон. наук, Ю.В. Малаховський, доц., канд. екон. наук, В.М.Глух, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Використання сучасних методів управління економічною діяльністю підрозділів підприємства

Досліджуються особливості використання сучасних методів управління економічною діяльністю виробничих підрозділів підприємств сфери матеріального виробництва. Розроблено підхід до впровадження системи планів на основі розробки стратегії діяльності, їх деталізації та всебічного техніко-економічного обґрунтування. Визначено перелік та зміст спеціальних функцій планування діяльності виробничих підрозділів, що випливають із цілей внутрівиробничого планування.
процес управління, планування, системний підхід, функції управління, підрозділи основного виробництва, норми та нормативи

Постановка проблеми. Нині формуються нагальні вимоги до підвищення рівня управління економічною діяльністю і посилення рівня ефективності використання внутрішнього господарського механізму на підвищення ефективності виробництва. Особливо це відноситься до заходів з реалізації функцій планомірного управління, що передбачає суттєве підвищення ролі планів на всіх рівнях виробництва. Чільне місце в цій системі належить внутрішньозаводському техніко-економічному плануванню. Воно є органічною складовою частиною єдиної системи стратегічного управління і покликане забезпечити зв'язок управління з виробничими ланками, досягнення високих кінцевих темпів і пропорції, результатів.

Аналіз останніх досліджень. Теоретичні підходи до формування системи економічних методів управління діяльністю виробничого підприємства в сучасних умовах, що викладено у працях К. Баумена, Дж. Л. Гібсона, Л. Гелловоя, Б. Карлофа, А. Колобова, Л. І. Федулової, О. Курочкіна, В.Дж. Стівенсона, А. Семенова, А. Томпсона, Р. Фатхутдінова, Р. Чейза, базуються на положенні, що первинним, об'єктивним елементом організації є зовнішнє оточення [1-12]. Вторинним елементом є внутрішня структура підприємства. За цією концепцією, сутність управління діяльністю виробничого підприємства полягає у регламентації загальних функцій управління як ланцюга безперервних пов'язаних дій зі стратегічного маркетингу, планування, організації, обліку та контролю, мотивації, регулювання.

Мета статті. Впровадження дієвої системи комплексу стратегічних, тактичних та оперативних планів промислового виробництва базується на підґрунті організації техніко-економічного планування у виробничих підрозділах, що в цілому має сприяти підвищенню ефективності і якості їх діяльності. Ми вважаємо, що це може стати запорукою запровадження дієвих положень і стандартів, що забезпечить організацію основної роботи на підприємстві. Мета статті полягає у розробці методичних підходів до підвищення рівня та дієвості управління економічною діяльністю виробничих підприємств, а також суттєвого посилення впливу внутрішнього господарського механізму на підвищення ефективності виробництва.

Виклад основного матеріалу. Процес управління включає до свого складу окремі стадії, функції реалізації рішення, сукупність яких складає, у цілому, цикл управління. При цьому, розрізняються загальні та спеціальні, конкретні функції процесу управління. До переліку загальних, які є характерними для управління будь-

© Л.М. Фільштейн, Ю.В. Малаховський, В.М.Глух, 2011

яким підприємством, відносять: планування, організацію, регулювання, стимулювання та мотивацію, контроль. Планування полягає у розробці науково обґрунтованих перспектив діяльності, що мають бути узгодженими з усіма ланками виробництва на основі об'єктивної оцінки економічних, технічних та організаційних можливостей підприємства. Окрім цього, функцією планування є довгострокове прогнозування перспектив розвитку підприємства.

У залежності від масштабу та часу реалізації функцій управління поділяється на стратегічне, тактичне та оперативне. Планування, що виступає центральною стадією управлінського циклу, передбачає розробку цілей і задач управління виробництвом, конкретизує шляхи реалізації планів для досягнення сформульованих цілей.

При цьому, стратегічне планування дозволяє адаптувати систему орієнтирів розвитку підприємства до обставин діяльності з метою створення потенціалу виживання за невизначених перспектив зміни зовнішнього середовища. Управління на основі стратегій передбачає розробку підпорядкованої системи короткострокових цілей, на їх основі – середньострокових, що носять назву тактичних, а також поточних планів виробничої діяльності, що називаються оперативними.

Підсумком тактичного планування є розробка комплексної програми виробничої, господарської та соціальної діяльності підприємства протягом відповідного періоду. Середньострокове планування дозволяє реалізувати резерви та невикористані можливості управління, що виражається у підвищенні обсягів виробництва, зниженні витрат, підвищенні якості продукції, зростанні продуктивності праці, скороченні потреби у капітальних витратах тощо. Тактичний план дозволяє пов'язати в єдине ціле діяльність структурних підрозділів, обґрунтувати принципові виробничі пропорції, розробити бюджети (кошториси) основних видів діяльності, а також процедури контролю за їх виконанням.

Оперативне управління, у свою чергу, покликане вирішувати поточні завдання, що виникають у результаті небажаних відхилень. При цьому ставляться конкретні, кількісно вимірювані орієнтири і використовується ситуаційний підхід, при якому вибирається прийнятний варіант, виходячи зі сформованих умов. Метою оперативного управління виробництвом є забезпечення виконання плану випуску продукції відповідної номенклатури, якості та обсягів у встановлений термін за умови раціонального використання виробничих ресурсів підприємства. Сформований у процесі декомпозиції стратегічного плану оперативний графік обсягів та термінів випуску конкретних видів кінцевої продукції на період до 2 місяців містить інформацію, яка є корисною як для виробництва, так і для маркетингу, адже демонструє, коли враховане у плані замовлення повинно бути запущене у виробництво, а виконане – відвантажене споживачеві. При цьому контрольний графік лише фіксує обсяги та терміни випуску продукції, проте не містить власне плану виробництва. Такий план є одним з вихідних параметрів процесу складання контрольного графіка випуску, разом зі запланованими запасами та запасами, що тимчасово не розподілені, не закріплені за конкретним споживачем.

Система оперативного планування виробництва як сукупність пов'язаних між собою короткотермінових планів та графіків оперативного управління виробничими процесами та поточною діяльністю колективів виконавців з метою досягнення найбільш ефективних результатів, передбачає поєднання стадій та рівнів, а також окремих блоків планування. Організація виконання оперативних планів виробництва розгортається у ході реалізації на підприємстві обраної ним концепції управління запасами.

У практиці діяльності вітчизняних підприємств застосовуються декілька логістичних концепцій побудови виробничо-збутових організацій – "виштовхуючі" та "витягаючі" системи використання матеріалів, деталей, вузлів, готових виробів. Характерною рисою, що об'єднує зазначені системи організації виконання оперативних

планів виробництва, є те, що перелічені ресурси надходять до наступної логістичної ланки виробничо-збутової системи за заздалегідь складеним планом, незалежно від того, відчувається чи не відчувається реальна потреба в них у даний час.

За умови використання "виштовхуючих" систем виробництва здійснюється розробка та реалізація індивідуальної стратегії організації матеріальних потоків за окремими позиціями номенклатури продукції, можливість створення ефективної системи контролю швидкості обороту матеріалів.

Принцип функціонування витягаючих систем полягає у тому, що дільниці наступних логістичних ланок "викликають" продукцію з попередніх дільниць. Продукція передається на наступний етап обробки за мірою потреби. При цьому, центральна ланка управління не втручається у процес обміну між ланками виробничої та збутової діяльності. Потреба у активній розробці витягаючих систем пов'язується з реалізацією концепції "заощадливого виробництва" (lean production), на відміну від витратних систем його планування та організації. Зазначимо, що "витягаючі" системи організації оперативного виробництва на сучасних промислових підприємствах мають важливі переваги над традиційними підходами.

Управління діяльністю виробничих підрозділів реалізується сьогодні на базі використання механізму внутрівиробничого техніко-економічного планування. Головним об'єктом управління є діяльність людей, – працівників планових та економічних служб підприємств і їх підрозділів з організації внутрішньозаводського планування, що спрямована на підвищення ефективності виробництва і якості роботи.

Основою діяльності внутрізаводських підрозділів повинні стати стратегічні, тактичні та оперативні плани підприємства. В підготовці та розробці планів підрозділів підприємства мають брати участь його планово-економічні підрозділи.

Спеціальні функції планування роботи виробничих підрозділів випливають з цілей внутрізаводського планування, що наведено в таблиці 1.

Здійснення спеціальної функції управління "Організація робіт з підготовки початкових даних для розробки і складання системи планів" в цехах основного виробництва передбачає організацію підготовки пропозицій для складання планів не лише у функціональних службах цехів – планово-економічній, технологічній, диспетчерській, але й на дільницях, лініях, в бригадах. Інформація накопичується в планово-економічних бюро цеху. Особлива увага при цьому звертається на розробку пропозицій по економії матеріальних, трудових і фінансових ресурсів у відповідності до цільових комплексних програм, що розробляються на тривалу перспективу.

Реалізація спеціальної функції управління "Участь в розробці і впровадженні техніко-економічних норм і нормативів" пов'язана з організацією у виробничому підрозділі роботи по забезпеченню всіх напрямів діяльності цеху прогресивними техніко-економічними нормативами і нормами. З цією метою цільовими службами, у відповідності до напрямів діяльності, здійснюється оцінка якості норм і норматив, міри їх прогресивності і відповідності конкретним умовам виробництва.

Цехові служби представляють до планово-економічного відділу номенклатуру норм, що переглядаються, нормативів, по можливості виконують розрахунок нових або обґрунтовують міру перегляду старих норм. Керівництво цехом несе відповідальність за організацію впровадження нових і переглянутих норм і нормативів, дотримання графіків їх освоєння.

Спеціальна функція "Підготовка пропозицій з удосконалення управління внутрізаводськими підрозділами" полягає у розробці пропозицій, які забезпечують ефективне управління цехом.

Пропозиції щодо вдосконалення управління цехом формується таким чином, щоб у них знаходили відображення питання вдосконалення виробничої структури, що формуються під впливом зміни обсягів продукції (робіт) цеху, пропорцій між окремими видами робіт, технології виробництва. Для забезпечення ефективної виробничої

структури повинні плануватися заходи щодо поліпшення внутріцехової (дільничної) спеціалізації. Крім того, для органів управління підприємством в цілому готуються пропозиції щодо вдосконалення внутрізаводської кооперації.

Таблиця 1 - Склад спеціальних функцій

Ціль підсистеми	Спеціальна функція, що забезпечує досягнення цілі
Забезпечення своєчасної і чіткої діяльності органів управління і функціональних підрозділів підприємства, підготовки вихідних даних, а також зі складання стратегічних та поточних планів	Організація робіт з підготовки початкових даних для розробки і складання системи планів
Забезпечення своєчасної і чіткої діяльності органів управління і функціональних підрозділів підприємства зі створення і функціонування єдиної системи науково обґрунтованих техніко-економічних норм і нормативів планування	Участь в розробці і впровадженні техніко-економічних норм і нормативів
Забезпечення чіткої і ритмічної роботи органів управління і функціональних підрозділів зі створення і функціонування інформаційної бази планування в розрізі основних техніко-економічних показників діяльності	Підготовка вихідних даних для формування та ведення автоматизованої інформаційної бази даних підприємства
Забезпечення постійної відповідності рівня розвитку системи управління рівню і завданням розвитку промислового виробництва, підвищення ефективності і якості діяльності управлінського персоналу	Підготовка пропозицій з удосконалення управління внутрізаводськими підрозділами
Забезпечення планомірного проведення робіт із забезпечення належного рівня якості продукції і технологічних процесів виробництва продукції	Планування робіт з внутрівиробничої атестації продукції підрозділів
Забезпечення інновацій, підвищення технічного рівня і якості видів продукції, що випускаються	Планування підвищення якості продукції
Забезпечення планомірного вдосконалення виробничо-технічної бази виробництва у відповідності до досягнень науки, техніки, технології, організації виробництва, підвищення ефективності виробництва і введення основних виробничих фондів, виробничих потужностей і об'єктів	Формування пропозицій по вдосконаленню виробничо-технічної бази підрозділів, росту їх виробничої потужності і підвищенню економічної ефективності виробництва
Планомірне забезпечення вирішення основних соціальних завдань з підвищення добробуту працівників, поліпшення умов їх праці і побуту, охорони здоров'я, підвищення рівня освіти, розвитку активності	Планування соціального розвитку трудових колективів підрозділів

Зміни у виробничій структурі, в організації праці є основою для розробки пропозицій щодо вдосконалення структури управління. Зміни в організації виробництва, в системі планування та обліку є основою не лише для вдосконалення структури апарату управління, але і підвищення кваліфікації його працівників.

Спеціальна функція “Проведення робіт з внутрівиробничої атестації продукції підрозділу” реалізується в ході роботи цехових служб, спільно із загальними для підприємства в цілому, що полягає у визначенні основних напрямків підвищення якості

продукції цеху, розширення номенклатури продукції і напівфабрикатів, що підлягають атестації на внутрівиробничому рівні.

Спеціальна функція "Планування підвищення якості продукції" передбачає участь виробничих підрозділів з підготовки заходів щодо зовнішньої атестації готової продукції підприємства, а також з освоєння нових видів продукції. Реалізація даної функції тісно пов'язана з ефективним здійсненням попередньої функції, яка для даної є суттєвою складовою частиною, але здійснюється силами виробничого підрозділу.

Спеціальна функція "Формування пропозицій по вдосконаленню виробничо-технічної бази підрозділів, росту їх виробничої потужності і підвищенню економічної ефективності виробництва" здійснюється з метою організації відповідної роботи у внутрівиробничих підрозділах при формуванні розділів планів технічного розвитку і організація виробництва. Здійснення функції пов'язане з виявленням та підготовкою реалізації окремих напрямів технічного і організаційного вдосконалення цеху. Конкретні заходи з реалізації спеціальної функції повинні враховувати можливості впровадження прогресивної технології, проведення механізації та автоматизації виробничих процесів, скорочення частки ручної праці, удосконалення прийомів організації виробництва та праці, економії сировини, матеріалів, палива, енергії, раціонального використання відходів виробництва. Заходи мають містити планові терміни впровадження, суми економічного ефекту.

Спеціальну функцію "Планування соціального розвитку трудових колективів підрозділів" спрямовано на подальше поліпшення умов праці і побуту працівників виробничого колективу, всебічний розвиток особистості. Розроблені заходи з соціального розвитку колективів виробничих підрозділів складають основу проекту плану соціального розвитку підприємства, що дозволяє підготувати пропозиції також до інших розділів плану.

Підготовці пропозицій до проекту плану соціального розвитку передує проведення аналізу виконання плану соціального розвитку за попередній період у даному виробничому підрозділі. Пропозиції до проекту плану соціального розвитку повинні включати заходи щодо поліпшення умов і охорони праці працівників підрозділів, зміцнення здоров'я працівників, підвищення кваліфікації працівників підрозділу, поліпшення культурно-побутових умов праці членів трудового колективу, підвищенню трудової дисципліни, використання коштів фонду матеріального заохочення.

Управління діяльністю внутрівиробничих підрозділів повинно спрямовуватись на своєчасне і якісне складання проектів стратегічних, тактичних та оперативних планів; залучення всіх категорій працівників до участі у виявленні резервів виробництва; збалансування виробничих потужностей, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів підрозділу; систематичне проведення аналізу результатів виробничо-господарської діяльності з метою найбільш повного виявлення резервів використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, підвищення віддачі виробничих потужностей.

Участь підрозділів у розробці системи планів підприємства здійснюється за основними етапами їх обґрунтування, розробки та реалізації. Терміни надання інформації за етапами встановлюються плановими службами підприємства. Вони ж здійснюють методичне керівництво і координацію робіт зі складання планів підрозділами.

Виробничі підрозділи, на основі контрольних цифр, що доводяться планово-економічними службами підприємства, мають скласти проект плану діяльності за наступним переліком показників: обсяг випуску продукції; номенклатура найважливіших видів продукції; виробіток продукції на одного працюючого; чисельність персоналу загалом, в тому числі за категоріями; фонд заробітної плати

працівників; собівартість продукції; економія від впровадження організаційно-технічних заходів.

Заплановані в річному плані з розбивкою на окремі періоди техніко-економічні показники виробничих підрозділів розрізняються на ті, що затверджуються директором підприємства та розрахункові, що розробляються самими підрозділами і затверджуються його керівництвом.

На основі системи затверджуваних показників забезпечується централізоване управління виробничими підрозділами. Розрахункові показники використовуються для обґрунтування рівня темпів і пропорцій затверджуваних показників, а також для аналізу виробничо-господарської діяльності підрозділу, виявлення резервів, підвищення ефективності виробництва.

Висновки. Для цехів основного виробництва рекомендується запроваджувати систему показників, які відповідають специфіці, сформованим традиціям і нормативній базі планування діяльності виробничих підрозділів. У зв'язку з цим, на різних підприємствах кількість затверджених і розрахункових показників основних цехів може бути різною. В той же час, в системі показників повинні найбільш повно враховуватись всі сторони діяльності виробничих підрозділів, що дозволяє не тільки регламентувати основні напрямки їх роботи та розвитку, але і проводити всебічний аналіз діяльності. Планування роботи підрозділів основного виробництва здійснюється лише за групою затверджуваних показників, за ними ж формується та публікується звіт про роботу цеху протягом місяця, кварталу, року. План цеху затверджується заступником директора підприємства по економіці або начальником планово-економічної служби. Комплексний аналіз виробничо-господарської діяльності підрозділу здійснюється економічною службою підрозділу.

Список літератури

1. Баумен К. Стратегия на практике. – СПб : Питер, 2003, – 251 с.
2. Гибсон Дж. Л.. Организации: поведение, структура, процессы: Пер. с англ. / Дж.Л. Гибсон, Д. М. Иванцевич, Д. Х. Доннелли. – 8-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 662 с.
3. Гэлловой Л. Операционный менеджмент: Принципы и практика. – СПб.: Питер, 2001. – 320 с.
4. Карлоф Б. Деловая стратегия. Пер. с англ. – М.: Экономика, 1991. – 239 с.
5. Колобов А.А. Менеджмент высоких технологий. / А.А. Колобов, И.Н. Омельченко, А.И Орлов. – М.: Экзамен, 2008. - 621 с.
6. Корпоративні структури в національній інноваційній стратегії України / За ред. д-ра екон. наук Л. І. Федулової. – К.: Вид-во Укр. ІНТЕІ, 2007. – 812 с.
7. Курочкін О.С. Управління підприємством (процесний аспект): Навч. посібник. – К.: МАУП, 1998. – 144 с.
8. Стивенсон В.Дж. Управление производством: Пер. с англ. / В.Дж. Стивенсон – М.: Лаборатория базовых знаний: БИНОМ, 2005. – 928 с.
9. Стратегічне управління підприємствами: навчальний посібник / А.Г. Семенов, Л.О.Жилінська, О.С.Богма та ін.; за заг. ред. д.е.н., проф. Г.А.Семенова. – Запоріжжя: Вид-во КПУ, 2010. – 400 с.
10. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: искусство разработки и реализации / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. Пер. с англ. – М.: Банки и биржи, 1998. – 576 с.
11. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса. Экономика, маркетинг, менеджмент. / Р.А. Фатхутдинов - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2002. - 892 с.
12. Чейз Р.В. Производственный и операционный менеджмент: Пер. с англ. / Р.В. Чейз, Н.Дж. Эквилайн, Р.Ф. Якобе – 8-е изд. – М.: Вильямс, 2001. – 704 с.

Л.Фильштейн, Ю.Малаховский, В.Глух

Использование современных методов управления экономической деятельностью подразделений предприятия

Исследуются особенности использования современных методов управления экономической деятельностью производственных подразделов предприятий сферы материального производства. Разработан подход к внедрению системы планов на основе разработки стратегии деятельности, их детализации и всестороннего технико-экономического обоснования. Определен перечень и содержание

специальных функций планирования деятельности производственных подразделений, которые вытекают из целей внутрипроизводственного планирования.

L.Vielstain, U.Malakhovskiy, V.Glukh

Use of modern methods of management economic activity of subdivisions of enterprise

The features of the use of modern methods of management economic activity of production subsections of enterprises of sphere of material production are probed. Going near introduction of the system of plans is developed on the basis of development of strategy of activity, their working out in detail and comprehensive feasibility study. A list and maintenance of the special functions of planning of activity of production subdivisions is certain.

Одержано 20.04.11

УДК 37.018:316.422

О.А. Комарова, д-р екон. наук
Кіровоградський юридичний інститут Харківського національного університету внутрішніх справ

Теоретичні основи дослідження економічної природи освітнього потенціалу

В статті обґрунтовано сутність поняття „освітній потенціал суспільства" як освітнього потенціалу населення, сформованого матеріально-технічною базою, кадровими та фінансовими ресурсами системи освіти. Визначено, що освітній потенціал індивіду є єдністю його кількісних та якісних характеристик.

освітній потенціал, фонд освіти, інтелектуальний капітал, людський фактор, людський капітал, людський потенціал

Сучасні глобальні зміни у світі свідчать, що сфера освіти визначається та виокремлюється розвинутими країнами як пріоритетний напрямок соціально-економічного розвитку, як засіб забезпечення та підтримки конкурентоспроможності та лідуючих позицій на світових ринках, як один з гарантів національної безпеки. Сьогодні загальновизнаним є залежність рівня розвитку та використання технологій від рівня інтелектуалізації суспільства, здатності продукувати, засвоювати та застосовувати нові знання. Все це нерозривно пов'язано з рівнем розвитку освітнього потенціалу.

В економічній літературі досі відсутня єдина точка зору щодо сутності поняття освітнього потенціалу. Аналіз літературних джерел дозволяє виокремити три основні напрямки вивчення сутності даного поняття.

Представники першого напрямку (В.А. Жамін, С.Л. Костанян, В.К. Розов та ін.) пропонують розглядати освітній потенціал як елемент національного багатства. Будучи елементом національного багатства, освітній потенціал виступає умовою матеріального та духовного виробництва. Тому його відтворення є невід'ємною та необхідною складовою суспільного відтворення. Підґрунтям для такого підходу стала теза, згідно з якою нагромадження знань людей – це багатство, що визначає розвиток виробництва, науковий та соціальний прогрес суспільства. В межах даного напрямку освітній потенціал ототожнюється з фондом освіти, як сукупністю нагромаджених

© О.А. Комарова, 2011

специальных функций планирования деятельности производственных подразделений, которые вытекают из целей внутрипроизводственного планирования.

L.Vielstain, U.Malakhovskiy, V.Glukh

Use of modern methods of management economic activity of subdivisions of enterprise

The features of the use of modern methods of management economic activity of production subsections of enterprises of sphere of material production are probed. Going near introduction of the system of plans is developed on the basis of development of strategy of activity, their working out in detail and comprehensive feasibility study. A list and maintenance of the special functions of planning of activity of production subdivisions is certain.

Одержано 20.04.11

УДК 37.018:316.422

О.А. Комарова, д-р екон. наук
Кіровоградський юридичний інститут Харківського національного університету внутрішніх справ

Теоретичні основи дослідження економічної природи освітнього потенціалу

В статті обґрунтовано сутність поняття „освітній потенціал суспільства" як освітнього потенціалу населення, сформованого матеріально-технічною базою, кадровими та фінансовими ресурсами системи освіти. Визначено, що освітній потенціал індивіду є єдністю його кількісних та якісних характеристик.

освітній потенціал, фонд освіти, інтелектуальний капітал, людський фактор, людський капітал, людський потенціал

Сучасні глобальні зміни у світі свідчать, що сфера освіти визначається та виокремлюється розвинутими країнами як пріоритетний напрямок соціально-економічного розвитку, як засіб забезпечення та підтримки конкурентоспроможності та лідуючих позицій на світових ринках, як один з гарантів національної безпеки. Сьогодні загальновизнаним є залежність рівня розвитку та використання технологій від рівня інтелектуалізації суспільства, здатності продукувати, засвоювати та застосовувати нові знання. Все це нерозривно пов'язано з рівнем розвитку освітнього потенціалу.

В економічній літературі досі відсутня єдина точка зору щодо сутності поняття освітнього потенціалу. Аналіз літературних джерел дозволяє виокремити три основні напрямки вивчення сутності даного поняття.

Представники першого напрямку (В.А. Жамін, С.Л. Костанян, В.К. Розов та ін.) пропонують розглядати освітній потенціал як елемент національного багатства. Будучи елементом національного багатства, освітній потенціал виступає умовою матеріального та духовного виробництва. Тому його відтворення є невід'ємною та необхідною складовою суспільного відтворення. Підґрунтям для такого підходу стала теза, згідно з якою нагромадження знань людей – це багатство, що визначає розвиток виробництва, науковий та соціальний прогрес суспільства. В межах даного напрямку освітній потенціал ототожнюється з фондом освіти, як сукупністю нагромаджених

© О.А. Комарова, 2011

суспільством витрат на навчання, підвищення кваліфікації та перепідготовку сукупної робочої сили [1, с. 50-53, 75, 125-126].

Представники другого напрямку розглядають освітній потенціал як кількісну характеристику трудових ресурсів. Так, А.І. Анчишкін, визначаючи освітній потенціал як величину освіти, нагромадженої всіма працюючими, зайнятими у виробничій та невиробничій сферах народного господарства, підкреслює, що він може бути визначений у фізичному виразі і у вартісному виразі [2, с. 182].

Таким, чином представники перших двох напрямків зводять освітній потенціал лише до робочої сили за рахунок віднесення нагромадженого фонду освіти лише на зайняте в галузях економіки населення. Проте не можна заперечувати той факт, що освітнім потенціалом володіє і не зайняте трудовою діяльністю населення, в тому числі і та його частка, що знаходиться на обліку в державній службі зайнятості. Крім того, як справедливо підкреслює І.Л. Каленюк ,,є категорії населення, чия виробнича діяльність не передбачається з різних причин. Але це не означає, що вони не здатні виконувати дуже важливі соціальні функції, які теж можуть проявитися в економічних результатах. Наприклад, інваліди можуть виконувати важливі функції щодо виховання, організації громадського руху, підтримки та ін." [3, с. 70]. Тому більш плідною є точка зору Д.Б. Ескерова, який акцентує увагу є на тому, що освітній потенціал є узагальнюючим показником, що відображає сумарний обсяг знань, одержаний всім населенням на певний момент часу, та розрахований в людино-роках [4, с. 62].

Представники третього напрямку, такі як В.І. Марцинкевич та І.В. Соболєва, трактують освітній потенціал як основоположний елемент нематеріального нагромадження, параметри якого визначають можливості та результати розвитку інтелектуального потенціалу держави. Зазначені автори, як і представники попередніх напрямків, пропонують розглядати освітній потенціал через фонд освіти. Проте відзначають, що останній відображає вартісну оцінку нагромаджених робочою силою знань, навичок і досвіду і, таким чином, являє не тільки кількісну, але й якісну характеристику освітнього потенціалу. Обґрунтовуючи цей підхід, В.І. Марцинкевич та І.В. Соболєва виходять з того, що питомі витрати на освіту достатньо адекватно відображають зростання якості освіти протягом часу та відмінності в складності праці [5, с. 173]. Однак вартісна оцінка знань, навичок і досвіду є досить проблематичною, і може носити тільки приблизний характер внаслідок відсутності відповідних методик оцінки. Тому у вартісному аспекті фонд освіти слід розглядати як фінансову категорію, що відображає сукупність фінансових вкладень в освіту.

Таким чином, в науковій літературі склалося досить звужене тлумачення освітнього потенціалу, яке зводиться лише до його кількісної характеристики через фонд освіти та не відображає його якісних складових. Тому з метою всебічної характеристики освітнього потенціалу доцільно розглянути його через проекції взаємопов'язаних з ним економічних категорій.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступне завдання: розглянути освітній потенціал через проекції таких економічних категорій, як інтелектуальний капітал, людський капітал, людський фактор та людський потенціал. Дані проекції дозволять виявити якісні характеристики освітнього потенціалу та перевизначити його в нових аспектах. Зокрема, проекція інтелектуального капіталу сприятиме вивченню освітнього потенціалу в інформаційному аспекті, проекція людського капіталу – в економічному аспекті, проекція людського фактору – в особистісному аспекті, проекція людського потенціалу – в соціальному аспекті.

Методологічним фундаментом дослідження стали методи аналізу та синтезу, індукції та дедукції, системний та комплексний підходи.

Розглянемо, які саме складові освітнього потенціалу визначаються через наведені вище проекції.

Розвиток теорії інтелектуального капіталу обумовлений переходом від техногенного до антропотехногенного типу виробництва, при якому основним чинником його ефективної діяльності стають інтелектуальні здібності людини, рівень її освіченості та компетентності. Відбувається формування нової індустріальної технології, в якій стратегічним ресурсом стає розвинута особистість з адекватною культурою та етикою праці.

В науковій літературі склалися різні підходи до визначення сутності поняття інтелектуального капіталу. Так, на думку академіка А.А. Чухно, ,,інтелектуальний капітал найближчим часом стане головним критерієм оцінки компаній та установ, бо лише він здатний відобразити динаміку організаційної стійкості і процесу створення цінностей, … акумулює наукові і професійно-технічні знання працівників, поєднує інтелектуальну працю та інтелектуальну власність …" [6, с. 53]. В.Л. Іноземцев відзначає: ,,Інтелектуальний капітал являє собою дещо типу ,,колективного мозку", який акумулює наукові та звичайні знання працівників, інтелектуальну власність та нагромаджений досвід, спілкування та організаційну структуру, інформаційні мережі та імідж фірми" [7, с. 340]. Незважаючи на відмінності в підходах до трактування сутності поняття інтелектуального капіталу та його структури, більшість авторів підкреслюють, що саме інтелектуальний капітал визначає темпи та характер техніко-технологічного оновлення виробництва та його продукції. При цьому ключовим компонентом інтелектуального капіталу визнаються людські активи.

Провідна роль людських активів в структурі інтелектуального капіталу зумовлена їх первинністю по відношенню до інших його складових. Адже саме людські активи визначають ,,народження" інтелектуального капіталу. Враховуючи, що основою формування людських активів є загальноосвітня та професійна підготовка, безперервне оновлення знань, умінь та навичок, постійне підвищення культурного рівня, можна стверджувати, що інтелектуальний капітал визначається якісними характеристиками робочої сили, які формуються в процесі освітньої та пізнавальної діяльності людини. Отже, освітній потенціал та інтелектуальний капітал мають однакову природу походження, а саме: обидва виступають результатом освітньої та пізнавальної діяльності людини.

В процесі освітньої та пізнавальної діяльності людини формується головний неречовий компонент освітнього та інтелектуального капіталу – інтелект. Під інтелектом (від лат. intellectus – пізнання, розуміння, розум) розуміють здатність до мислення, раціонального пізнання. Природною основою формування інтелекту виступає людський розум. Відомий дослідник природи інтелектуального капіталу В.І. Гойло обґрунтував, що розум приймає активну участь в перевлаштуванні природи та суспільства через виконання важливої та складної суспільної місії – дослідження та пізнання оточуючого світу, узагальнення знань та їх порівняння з дійсністю. Таким чином, людський розум може набуватися як генетично, так і в процесі життєдіяльності, і тому характеризується власним соціально-економічним змістом [8, с. 71]. Людський розум визначає можливості формування інтелекту як стійкої структури формування й розвитку розумових здібностей індивіда, його моральних цінностей, життєвих позицій, творчої активності, моделей поведінки на базі знань, умінь і навичок. В психології інтелект прийнято ототожнювати з двома основними ступенями пізнавальної діяльності – чуттєвим та пізнавальним. Чуттєвий ступень пізнавальної діяльності пов'язаний з процесами сприйняття та запам'ятовування, логічний ступень – з процесами мислення та мовлення. Розвиток інтелекту забезпечується різними розумовими операціями: спостереження, порівняння, аналіз, узагальнення тощо. Завдяки розумовим операціям формуються наступні неречові компоненти інтелекту: початкові судження, уявлення, поняття, позиції, концепції, теорії та вчення. Дана послідовність компонентів інтелекту відповідає підвищенню складності їх змісту та значущості в інтелектуальному виробництві. Формування та розвиток найвищих

ієрархічних рівнів інтелекту у вигляді концепцій, теорій та вчень є можливим лише за умови поєднання пізнавальної діяльності індивіду з його освітньою діяльністю. Це зумовлено тим, що лише високоосвічена людина, яка володіє достатнім багажем знань, здатна, по-перше, до формування істинних підходів до певних явищ, процесів і предметів на підставі узагальнення емпіричних понять і позицій, тобто до вироблення концепції; по-друге, до узагальнення достовірних знань, тобто до розробки теорії; по-третє, до вироблення практичних рекомендацій щодо дослідження будь-якого об'єкту, тобто до формулювання вчення. Таким чином, освітня діяльність людини забезпечує формування інформаційних ресурсів людини на підставі перетворення інформації суб'єктивного характеру в знання.

Спільність природи походження інтелектуального капіталу та освітнього потенціалу дозволяє стверджувати, що неречові компоненти інтелектуального капіталу, які формуються в процесі освітньої та пізнавальної діяльності людини будуть складати основу і її освітнього потенціалу. Однак, враховуючи, що інтелектуальний капітал поряд з неречовими компонентами, які складають основу людських активів, містить інші види активів (ринкові активи, інфраструктурні активи, інтелектуальна власність), він є поняттям ширшим за освітній потенціал. Провідна роль людських активів в розвитку інтелектуального капіталу визначає освітній потенціал як провідну його складову.

Знання, які набуваються людиною в процесі загальноосвітньої та професійної підготовки, складають основу формування та розвитку не тільки інтелектуального капіталу, але й людського капіталу. Проте, якщо теорія інтелектуального капіталу визнає освітній потенціал як продукт освітньої та пізнавальної діяльності людини, то теорія людського капіталу обґрунтовує доцільність інвестицій в розвиток людини.

Засновники та послідовники теорії людського капіталу стверджують, що збільшення доходів власника людського капіталу забезпечується зростанням продуктивності його праці внаслідок підвищення освітнього, кваліфікаційного рівня, майстерності та компетентності завдяки відповідним інвестиціям. Таке зростання доходів забезпечується тісним кореляційним зв'язком заробітної плати та якості робочої сили, її здатністю переробляти ту чи іншу інформацію. Так, за К.Р. Макконелом та С.А. Брю: ,,Інвестиції в людський капітал – це будь-яка дія, яка підвищує кваліфікацію та здібності та, тим самим, продуктивність праці працівників. Витрати, які сприяють підвищенню чиєї-небудь продуктивності можна розглядати як інвестиції, тому що поточні витрати здійснюються з тим розрахунком, що ці витрати будуть багаторазово компенсовані зростаючим потоком доходів в майбутньому" [9, с. 171]. Отже, інвестиції в людський капітал – це насамперед витрати на освіту та виробничу підготовку, оскільки саме вони являють собою спеціалізований вид діяльності, спрямованої на формування знань, умінь і навичок.

Таким чином, проекція людського капіталу відображає економічну ефективність вкладень у розвиток освітнього потенціалу: освітній рівень, знання та уміння їх використовувати, кваліфікація, професійна компетентність – капітал людини, що являє джерело додаткової вартості. Тому вартість найголовнішого національного багатства будь-якої держави – його громадян – визначається їх освітніми та професійними якостями. Нагромадження освітнього потенціалу, як і людського капіталу, відбувається як в процесі шкільного навчання, яке закладає базові знання та навички, так і під час професійного навчання та професійної діяльності. Причому знання та уміння, одержані на кожному рівні навчання, підвищують ефективність подальших інвестицій в людський капітал і, відповідно в освітній потенціал.

Проекції інтелектуального капіталу та людського капіталу, відображаючи освітній потенціал як внутрішню власність людини, не дозволяють виокремити сукупність особистісних характеристик індивіду, які формуються в процесі його освітньої діяльності. Однак в умовах визнання людини головною продуктивною силою

поряд зі знаннями, кваліфікацією, професіоналізмом, особливої значущості набувають її особистісні характеристики. Саме вони визначають здатність людини до творчої та ефективної праці. За таких умов є доцільним виокремлення особистісних властивостей людини, які формуються в процесі її освітньої діяльності та складають особистісний аспект освітнього потенціалу.

В економічній літературі питання особистісних характеристик людини як головної продуктивної сили розглядаються в працях, присвячених різним аспектам людського фактору. Прихильники теорії людського фактору розглядають останній як сукупність соціальних, психологічних та біологічних властивостей людини, які визначають її здатність до праці певної складності та виявляються в конкретних результатах діяльності, а також гуманітарних характеристик [10, с. 5]. Підвищення значущості людського фактору зумовлено такими причинами: зростання технічної озброєності праці приводить в дію все більшу масу засобів виробництва високої вартості, яка переноситься на товар (при цьому багаторазово підвищується ціна відповідальності працівника, яка залежить як від його кваліфікаційного рівня та професійної компетентності, так і від емоційної зрілості, відповідального ставлення до дорученої справи); суспільство все більше залежить від особистих якостей підприємців, менеджерів, інженерно-технічних працівників, їх порядності, чесності, відданості суспільним інтересам; забезпечення швидкої передачі інформації в умовах динамічного розвитку системно-економічних зв'язків вимагає від працівників ініціативності та відповідальності.

Наведені особистісні характеристики людини відносяться до складу гуманітарних якостей, які формуються головним чином в системі освіти. Їх наявність визначає творчу активність особистості, її творчий потенціал. Японські підприємці ще в середині XX століття з метою активізації творчого потенціалу своїх працівників почали приділяти пильну увагу їх безперервному навчанню та підвищенню кваліфікації. Внаслідок цілеспрямованої політики розвитку персоналу в Японії з'явилася нова формація працівників – з високим рівнем творчої ініціативи, сталою внутрішньою орієнтацією на продукування нових ідей.

Таким чином, освіта, орієнтуючись на виховання гуманістичної особистості у всій сукупності гуманітарних властивостей, є основою формування людського фактору та освітнього потенціалу. Це твердження можна пояснити за допомогою нормативно-ціннісного аспекту функціонування системи освіти, а саме: в процесі навчання у всіх ланках освітньої системи індивіду прищеплюються цінності, орієнтири, норми поведінки, ідеали, життєві принципи, які орієнтовані на формування його високих моральних якостей. При цьому цінності, по-перше, будучи образом життя, виступають ланцюжком, що поєднує індивіда та суспільство; по-друге, виступаючи соціальними, економічними, моральними, релігійними та іншими позиціями індивіда є підґрунтям для вибору ним цілей та мотивів, в тому числі у сфері професійної діяльності. Сукупність цінностей індивіда складає основу його духовного (внутрішнього) та зовнішнього (виробничого, сімейного, суспільного, політичного тощо) життя. Отже, особистісно-гуманітарні характеристики людини, які будучи основою людського фактору, формуються в процесі освіти та навчання і, таким чином, є невід'ємною складовою освітнього потенціалу.

Вивчення соціальної сутності освітнього потенціалу вимагає його розгляду через проекцію людського потенціалу. В науковій літературі сформувались два напрямки щодо визначення сутності людського потенціалу: економічний та соціальний. Представники економічного напрямку (Г.С. Беккер, Дж. Коулман, Л.І. Стрельнікова, , П.В. Шихарев та ін.), розглядаючи людський потенціал як економічну категорію, зводять його до поняття людського капіталу. Представники соціального напрямку (Н.Н. Авдєєва, А.І. Ашмарін, О.І. Генисаретський, Т.П. Заславська, Т.В. Калініна та ін.) визначають людський потенціал як продукт духовного виробництва. Відповідно

ключовим компонентом людського потенціалу визнається духовний розвиток індивіду. При цьому основними антропологемами людського потенціалу виступають знання, кваліфікація, культурно-ціннісні орієнтації, адаптованість до соціальної інфраструктури суспільства. Враховуючи, що ці людські якості формуються в процесі освітньої діяльності, можна стверджувати, що освітній потенціал та людський потенціал мають спільну природу походження. Прихильники соціального напрямку, наголошують, що поняття людського потенціалу фіксує як здатність до творчості, так і прагнення до самовдосконалення та саморозвитку. На їх погляд, сутність людського потенціалу є ,,соціальною як за походженням, так і за своїми проявами. Центральним компонентом в людському потенціалі … є потенціал духовного розвитку людей" [11, с. 60-61]. Поділяючи підхід даних авторів, вважаємо, що доцільно розглядати соціальний аспект людського потенціалу в його взаємозв'язку з економічним аспектом. В цьому плані є плідними погляди А.С. Маркаряна, який відзначає, що з економічної точки зору людський потенціал – колективний суб'єкт суспільного виробництва, що має соціальну, демографічну, професійну, соціальну та кваліфікаційну структуру, взаємодія елементів якого забезпечує розвиток економіки. Проте одночасно він акцентує увагу на тому, що структура та зміст людського потенціалу обумовлені особливостями економічних відносин, а рівень його розвитку та реалізації детерміновані ступенем прогресивних змін в продуктивних силах суспільства [12, с. 10]. Такий підхід до людського потенціалу дозволяє обґрунтовувати взаємозв'язок потенціалу духовного розвитку людини або певної спільності людей, що формується в процесі освітньої діяльності та складає внутрішню сутність освітнього потенціалу, з її діяльністю як в трудовому процесі, так і поза ним. Отже, людський потенціал і, відповідно, освітній потенціал формуються та збагачуються в органічному взаємозв'язку об'єктивного та суб'єктивного. Це означає, що духовний потенціал, будучи внутрішньою сутністю освітнього та людського потенціалів, з одного боку є продуктом суспільного розвитку, сформованим в конкретному освітньому, культурному, економічному, політичному середовищі, а з іншого – діяльним суб'єктом суспільства в цілому та конкретної особистості зокрема.

Таким чином освітній потенціал – комплексне поняття, яке відображає: 1) проекцію інтелектуального капіталу через наявність у людини інтелекту як неречової сутності освітнього потенціалу, що формується на основі людського розуму як генетично, так і протягом життєдіяльності людини, та виявляється в таких неречових компонентах як початкові судження, уявлення, поняття, позиції, теорії та вчення; 2) проекцію людського капіталу через ефективність капіталовкладень в освіту, що виявляється на особистісному рівні – через підвищення рівня доходів з кожним рівнем навчання; на рівні підприємства – в підвищенні продуктивності праці і, відповідно зростанні прибутків; на рівні держави – в збільшенні національного доходу; 3) проекцію людського фактору через сукупність особистісних характеристик індивіду, його творчу активність та ціннісно-мотиваційний потенціал; 4) проекцію людського потенціалу через духовний потенціал людини та певної спільності людей.

Отже, освітній потенціал не можна зводити лише до його кількісного виміру як сукупність суспільних витрат на загальноосвітню та професійну підготовку населення, тобто до фонду освіти. Він є єдністю якісних та кількісних характеристик індивіду, які визначають відповідно його потенційні можливості до ефективної праці та загальну вартість або число років навчання у всіх складових системи освіти. Освітній потенціал людини – сукупність знань, умінь, навичок, які сформовані в процесі освітньої діяльності та визначають рівень її інтелектуального розвитку, особистісно-гуманітарні характеристики, соціальний інтелект, творчу активність, ціннісно-мотиваційний потенціал, здатність до продуктивної праці та рівень доходів. Індивідуальний освітній потенціал в своєму персоніфікованому прояві не може забезпечити кількісні та якісні зрушення в соціально-економічному, науково-технічному, культурному та політичному

розвитку. Тому доцільно вести мову про сукупний освітній потенціал (колективу, галузі, регіону, держави) як спільність індивідуальних освітніх потенціалів, яка здатна забезпечити прогресивний розвиток певної сфери життєдіяльності суспільства.

Всебічне вивчення сутності освітнього потенціалу вимагає розгляду не тільки його персоніфікованого виразу у вигляді індивідуального або сукупного освітнього потенціалу, але й речових елементів, які характеризують економічний потенціал системи освіти – сукупність її можливостей щодо формування індивідуального та сукупного освітнього потенціалів відповідно з індивідуальними, суспільними та державними потребами. Складовими економічного потенціалу системи освіти є: матеріально-технічна база; кадрові ресурси; фінансові ресурси.

Таким чином, освітній потенціал суспільства – єдність кількісних (фонд освіти) та якісних (знання, уміння, навички, ціннісно-мотиваційний потенціал, соціальний інтелект, творчий потенціал) характеристик індивідуального або сукупного освітнього потенціалу, які сформовані потенціалом системи освіти та визначають потенційні можливості їх носіїв до продуктивної праці, зростання індивідуальних заробітків та національного доходу.

Перспективи подальших досліджень полягають у визначенні сучасних принципів та закономірностей відтворення освітнього потенціалу суспільства.

Список літератури

1. Экономика народного образования : [учеб. для студ. пед. вузов] / [Жамин В. А., Костанян С. Л., Розов В. К., Усанов В. Н.] ; под. ред. С.Л. Костаняна. – [2-е изд.] – М. : Просвещение, 1986. – 336 с.
2. Анчишкин А. И. Прогнозирование роста социалистической экономики / А. И. Анчишкин. – М. : Экономика, 1973. – 294 с.
3. Каленюк І. Л. До питання про освітній потенціал України / І. Л. Каленюк // Економіка України. – 2001. – № 11. – С. 70-77.
4. Эскеров Д. Б. Региональные аспекты воспроизводства трудовых ресурсов / Д. Б. Эскеров. – М. : Наука, 1990. – 144 с.
5. Марцинкевич В. И. Экономика человека : учеб. пособ. / В. И. Марцинкевич, И. В. Соболева. – М. : Аспект Пресс, 1995. – 286 с.
6. Чухно А. А. Інтелектуальний капітал: сутність, форми і закономірності розвитку / А. А. Чухно // Економіка України. – 2002. – № 11. – С. 53.
7. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества / В. Л. Иноземцев. – М. : Academia – Наука, 1998. – 640 с.
8. Гойло В. Интеллектуальный капитал / В. Гойло // МЭиМО. – 1998. – №11. –С. 68-77.
9. Макконел К. Р. Экономикс : в 2 т. / К. Р. Макконел, С. А. Брю ; пер. з англ. – Баку : Издательство „Азербайджан”, 1992. – Т. 1. – 399 с.
10. Бляхман Л. С. Качество работы: роль человеческого фактора / Л. С. Бляхман, В. А. Сидоров. – М. : Экономика, 1990. – 191 с.
11. Человеческий потенциал: опыт комплексного подхода / [Авдеева Н. Н. , Ашмарин И. И., Генисаретский О. И. и др.] ; под ред. И. Т. Фролова. – М. : Эдиториал УРСС, 1999. – 176 с.
12. Маркарян А. С. Глобальная экономика и человеческий потенциал / А. С. Маркарян // Труд за рубежом. – 2003. – № 3. – С. 3-21.

О. Комарова

Теоретические основы исследования образовательного потенциала

В статье обоснована сущность понятия «образовательный потенциал общества» как образовательного потенциала населения, сформированного материально-технической базой, кадровыми и финансовыми ресурсами системы образования. Определено, что образовательный потенциал индивида является единством его количественных и качественных характеристик.

O. Komarova

Theoretical bases of research of educational potential

In the article grounded essence of concept «educational potential of society» as educational potential of population, formed by a material and technical base, skilled and financial resources of the system of education. It is certain that educational potential of individual is unity of his quantitative and high-quality descriptions.

Одержано 14.03.11

УДК 330:331

О.М. Левченко, доц., д-р екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Економічна категорія “професіональний потенціал”: актуальність впровадження у контексті формування інноваційної моделі національної економіки

У статті розглядається актуальність впровадження категорії “професіональний потенціал”. Аргументовано необхідність трансформації державної політики щодо формування та використання фахівців з вищою освітою з метою забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.
трудовий потенціал, трудовий капітал, людський капітал, людський потенціал, професіонал, професіональний потенціал, інноваційна модель економіки, вища освіта

Традиційний, за радянських часів, розгляд людських ресурсів лише як ресурсів сукупної праці сформував парадигму екстенсивного характеру ставлення до робочої сили, що відбивалося як на соціальній, так і на економічній “зрівнялівці” зайнятого населення незалежно від їхнього освітнього та професійно-кваліфікаційного рівня.

Саме ці тенденції ще більш гіпертрофовано поширились і в незалежній Україні в умовах формування ринкових відносин, що призвело до такого явища як відчуження працездатного населення від своєї робочої сили, передусім, від її якісних характеристик.

У той же час, з переходом провідних країн світу до постіндустріального суспільства, яке засновано на інформаційно-комунікаційних технологіях, спостерігається різке зростання вимог до якісних характеристик людського фактору. Його інтелектуальна складова стає принциповим чинником забезпечення не тільки конкурентоспроможності окремих компаній, а і цілих країн. Використання сучасних технологій у поєднанні з висококваліфікованою робочою силою призводить до майже екстремальних швидкостей як розвитку самих технологій, так і експансії компаній, які ними володіють.

Так, для високорозвинених індустріальних країн, які переходять до моделі постіндустріального розвитку, в структурі сукупного багатства частка людського капіталу складає понад 74 %, виробничих активів в межах 20-30% та природних ресурсів менше 2 %. При цьому, на професії з переважанням саме інтелектуальної праці припадає основний приріст зайнятості населення у більшості розвинених країн світу. Так, у США цей показник складає 85 %, у ФРН- 89 %, Японії – 90 %, Великобританії – 95 % [8].

Отже, подальший розвиток вітчизняної економіки, зокрема, формування в Україні моделі інноваційного типу останньої, вимагає ґрунтовно переглянути та трансформувати систему формування, розвитку та використання вітчизняної кваліфікованої робочої сили, зокрема з вищою освітою.

Дослідження процесу зростання економічної ролі вищої освіти, соціально-економічні проблеми підготовки, працевлаштування та зайнятості кадрів з вищою освітою, якісного розвитку трудового потенціалу розглядалися у роботах вітчизняних вчених:В. Антонюк, Л. Антошкіної, А. Базилюк, З. Бараник, Л. Безчасного, Д. Богині, І. Бондар, В. Гейця, І. Гнибіденка, Д. Дмитренка, М. Долішнього, Т. Заяць, Т. Кір’ян, А. Колота, О. Кузьміна, В. Куценко, Е. Лібанової, Л. Лісогор, В. Лича, І. Манцурова,

© О.М. Левченко, 2011

В. Ніколаєва, В. Савченка, Л. Семів, О. Сологуб, Н. Ушенко, Л. Федулової, А. Чухна, Л. Янковської та інших дослідників.

У той же час, вітчизняними вченими ще недостатньо досліджено особливості та напрямки формування сучасної вітчизняної моделі відтворення кваліфікованої робочої сили, особливо з вищою освітою, в умовах інноваційного розвитку економіки.

Ось чому метою даної статті є визначення основних особливостей та принципових засад розвитку сучасної моделі формування та використання фахівців з вищою освітою та обґрунтування економічної категорії, що б дозволяла комплексно характеризувати процеси відтворення економічно активного населення з вищою освітою.

Вплив якості робочої сили на ефективність функціонування економіки вже визнавався на початковому етапі розвитку класичної економічної теорії, який був пов'язаний з іменами Адама Сміта та Джона Стюарта Міля. Але, становлення та розвиток індустріального суспільства, особливо на його ранніх стадіях, характеризувались явним протиставленням основної частки робочої сили, яка виконувала фізичну працю та нещадно експлуатувалася, з творчим потенціалом, який був втілений в праці інженерів та організаторів виробництва. Робоча сила переважно була придатком машини, що прирівнювало її до решти матеріальних факторів виробництва. У цей період еволюції світової економічної системи головним лімітуючим фактором був капітал, але не людина з її здатністю до праці.

У той же час, К. Маркс, який, як відомо вбачав, в діалектиці виробничих сил та виробничих відносин рухаючу силу суспільного прогресу, зазначав, що в міру розвитку крупної промисловості створення дійсного багатства стає менш залежним від робочого часу та кількості витраченої праці, ніж від потужності тих агентів, які приводяться в рух протягом робочого часу і які самі, в свою чергу (їх потужна ефективність), не знаходяться ні в якій відповідності з безпосереднім робочим часом, що потрібен для їх виробництва, а залежать скоріше від загального рівня науки та від прогресу техніки чи від використання даної науки на виробництві [6]. Відповідно, розвиток науково-технічного прогресу та реалізація його результатів на виробництві вимагала б вищого освітньо-професійного та культурного рівня робочої сили.

В розвиненому індустріальному суспільстві ставлення до людського фактору отримує вагомі трансформації:

По-перше, значно зростає попит на кваліфіковану працю, у зв'язку із стрімкою експансією технологічного буму. Так, в економічній теорії розвинених країн досить поширене використання знайшло, починаючи з 60-х років XX століття поняття "людський капітал", яке пов'язане з іменами таких вчених як Т. Шульц, Г. Беккер, Л. Турроу, Я. Мінсер та ін. Так, Теодор Вільям Шульц опублікував у 1961 р. працю «Інвестиції в людський капітал», в якій він порівнював в економічному сенсі людину з матеріальним капіталом, який використовується на виробництві, і розглядав освіту як форму інвестицій в людський капітал. Г. Беккер зазначав, що "людський капітал формується за рахунок інвестицій у людину, серед яких можна назвати навчання, підготовку на виробництві, витрати на охорону здоров'я, міграцію і пошуки інформації про ціни та доходи" [9].

Таким чином, вперше визнавалось, що знання людини її здібності та навички є продуктивними, мають певну матеріальну цінність, а також, що вони є важливим фактором розвитку підприємств, регіонів та держав загалом.

По-друге, вперше акцентується увага на визначальній ролі морально-культурної складової економічного та соціального прогресу. Мова, передусім, йде про відмінність «продуктивної» та «непродуктивної» культур, які було обґрунтовано вперше в працях Макса Вебера. Він спробував відповісти на питання про причини різного економічного рівня розвитку окремих країн. Так, у зв'язку з цим, досить часто поряд з поняттям «людський капітал» у західній економічній теорії використовується такий термін як

«соціальний капітал», який характеризує саме продуктивність внутрішніх та зовнішніх соціальних зв'язків компаній, регіонів тощо.

З переходом до постіндустріального суспільства, яке засновано на інформаційно-комунікаційних технологіях, спостерігається різке зростання вимог до якісних характеристик людського фактору. Його інтелектуальна складова стає принциповим чинником забезпечення не тільки конкурентоспроможності окремих компаній, а і цілих країн. Загалом, на відміну від індустріального етапу, на даному етапі людський капітал стає вже головним фактором економічного розвитку країн та принциповим генератором розвитку інтелектуального капіталу. Використання сучасних технологій у поєднанні з висококваліфікованою робочою силою призводить до майже екстремальних швидкостей як розвитку самих технологій, так і експансії компаній, які ними володіють.

Доказом постійного зростання важливості людського капіталу для економічного зростання всіх країн світу є результати досліджень Світового банку. Так, його співробітники Дж. Діксон та К. Гамільтон провели аналіз обсягу та структури багатства, яке припадає на душу населення у різних регіонах світу. При цьому у складі національного багатства вони виокремлювали три елементи: природні ресурси, виробничі активи та людський капітал.

В результаті аналізу обсягу та структури капіталу було виділено три основні групи країн та регіонів:

Доіндустріальні економіки з сукупним багатством на душу населення менше ніж 30 тис. дол. США, з порівняно низькою часткою людського капіталу (65 %) та значною часткою природних ресурсів (10-20 %).

Країни, які знаходяться на різних щаблях індустріального розвитку, з рівнем багатства на душу населення від 45 тис. дол. США до 90 тис. дол. США, питомою вагою людського капіталу від 68 % до 79 % , виробничих активів близько 15-25 % та природних ресурсів від 5-12 %.

Високорозвинені індустріальні країни, які переходять до постіндустріального розвитку (економіки знань). Для них є характерним рівень сукупного багатства понад 235 тис. дол. США на душу населення, частка людського капіталу складає понад 74 %, виробничих активів в межах 20-30 % та природних ресурсів менше 2 %.

Таким чином, третя технологічна революція, проблеми якої активно дискутуються в літературі з 70-х років (в працях А. Тофлера, Д. Бела, Е. Масуди та інших), не лише вносить корінні зміни в економіку окремих підприємств та країн, але і змінює весь світовий порядок, зокрема розвиваючи, завдяки сучасним інформаційним та комунікаційним технологіям, в ньому тенденції глобалізації як вищої стадії економічної та соціальної інтеграції.

У зв'язку зі зростанням людського чинника у вітчизняній економічній теорії, як і зарубіжній, протягом XX ст. та на початку XXI ст. відбувається постійне збагачення категоріального апарату, який відбиває особливості умов відтворення, якісні характеристики людських ресурсів, та їх безпосередній вплив на процес соціального й економічного розвитку суспільства.

Характерними етапами розвитку такого категоріального апарату у вітчизняній економічній теорії було використання таких економічних категорій як робоча сила, трудові ресурси, трудовий потенціал, кадровий потенціал. Поряд з цим останнім часом у науковий обіг вітчизняної економічної теорії, у зв'язку з розвитком ринкових відносин, увійшла така зарубіжна категорія як «людський капітал».

Важлива спроба врахувати не лише кількісні, а й у повній мірі якісні характеристики трудових ресурсів, а також умови їх відтворення, була здійснена з введенням наприкінці 70-х років такої категорії як трудовий потенціал.

Особливої уваги, в контексті концепції людського розвитку заслуговують сучасні підходи до розгляду трудового потенціалу представників Львівської та Київської наукових шкіл.

Так, подальша еволюція уявлень про трудовий потенціал насамперед виявлялась вже пов'язаною з переглядом його економічної та особливо соціальної сутності, подальшим перенесенням акцентів з фрагментарного вивчення його економічного функціонування до системного розгляду умов комплексного відтворення останнього. Це відповідало загальносвітовим тенденціям поглиблення процесу гуманізації праці, приділення більшої уваги соціальним чинникам організації трудового процесу.

Саме цим пояснюється трансформаційний перехід львівських науковців від концепції трудового до соціально-трудового потенціалу, що має враховувати всю сукупність соціальних чинників, в яких і "закодована вся потуга соціально-трудового потенціалу"[3]. Як зазначають М. Долішній і С. Злупко, сам "соціально-трудовий потенціал - це той самий трудовий потенціал, але зорієнтований на виробниче функціонування з допомогою соціальних умов, факторів, мотивацій" [3].

Фундаментальні дослідження трудового потенціалу в аспектах ринкових відносин належать київським науковцям під керівництвом Бондар І.К., за участю провідних фахівців: Краснова Ю.В., Кузнєцової О.М., Колєшні Л.Г., Лича В.М., Рудченка О.Ю., Соколенка Н.А., Сологуб О.П. та Ярошенко Г.В. Особливістю дослідження цієї наукової школи є розгляд трудового потенціалу в системі ринкових відносин, зокрема людського та трудового потенціалу як людського та трудового капіталу. Їх позиція зводиться до розуміння трудового капіталу як накопиченої цінності, як виробничого та інвестиційного ресурсу, джерела доходу, як об'єкта власності, як носія ризику і як джерела створення додаткової вартості [5].

У той же час, в умовах необхідності розбудови економіки постіндустріального типу з'являється актуальність виокремлення та розгляду категорії, яка б характеризувала саме економічну активність працеактивного населення з вищою освітою, яке буде здатне працювати з інформацією та створювати нові знання. На нашу думку такою категорією може бути «професіональний потенціал». При цьому, методологічною відмінністю категорії «професіональний потенціал» від таких як «трудовий потенціал» та «кадровий потенціал» є те, що об'єктом дослідження виступають не загалом штатні або кваліфіковані працівники, а так звані «працівники знання», діяльність яких спрямована як раз на збір інформації, її обробку, формування нових знань та їх передачу.

Підтвердженням даним висновкам служить той факт, що за період 1975-2000 рр. у промислово розвинених країнах частка дорослого населення, яке має вищу освіту, зросла з 22 % до 41 %, тобто майже подвоїлась.

На думку експертів, до 2010 р. в економічно розвинених країнах кількість робочих місць, які вимагатимуть знань та навичок, що набуваються через вищу освіту, зросте до 1, 73 млн., а це буде охоплювати 80% нових робочих місць, які будуть створені. При цьому, згідно прогнозу Єврокомісії, на початку XXI ст. кожні чотири з десяти працівників при наймі на роботу зіштовхнуться з вимогою наявності освіти університетського рівня [4].

При цьому рівень освіти вже зараз суттєво впливає в багатьох країнах світу на структуру трудового доходу. Так, необхідно зазначити, що, в США та інших розвинених країнах, існує суттєва різниця у доходах між працівниками з вищою освітою та тими хто її не має. Це доводить вагомий вплив освіти на рівень продуктивності праці зайнятого населення та відповідно рівень отримуваних доходів. Ось чому, в результаті опитування, зокрема, у Великобританії 87% студентів погоджуються, що університет є вдалою інвестицією. На їх думку, ті, хто мають вищу освіту, заробляють в середньому на 50 % більше, ніж ті, хто її не має [4].

Враховуючи той факт, що в сучасній економіці основний інтелектуальний капітал будуть створювати працівники переважно з вищою освітою, то питання дослідження ефективності соціальних та економічних умов формування, розподілу, розвитку та використання даної категорії працівників буде постійно зростати. Останнє і обумовлює, як вже зазначалось, актуальність та необхідність введення такої категорії як «професіональний потенціал».

1) У відповідності до класифікатора професій (ДК 003-2005) розділ «Професіонали» включає професії, які передбачають високий рівень знань у сфері фізичних, математичних, технічних, біологічних, агрономічних, медичних чи гуманітарних наук. При цьому, професіональні завдання полягають у підвищенні існуючого фонду (обсягу) знань, використанні певних концепцій, теорій і методів для вирішення визначених проблем або в систематизованому викладі існуючих дисциплін у повному обсязі [2].

Таким чином, до складу професіонального потенціалу належить частка економічно активного населення, яка має повну вищу освіту (магістр, спеціаліст).

Методологічною відмінністю даного поняття від таких, як „трудовий потенціал" та „людський потенціал", є те, що об'єктом дослідження виступає не загалом усе, або економічно активне населення, а економічно активне населення з вищою освітою, діяльність якого спрямована на збір інформації, її обробку, формування нових знань та їх передачу. Дослідження особливостей відтворення професіонального потенціалу в умовах формування інноваційної моделі економіки полягає в тому, що розглядаються питання не лише відтворення якісних та кількісних характеристик економічно активного населення з вищою освітою, а і їхня здатність забезпечувати актуальність своїх знань та навичок вимогам сфери праці, з одного боку, а з іншого – наявні можливості для здійснення своєї діяльності щодо генерування або пошуку нових знань, їх обробки та передачі.

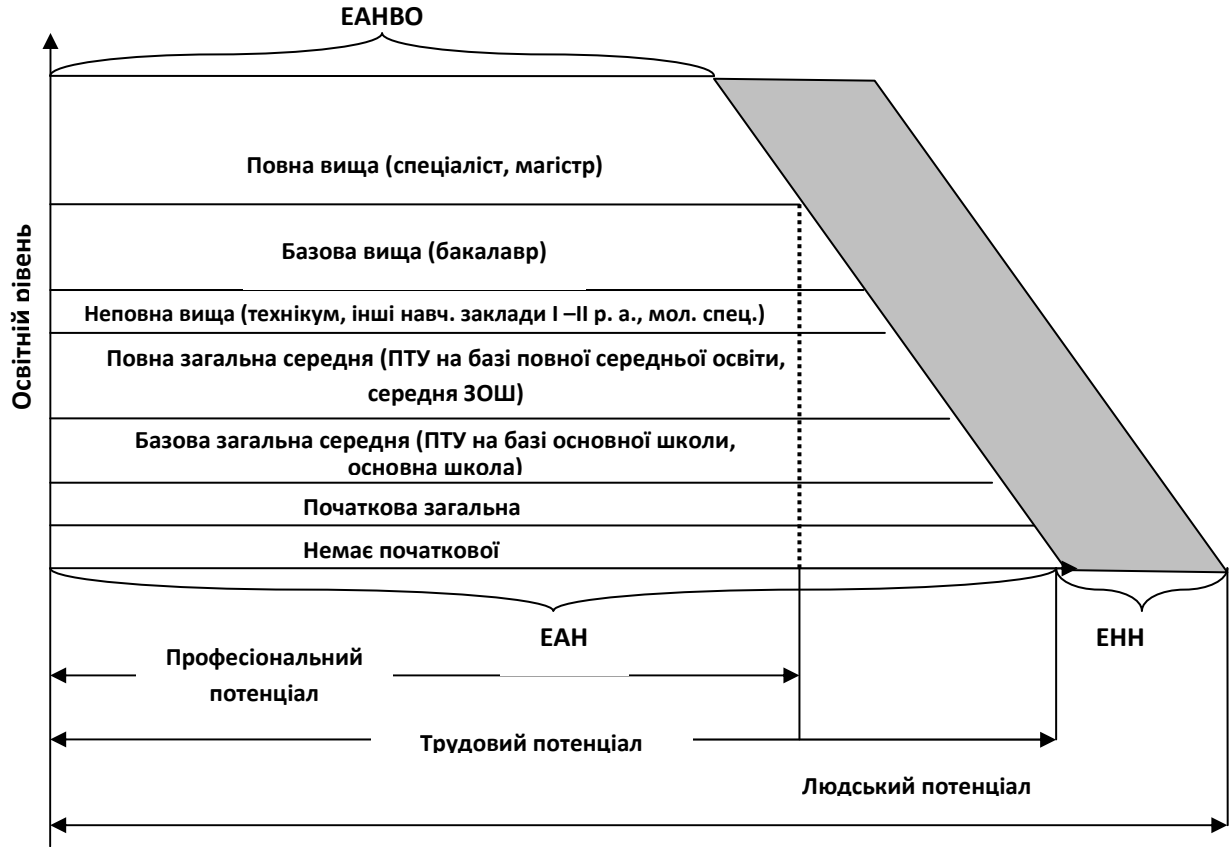
У зв'язку з цим І. Манцуров та І. Бондар відзначають, що „зміни, які відбуваються унаслідок заміщення праці знаннями полягають у тому, що під впливом використання знань як ресурсу все зводиться до того, що саме знання, а не праця виступають як джерело вартості. Це веде до того, що теорія трудової вартості замінюється теорією вартості, створюваної знаннями" [1].

Таким чином, „професіональний потенціал", трактується як інтегрована сукупність кількісних та якісних характеристик, які мають забезпечити потенційну спроможність економічно активного населення з вищою освітою створювати, накопичувати та передавати знання, інтелектуальні й професійні навички, а також реалізовувати їх в інноваційних технологіях та матеріальних і духовних цінностях за певних соціально-економічних умов. Професіональний потенціал виступає інтелектуальним базисом інноваційних перетворень в економічному та соціальному середовищі суспільства. З одного боку, він є складовою людського та трудового потенціалів (рис. 1), але з іншого, – необхідність його окремого розгляду пояснюється тим, що на відміну від цих категорій, дана категорія характеризує ресурси та резерви праці фахівців з вищою освітою з певними якісними та кількісними характеристиками.

Характеризуючи взаємовідношення професіонального, трудового та освітньо-фахового потенціалів необхідно зазначити, що кількісно дані поняття як і трудовий потенціал охоплюють економічно активне населення. У якісному вимірі освітньо-фаховий потенціал є більш ємким поняттям ніж трудовий потенціал. Він охоплює економічно активне населення, яке має певну професійну освіти та відповідні практичні навички і може їх реалізувати у процесі трудової діяльності. При цьому, професіональний потенціал виокремлює лише частку економічно активного населення з вищою освітою.

Так, кількісно професіональний потенціал вимірюється чисельністю економічно активного населення з вищою освітою, або кількістю робочого часу, відпрацьованого

даною часткою населення з певною інтенсивністю праці. Кількісна величина професіонального потенціалу може бути виражена у людино-роках. Якісна складова професіонального потенціалу містить у собі такі характеристики як: стан здоров'я, освітній та професійно-кваліфікаційний рівень, культурний та духовний рівень. При цьому слід зазначити, що так як професіональний потенціал є складовою часткою трудового та людського потенціалів відповідно і його кількісні та якісні характеристики, а також методи оцінювання, є подібними до них.



ЕАНВО – економічно активне населення з вищою освітою

ЕАН – економічно активне населення

Рисунок 1 – Місце професіонального потенціалу в структурі людського та трудового потенціалів

Джерело: складено автором

Відмінність передусім проявляється в тому, що професіональний потенціал концентрує у собі у більшому співвідношенні ніж зазначені категорії якісні характеристики, ось чому саме він є основним носієм інтелектуального потенціалу суспільства.

Саме у професіональному потенціалі сконцентровано виявляється основне соціальне та економічне протиріччя початку XXI ст., а саме між знаннями та навичками кваліфікованих працівників, зокрема з вищою освітою, та дестимулюючою винагородою за кваліфіковану складну працю, яке не дозволяє забезпечити інтенсивний розвиток процесів інтелектуалізації суспільства у відповідності до загальносвітових тенденцій. Поряд з цим, дане протиріччя посилюється негативними демографічними тенденціями, зокрема, подальшим старінням населення та зменшенням його працюючої частки.

Ось чому, характеризуючи професіональний потенціал як економічну категорію, слід зазначити, що вона: по-перше, виражає соціально-трудові відносини між носіями певних знань та здатностей до кваліфікованої праці та працедавцями – власниками

робочих місць з приводу реалізації першими своєї потреби у праці та отримання відповідної винагороди за послуги кваліфікованої праці; по-друге, так як у сучасному світі професійні знання та навички виступають в ролі людського капіталу і створюють додану вартість, то вона виражає економічні відносини між власниками капіталів щодо отримання частки доданої вартості за використаний людський капітал.

Характеризуючи співвідношення економічної сутності таких категорій як „людський капітал" та „професіональний потенціал", необхідно зазначити, що людський капітал виражає економічну природу професіонального потенціалу. Він характеризує здатність кваліфікованих працівників з вищою освітою завдяки, які пропонуються на ринку праці, отримувати компенсацію за кваліфіковану працю, яка характеризується вартістю робочої сили, та додану вартість від використання свого власного інтелекту, знань та навичок.

У зв'язку з цим, на думку Н. Ушенко, першопочаткова профінансована вартість робочої сили не тільки зберігається в процесі обігу, але змінює форму ресурсу на капітал, відтворює в процесі праці свою і додаткову вартість людського капіталу [7].

Отже, категорія професіональний потенціал відбиває як наявні якісні та кількісні характеристики певної групи працеактивного населення, які становлять її професіональний капітал, так і можливості його подальшого розвитку (зростання) за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел. Вона характеризує кількісні та якісні характеристики спеціалістів і висококваліфікованих працівників (підприємства, галузі, території) з вищою освітою з приводу їхньої реальної та потенційної спроможності створювати матеріальні та духовні цінності за визначених соціально-економічних умов.

В цілому впровадження такої категорії як «професіональний потенціал» дозволяє цілеспрямовано досліджувати процес відтворення частки зайнятого населення з вищою освітою та відповідних умов його формування й реалізації, що має як сприяти створенню в Україні економіки інноваційного типу, так і забезпечувати її подальший розвиток за умов використання знаннєорієнтованої моделі організації суспільного прогресу.

Список літератури

1. Бондар І.К. Інтелектуалізація людського потенціалу економіки України: [кол. монографія] / І.К. Бондар, І.Г. Манцуров // Соціальні аспекти інтелектуальної економіки. – К.: „Видавничий дім „Корпорація", 2009. – 214 с. – С. 25.
2. Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників. Розділ 1. Професії керівників, професіоналів, спеціалістів та технічних службовців, які є загальними для всіх видів економічної діяльності/ Уклад. Н. Павленко, Ф. Федорченко.- 2-ге вид., перероб. і доп.- Х.: Фактор, 2005.-С. 176
3. Долішній М.І., Злупко С.М. та ін. Соціально-трудовий потенціал: теорія і практика. У двох частинах.- Ч.1.- Київ: Наукова думка, 1994.- С.13-14.
4. Левченко О.М. Економіка знань: управління розвитком людських ресурсів Великобританії.- К.: Видавничий дім «Корпорація», 2005.- С.99
5. Лич В.М. Трудовий потенціал: теорія та практика відтворення: Монографія.- К.: Наук. Світ, 2003.- С.10
6. Маркс К. Экономические рукописи/ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 46. Ч. II.-С.213,214
7. Ушенко Н.В. Людський капітал: регуляторні механізми відтворення: Монографія / Н.В. Ушенко. – Донецьк: ТОВ „Юго-Восток, Лтд", 2008. – С. 11.
8. Формирование общества, основанного на знаниях. Новые задачи высшей школы / Пер. с англ.- М.: «Весь Мир», 2003.- С. 26
9. Becker G.S Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis.- N.Y., 1964.- p.1

А.Левченко

Экономическая категория "профессиональный потенциал": актуальность внедрения в контексте формирования инновационной модели национальной экономики

В статье рассматривается актуальность внедрения категории “профессиональный потенциал”. Аргументирована необходимость трансформации государственной политики касательно формирования и использования специалистов с высшим образованием с целью обеспечения конкурентоспособности национальной экономики.

O.Levchenko

Economical category “professional potential”: necessity of introduction in the context of innovation based national economy model forming

The necessity of introduction of the economical category “professional potential” is considered in the paper. Reasons of the state policy transformation regarding forming and use labour force with higher education is argued in the context of the national economy competitiveness providence.

Одержано 20.04.11

УДК 330.101+330.341.2

К.С.Салига, проф., д-р екон. наук
Київський політехнічний університет

Розвиток теорії інвестування інноваційної діяльності підприємств

Узагальнено основи теорії інвестування інноваційної діяльності підприємств. Визначено сутність понять «капітальні інвестиції», «основні фонди», «основні засоби». Здійснено аналіз джерел фінансування наукових і науково-технічних робіт по Україні та Запорізькій області. Визначено відмінність між поняттями «фінансування», «інвестування» та «кредитування».
підприємство, інноваційна діяльність, інвестиції, класифікація, джерела фінансування

Вступ. Інноваційний розвиток підприємств потребує проведення ефективної інвестиційної політики. Термін “інвестиції” походить від латинського слова invest, що означає “вкладати”; слово “інвестиції” перекладається з англійської мови (investments) як “капіталовкладення”.

Тлумачення категорії “інвестиції” наводиться в багатьох працях учених-економістів: М. Білик [3], А. Мороза [2], Л. Нейкової [11], Д. Черваньова [11] та ін. У “Банківській енциклопедії” інвестиції задекларовані як сукупність витрат, що реалізуються у формі довгострокових вкладень у різні галузі економіки. Їх мета полягає в одержанні підприємницького доходу, прибутку, відсотка [2]. Згідно з Д. Черваньовим та Л. Нейковою, інвестиції виступають первинною категорією, яка є базовою для побудови ієрархії решти категорій, що відображають відтворення основного та оборотного капіталу [11]. М. Білик розглядає інвестиції як вкладення в об’єкт підприємницької діяльності з метою його зростання в майбутньому періоді [3].

Постановка завдання. Розкрити сутність та розвинути теорію інвестування інноваційної діяльності підприємств.

Зауважимо, що інвестиції ототожнюють з процесом вкладення коштів не лише в основні засоби, а й оборотні кошти [3]. Такий підхід щодо складу інвестицій є спрощеним. Він враховує тільки інвестиції, авансовані в первісний період, але не передбачає, що основні засоби й оборотні кошти мають різний період оборотності. За період одного обороту основних засобів оборотні кошти зроблять декілька оборотів (залежно від тривалості одного їх обороту). Таким чином, за один оборот основних

© К.С.Салига, 2011

В статье рассматривается актуальность внедрения категории “профессиональный потенциал”. Аргументирована необходимость трансформации государственной политики касательно формирования и использования специалистов с высшим образованием с целью обеспечения конкурентоспособности национальной экономики.

O.Levchenko

Economical category “professional potential”: necessity of introduction in the context of innovation based national economy model forming

The necessity of introduction of the economical category “professional potential” is considered in the paper. Reasons of the state policy transformation regarding forming and use labour force with higher education is argued in the context of the national economy competitiveness providence.

Одержано 20.04.11

УДК 330.101+330.341.2

К.С.Салига, проф., д-р екон. наук
Київський політехнічний університет

Розвиток теорії інвестування інноваційної діяльності підприємств

Узагальнено основи теорії інвестування інноваційної діяльності підприємств. Визначено сутність понять «капітальні інвестиції», «основні фонди», «основні засоби». Здійснено аналіз джерел фінансування наукових і науково-технічних робіт по Україні та Запорізькій області. Визначено відмінність між поняттями «фінансування», «інвестування» та «кредитування».
підприємство, інноваційна діяльність, інвестиції, класифікація, джерела фінансування

Вступ. Інноваційний розвиток підприємств потребує проведення ефективної інвестиційної політики. Термін “інвестиції” походить від латинського слова invest, що означає “вкладати”; слово “інвестиції” перекладається з англійської мови (investments) як “капіталовкладення”.

Тлумачення категорії “інвестиції” наводиться в багатьох працях учених-економістів: М. Білик [3], А. Мороза [2], Л. Нейкової [11], Д. Черваньова [11] та ін. У “Банківській енциклопедії” інвестиції задекларовані як сукупність витрат, що реалізуються у формі довгострокових вкладень у різні галузі економіки. Їх мета полягає в одержанні підприємницького доходу, прибутку, відсотка [2]. Згідно з Д. Черваньовим та Л. Нейковою, інвестиції виступають первинною категорією, яка є базовою для побудови ієрархії решти категорій, що відображають відтворення основного та оборотного капіталу [11]. М. Білик розглядає інвестиції як вкладення в об’єкт підприємницької діяльності з метою його зростання в майбутньому періоді [3].

Постановка завдання. Розкрити сутність та розвинути теорію інвестування інноваційної діяльності підприємств.

Зауважимо, що інвестиції ототожнюють з процесом вкладення коштів не лише в основні засоби, а й оборотні кошти [3]. Такий підхід щодо складу інвестицій є спрощеним. Він враховує тільки інвестиції, авансовані в первісний період, але не передбачає, що основні засоби й оборотні кошти мають різний період оборотності. За період одного обороту основних засобів оборотні кошти зроблять декілька оборотів (залежно від тривалості одного їх обороту). Таким чином, за один оборот основних

© К.С.Салига, 2011

засобів буде витрачено (інвестовано) значну суму кумулятивних коштів, результатом яких є оборотність оборотних коштів. Цей підхід також не враховує, що оборотні кошти є не тільки авансованими, а й використаними. Авансовані оборотні кошти обслуговують процес здійснення матеріальних витрат і оплату праці, використані – це витрати, джерелом яких є валовий прибуток підприємства.

У 1997 р. в українському податковому законодавстві з'явився термін "капітальні інвестиції". Відповідно до ст. 1 п. 28.1 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств", капітальні інвестиції – це господарські операції, що передбачають купівлю будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, інших основних фондів і нематеріальних активів, що підлягають амортизації.

Процес реформування облікового законодавства в Україні відзначився введенням з 1 січня 2000 р. дещо іншого визначення категорії. Законодавці чітко підкреслили, що це витрати на придбання або створення матеріальних і нематеріальних необоротних активів.

Зауважимо, що схожі поняття суті капітальних інвестицій висловлюють у своїх працях вітчизняні та зарубіжні економісти: В. Глазунов, А. Гойко, А. Завгородній, В. Золотогоров, Я. Мелкумов, А. Пересада, А. Поручник, Ю. Стадницький, Н. Татаренко та інші. При цьому тлумачення терміна "капітальні інвестиції" збігаються з широковживаним у світовій практиці терміном "реальні інвестиції".

Головним об'єктом дослідження економістів до 1991 р. були капітальні вкладення як процес руху вартості, авансованої у відтворення основних фондів. Уся увага приділялась вивченню структури джерел фінансування капітальних вкладень, договірним відносинам виробників і споживачів техніки та інших учасників інвестиційного проекту, ролі банків як органів фінансування й кредитування.

Водночас в економічній літературі з'явилися публікації щодо введення до складу капітальних вкладень (інвестицій) витрат на формування оборотних фондів. У 1977 р. І. Кравцов [8] зауважив у своїй праці, що за економічною природою оборотні кошти мають чітко виражений капітальний характер, який походить із їх виділення один раз на весь період функціонування підприємства. У свою чергу, такі економісти, як А. Зеленкова [5], М. Колодний [7] та А. Степанов [7], вважали, що капітальні вкладення пов'язані лише з витратами на технічне переозброєння, реконструкцію й розширення діючих та створених основних фондів.

Відмінність між тлумаченням категорії "інвестиції" та категорії "капітальні вкладення" зазначив у своїй праці А. Пересада [10], підкреслив, що в них різна економічна природа, а саме: на відміну від капітальних вкладень, інвестиції можуть упроваджуватись у найрізноманітніших формах (реальній, фінансовій, інтелектуальній, інноваційній) та здійснюються тільки у високоефективні проекти, результатом яких є прибуток, дохід, дивіденди.

З огляду на те, що об'єктом капітального інвестування є активи, представниками яких виступають основні засоби та нематеріальні активи, будемо розуміти під капітальними інвестиціями витрати на необоротні активи підприємства.

В економічній літературі фігурують поняття "основні фонди" й "основні засоби". Ми дотримуємося такого погляду: "основні фонди" – це знаряддя й засоби праці, представлені в натуральній формі, які обслуговують виробничий процес. Під "основними засобами" треба розуміти грошові кошти, авансовані для придбання основних фондів. Таку думку продовжують економісти Л. Гуменюк, Е. Данилевич, С. Уткіна. Вони стверджують, що основні фонди в грошовому вираженні є основними засобами. Основні фонди тривалий час використовують у процесі виробництва, вони поступово зношуються, зберігають свою натуральну форму та переносять власну вартість на виготовлений продукт.

Відповідно до Положення про організацію бухгалтерського обліку і звітності, яке діяло до 2000 р., та згідно з наказом Міністерства фінансів України "Про зміни

граничної вартості предметів", до складу основних засобів зараховувалися предмети вартістю понад 500 грн за одиницю. Вартісний ліміт періодично корегувався. П(С)БО 7 "Основні засоби" не передбачає граничної вартості предметів.

Інвестиції класифікують за такими ознаками: вид матеріальних та інтелектуальних цінностей; джерела інвестування; методи господарювання; характер участі інвестора в інвестуванні; період інвестування; форма власності [1, с. 29].

Ми вважаємо, що цю класифікацію треба доповнити такими ознаками: особливості кругообороту основних засобів і оборотних коштів: споживані, застосовані, кумулятивні; початок інвестування: авансовані й використані.

Інноваційна діяльність виступає однією з форм інвестиційної діяльності. Інші форми інвестиційної діяльності: капітальне будівництво, лізинг, корпоративна діяльність.

Інвестиційний цикл включає три фази: передінвестиційну (ухвалення рішень, визначення джерел інвестування, затвердження та експертиза інвестиційного проекту); інвестиційну (вкладання коштів в об'єкт інвестування, виконання необхідних практичних дій); експлуатаційну (відшкодування інвесторам витрачених коштів, отримання соціально-економічного результату).

Інвестиційний цикл має бути узгодженим з етапами інноваційного проекту.

Аналіз показує, що частки обсягів фінансування від ВВП по Україні упродовж 1995–2009 рр. зменшувались від 2,4 до 0,96%, у тому числі за рахунок держбюджету – з 0,87 до 0,38%. Частка власних коштів за період з 1995 до 2009 р. збільшувалась з 0,04 до 0,09%, але залишається досить невеликою. Частка залучених коштів іноземних фірм за цей період знизилася з 0,28 до 0,19%.

По Запорізькій області за період з 2000 до 2009 р. обсяг фінансування інноваційної діяльності в промисловості збільшується зі 155,9 до 202,5 млн грн, у тому числі за рахунок держбюджету – з 0,1 до 4,2 млн грн. Обсяг власних коштів збільшився з 155,6 до 199,4 млн грн; кошти вітчизняних та іноземних інвесторів не використовувались; за рахунок кредиту тільки в 2007 р. було залучено 1,3 млн грн. В інші роки кредити не застосовувались.

Аналіз показує, що витрати на дослідження й розробки зменшилися з 93,6 до 30,6 млн грн у 2006 р. У 2007-2009 рр. таких витрат не було. Витрати на придбання нових технологій були на рівні від 0,6 до 0,9 млн грн. У 2007 р. нові технології не закуповувались. Витрати на придбання нових основних засобів збільшилися з 30,7 до 102,0 млн грн.

Розглянемо, як і з яких джерел здійснюється інвестування інноваційної діяльності промислових підприємств.

Інноваційний розвиток підприємства неможливий без здійснення інвестицій. Система інвестування інноваційної діяльності підприємства передбачає використання власних, позикових та залучених коштів (рис. 1).

В економічній літературі часто ототожнюють поняття "фінансування" та "інвестування", не звертаючи уваги на їх різницю, яка полягає у відмінності функціонального призначення фінансових та інвестиційних ресурсів, економічної сутності джерел їх утворення.

Рисунок 1 – Джерела інвестування інноваційних проектів

У нашому суспільстві зазвичай вважається, що фінансування – це забезпечення необхідними фінансовими ресурсами витрат на покращення народного господарства, соціально-культурний розвиток, оборону та інші суспільні потреби, які здійснюються за рахунок власних коштів суб'єктів господарювання, асигнувань з державного бюджету та з інших фінансових джерел. Тобто фінансування, за таким уявленням, має функцію грошового покриття витрат на економічний, соціальний та екологічний розвиток, який можна розглядати як фінансове забезпечення процесу відтворення.

Інвестування має власну сферу діяльності – інвестиційну. Останню розглядають як систему економічних відносин, які виникають між її суб'єктами та об'єктами з приводу руху (а точніше – реалізації) інвестиційних ресурсів. Інвестиційні ресурси – це фінансові ресурси, що спрямовуються саме на розширене відтворення, яке пов'язується головним чином з відновленням, модернізацією, економічним розвитком та підвищенням добробуту взагалі [4].

Інвестиції доцільно розглядати не в статиці, а в динаміці, тобто в процесі змін форм вартості та перетворення їх у кінцевий продукт інвестиційної діяльності конкретного періоду. Іншими словами, це частина грошових нагромаджень та доходу за конкретний період, яка не може бути спрямована на споживання.

Інвестиції треба розглядати як ланцюг метаморфоз (перетворень): ресурси (цінності) > довгострокові вкладення (витрати) > отримання доходу (ефекту) в результаті інвестування. Без отримання доходу (ефекту) відсутні й стимули до інвестування.

Головними етапами інвестування є:

– визначення обсягу наявних інвестиційних ресурсів як таких фінансових ресурсів, які є вільними від споживання в довгостроковому періоді;

– визначення об'єкта і предмета інвестиційної діяльності, трансформація інвестиційних ресурсів у конкретну товарну форму (інвестиційні цінності);

– спрямування інвестиційних цінностей на приріст капітальної вартості, що характеризує кінцеве перетворення інвестицій та появу нової споживчої вартості;

– приріст загальної вартості у формі доходу або економічного ефекту, реалізація кінцевої мети інвестиційної діяльності.

Початковий та кінцевий ланцюги замикаються, створюють новий взаємозв'язок "дохід – ресурси", і таким чином процес відтворення повторюється (просте відтворення) та посилюється (розширене відтворення). Сам процес відтворення, який

не входить до інвестиційної діяльності, є її необхідною передумовою. Отже, інвестування – це об'єктивна єдність процесів вкладання ресурсів та одержання доходів, де перший постає як причина, а другий – як наслідок.

Не важко помітити, що економічна сутність фінансування та інвестування є різною за джерелами створення фінансових та інвестиційних ресурсів. Джерела фінансових ресурсів (грошові нагромадження та доходи) формуються раніше, бо в контексті відтворення фінансові ресурси виражають первинні доходи суспільства, тоді як інвестиційні ресурси – це вторинні доходи, які виникають унаслідок перерозподілу первинних як резервування їх частини за цільовим призначенням – фінансовим забезпеченням розширеного відтворення. Таким чином, можна говорити, що інвестиції є специфічною складовою фінансових ресурсів узагалі, специфіка яких полягає у функціональному призначенні: забезпечення зростання масштабів відтворення.

Інвестиційні ресурси, що є часткою доходу, одержаного від використання капіталу, яка залишається в розпорядженні її власника та не спрямовується на споживання, постають уже як тимчасово вільні фінансові ресурси для інвестування, тобто фінансування відтворення. У цьому інвестиції схожі з кредитом, але не тотожні йому.

Головним критерієм кредитування є термін, строк кредитування, на який надається в тимчасове розпорядження позиковий капітал у грошовій формі. Головним критерієм інвестування є об'єкт інвестування, тобто об'єкт, який в індивідуальному кругообороті інвестицій забезпечить розширене відтворення, створить у майбутньому додану вартість та до якого спрямовується фінансовий потік інвестицій.

Доцільність і вигідність кредиту полягає у забезпеченні повернення позикового капіталу в грошовій формі та визначається процентною ставкою за його користування, що становить дохід кредитора. Доцільність інвестицій полягає в забезпеченні певних умов отримання доданої вартості від використання інвестицій, тобто спрямування фінансового потоку до об'єкта інвестування. Визначення певних умов полягає у з'ясуванні предмета інвестування та обсягу інвестиційних ресурсів. Вигідність інвестицій визначається очікуваним економічним результатом, що може свідчити про розширення відтворення (зростання загальної вартості капіталу об'єкта інвестування як приріст капітальної вартості). Відповідно до визначеного критерію інвестування визначається і премія інвестору (дивіденд, дохід) та умови її сплати (у відсотках або як встановлена сума платежів тощо).

Інвестиційні ресурси, які мають грошову форму та власне цільове призначення – забезпечення розширеного відтворення, – далі втілюються в інвестиційні товари, тобто набувають товарної форми як єдино можливої форми товарного обігу в ринкових умовах. Таким чином, інвестиційний товар стає майже звичайним товаром, бо він теж призначений для споживання, але споживання виробничого, що в термінах маркетингу називають задоволенням виробничих потреб, маючи на увазі потребу в розвитку. На відміну від звичайних товарів, економічна сутність яких пов'язується зі споживною вартістю або цінністю (в даному разі це не має значення), економічна сутність інвестиційного товару пов'язується з економічною вигодою (або економічною корисністю). Економічна вигода інвестицій полягає у додатковій потенційній можливості отримання об'єктом інвестування коштів від використання інвестиційних активів.

Інвестиційні товари обертаються на так званому ринку інвестиційних товарів, який можна поділити на окремі товарні сектори: ринок первинних та вторинних інвестицій. На першому обертаються такі інвестиційні товари, які мають певну матеріальну оболонку (у вигляді елементів фізичного капіталу – рухоме та нерухоме майно), а також можуть існувати без неї (нематеріальні активи, які становлять майнові права на промислову, інтелектуальну власність та природні ресурси). Цей ринок функціонально належить ринку капіталу як безпосередніх засобів виробництва, який, у

свою чергу, є складовою ринку факторів виробництва. Ринок первинних інвестицій представляють реальні інвестиції.

Другий сектор ринку інвестицій – вторинні інвестиційні товари (або інвестиційні продукти), які представлені кредитними ресурсами та фондовими цінностями. Ринок вторинних інвестицій функціонально належить фінансовому ринку, який класифікують за найрізноманітнішими ознаками. Такі інвестиції називають фінансовими.

Слід зауважити, що під фондовими цінностями зазвичай розуміють цінні папери, а тому фондовий ринок та ринок цінних паперів ототожнюються. Якщо є попит на будь-який товар, то є прагнення до розроблення нових видів такого товару, нововведень, інновацій, які є умовами розвитку. На сучасному етапі розвитку перевага все більше надається фондовим цінностям. А тому, враховуючи тренд розвитку фондового ринку, інвестиції зараз розглядають у найбільш перспективному, але не єдино можливому інваріанті їх товарної форми, а саме як цінні папери [6, с. 147].

Розкриваючи відмінність між реальними та фінансовими інвестиціями, У. Шарп підкреслює перевагу вторинного ринку інвестицій над первинним: "Реальні інвестиції (real investments) зазвичай включають інвестиції та який-небудь тип матеріально відчутних активів, таких як земля, устаткування тощо. Фінансові інвестиції (financial investments) являють собою контракти, записані на папері, такі як звичайні акції й облігації. У примітивних економіках основна частина інвестицій належить до реальних, тоді як у сучасній економіці значна частина інвестицій представлена фінансовими інвестиціями. Швидкий розвиток інститутів фінансового інвестування значною мірою сприяє зростанню реальних інвестицій. Як правило, ці дві форми є взаємодоповнюючими, а не конкуруючими" [12].

Існують різні підходи до визначення сутності фінансових ресурсів. Ми вважаємо, що джерела фінансових ресурсів підприємства треба формувати на основі пасиву його балансу (форма № 1), а за допомогою активу – спрямування цих ресурсів на придбання необоротних та оборотних активів. Такий підхід конкретизує визначення сутності фінансових ресурсів підприємства. Якщо в основу визначення покласти ознаку, на що вони будуть спрямовані, то правомірним буде таке запропоноване нами визначення: фінансові ресурси підприємства – це грошові кошти, вкладені в необоротні й оборотні активи підприємства для здійснення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності.

Джерелами формування фінансових ресурсів є сукупність джерел задоволення додаткової потреби у капіталі на майбутній період, що забезпечують розвиток підприємства.

Усі джерела фінансових ресурсів підприємства можна поділити на: власні фінансові ресурси; запозичені фінансові засоби; залучені фінансові засоби.

Власні та залучені джерела фінансування утворюють власний капітал підприємства. Інвестори беруть участь у доходах від реалізації інвестицій на правах пайової власності. Запозичені джерела фінансування утворюють запозичений капітал підприємства.

Велике значення для фінансового забезпечення промислових підприємств має власний капітал. Якщо частка власного капіталу велика, то у кредиторів та інвесторів є впевненість у поверненні своїх вкладень; чим більша частка власного капіталу й менша позикового, тим меншим є фінансовий ризик. Але, як показує аналіз, ефективність використання позикового капіталу вища, ніж ефективність використання власного капіталу. Це пояснюється низкою причин: позикові кошти беруться з певною метою, і сам факт отримання позикових коштів стимулює позичальника до досягнення своєї мети й повернення боргу; позикові кошти беруться під певний відсоток, а це ще більше підвищує відповідальність перед кредитором за повернення боргу; якщо кредитором є банк, то він постійно контролює витрачання позикових коштів на певну мету й хід

роботи підприємства щодо її виконання; витрати на виплату відсотків, як правило, нижчі від прибутку, отриманого за рахунок позичених коштів в обігу підприємства; юридичне оформлення документів про строковість надання позичених фінансових коштів означає юридичну й матеріальну відповідальність за їх повернення.

Збільшення частки власного капіталу не завжди означає поліпшення становища підприємства, можливість швидко реагувати на зміну ділового клімату. Навпаки, використання залученого капіталу вказує на гнучкість підприємства, його здатність знаходити кредити та повертати їх, що свідчить про довіру до нього в діловому світі [9].

Перш за все, підприємство орієнтується на використання внутрішніх джерел фінансування. Власні внутрішні кошти включають: статутний капітал, додатковий капітал, нерозподілений прибуток.

Для покриття потреби в основних та оборотних фондах у більшості випадків для підприємства стає необхідним залучення запозиченого капіталу. Така потреба може виникнути з причин, які не залежать від підприємства (надзвичайні обставини, реконструкція та технічне переозброєння виробництва, відсутність достатнього стартового капіталу, наявність сезонності у виробництві, заготовках, переробці, постачанні та збуті продукції тощо).

Таким чином, запозичений капітал, запозичені фінансові засоби – це залучені для фінансування розвитку підприємства на поворотній основі грошові кошти та інше майно. Основними видами запозиченого капіталу є: банківський кредит, фінансовий лізинг, товарний (комерційний) кредит, емісія облігацій тощо.

За використання всіх фінансових ресурсів, незалежно від джерела їх отримання, здійснюється плата особі, яка надала ці кошти, – інвестору у вигляді дивідендів для власника підприємства (акціонера) і відсоткових відрахувань для кредитора, який надав грошові ресурси на певний час. В останньому випадку передбачається повернення суми інвестованих коштів.

Необхідно звернути увагу на дві принципово важливі особливості плати за фінансові ресурси, нагромаджені підприємством у процесі своєї діяльності, та залучені фінансові ресурси, які вкладені в підприємство у вигляді фінансових інструментів власності (акцій). На перший погляд може здатися, що, якщо підприємство вже має певні фінансові ресурси, то нікому не треба платити за них. Це не так. Справа в тому, що, маючи фінансові ресурси, підприємство завжди може інвестувати їх, наприклад, у будь-які фінансові інструменти і тим самим заробити на цьому. Тому мінімальна вартість цих ресурсів – це “заробіток” підприємства від альтернативного способу вкладення наявних у нього фінансових ресурсів. Очевидно, підприємство, вирішуючи вкласти гроші у свій власний інвестиційний проект, передбачає вартість цього капіталу, як мінімум, прирівняною до вартості альтернативного вкладення грошей.

Відмінність між власними та запозиченими фінансовими ресурсами полягає в тому, що відсоткові платежі включаються у валові витрати, тоді як дивіденди сплачуються з прибутку.

Таким чином, кредитне фінансування більш вигідне для підприємства, ніж фінансування за допомогою власних фінансових коштів. Підприємство, намагаючись зменшити свій ризик, випускає фінансові інструменти власності (акції). Але як спонукати інвестора вкладати гроші в ці інструменти, якщо боргові зобов’язання для нього менш ризиковані? Єдиний шлях – залучити його, обіцяючи йому (а потім і забезпечуючи) більш високу плату за залучення фінансових ресурсів, які йому належать.

Співвідношення між власними та залученими джерелами коштів є одним із ключових аналітичних показників, які характеризують рівень ризику інвестування фінансових ресурсів у певне підприємство.

У процесі подальшої роботи фінансові ресурси підприємств можуть поповнюватись за рахунок додатково створених власних джерел, до складу яких

включають: резервний капітал, додатковий вкладений капітал, інший додатковий капітал, нерозподілений прибуток, цільове фінансування тощо.

Таким чином, статутний капітал та додатково сформовані в процесі роботи підприємства власні джерела фінансування (фінансові ресурси) утворюють його власний капітал.

Крім власного капіталу, фінансові ресурси підприємств формуються за рахунок залучених та запозичених джерел. До складу додатково залучених фінансових ресурсів включають кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги, а також усі види поточних зобов'язань підприємств з розрахунків: сума авансів, отриманих від юридичних та фізичних осіб у рахунок подальшого (майбутнього) постачання продукції, виконання робіт, надання послуг; сума заборгованості підприємства за всіма видами платежів до бюджету, включаючи податки, які утримуються з доходів робітників; заборгованість за внесками до позабюджетних фондів (до фонду соціального страхування, Пенсійного фонду, Фонду страхування майна підприємства та індивідуального страхування його робітників); заборгованість підприємства з виплати дивідендів його засновникам; сума векселів, які підприємство видало постачальникам, підрядчикам у рахунок забезпечення поставок продукції, виконання робіт, надання послуг тощо.

До складу додатково запозичених фінансових ресурсів входять довгострокові та короткострокові кредити банків, а також інші довгострокові фінансові зобов'язання, пов'язані із залученням запозичених коштів (крім кредитів банків), на які нараховуються відсотки тощо.

Власний, залучений та запозичений капітал, який, з одного боку, формує фінансові ресурси підприємств та бере участь у фінансуванні їх активів, а з іншого – являє собою зобов'язання (довгострокові та короткострокові) перед конкретними власниками – державою, юридичними та фізичними особами.

Використання фінансових ресурсів підприємства здійснюється за такими напрямами: поточні витрати на виробництво й реалізацію продукції (робіт, послуг); інвестування коштів у капітальні вкладення, пов'язані з розширенням виробництва і його технічним оновленням, використанням нематеріальних активів; інвестування фінансових ресурсів у цінні папери; платежі фінансовій та банківській системам, внески до позабюджетних фондів; утворення різних грошових фондів і резервів (на розвиток, а також заохочувального й соціального характеру); благодійні цілі, спонсорство тощо.

Висновки

Встановлено, що інвестиції в інноваційні проекти ототожнюють з процесом вкладення коштів в основні засоби й оборотні кошти. Такий підхід не враховує, що: основні засоби та оборотні кошти мають різний період оборотності; оборотні кошти можуть бути не тільки авансованими, а й використаними. Перші обслуговують процес здійснення матеріальних витрат і оплату праці, другі – матеріальних витрат, витрат на оплату праці та витрат, джерелом яких є валовий прибуток підприємства.

Визначено сутність понять "капітальні інвестиції", "основні фонди", "основні засоби". З огляду на те, що об'єктом капітального інвестування є основні засоби й нематеріальні активи, під капітальними інвестиціями розумітемемо витрати на необоротні активи підприємства. Автором приймається точка зору, що основні фонди – це знаряддя й засоби праці, представлені в натуральній формі. Основні фонди в грошовому вираженні є основними засобами.

Запропоновано доповнити класифікацію інвестицій в інноваційні проекти ознаками: залежно від особливостей кругообороту основних засобів і оборотних коштів (споживані, застосовані, кумулятивні); залежно від початку інвестування (авансовані, використані).

Здійснено аналіз джерел фінансування наукових і науково-технічних робіт по

Україні та Запорізькій області. Він показує, що частка обсягів фінансування від ВВП протягом 1991–2009 рр. зменшилася з 2,4 до 0,96%. По Запорізькій області за 2000–2009 рр. обсяг фінансування інноваційної діяльності збільшився з 155,9 до 166,3 млн грн.

Визначено відмінність між поняттями "фінансування", "інвестування" та "кредитування". Подано порівняльні характеристики цих понять. Розглянуто систему джерел інвестування інноваційної діяльності підприємств. Запропоновано аналіз цих джерел здійснювати на основі пасиву балансу підприємства з розподілом їх на внутрішні й зовнішні джерела. За правом власності інвестиції розподіляються на власні, залучені та позикові. Запропоновано авторське визначення фінансових ресурсів підприємства як основного джерела інвестування інноваційних проектів з урахуванням того, на що будуть спрямовані фінансові ресурси. Під "фінансовими ресурсами підприємства" розуміємо "грошові кошти, вкладені в необоротні й оборотні активи для здійснення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності".

Визначено відмінність між поняттями "фінансування", "інвестування" та "кредитування". Подано порівняльні характеристики цих понять. Розглянуто систему джерел інвестування інноваційної діяльності підприємств. Запропоновано аналіз цих джерел здійснювати на основі пасиву балансу підприємства з розподілом їх на внутрішні й зовнішні джерела. За правом власності інвестиції розподіляються на власні, залучені та позикові. Запропоновано авторське визначення фінансових ресурсів підприємства як основного джерела інвестування інноваційних проектів з урахуванням того, на що будуть спрямовані фінансові ресурси. Під "фінансовими ресурсами підприємства" розуміємо "грошові кошти, вкладені в необоротні й оборотні активи для здійснення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності".

Список літератури

1. Бабець Є.К. Теорія капітального інвестування : навч. посіб. / Є.К. Бабець, О.П. Гузенко. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2003. – 210 с.
2. Банківська енциклопедія / [під ред. А.М. Мороза]. – К. : ЕЛЬТОН, 1992. – 330 с.
3. Білик М.Д. Управління фінансами державних підприємств / М.Д. Білик. – К. : Знання : КОО, 1999. – 312 с.
4. Бочаров В.В. Финансово–кредитный механизм регулирования инвестиционной деятельности предприятия / В.В. Бочаров, Р.Г. Попова. – СПб. : Изд–во СПбУЭФ, 1993. – 185 с.
5. Зеленкова Н.М. Финансирование и кредитование капитальных вложений / Н.М. Зеленкова. – М. : Финансы и статистика, 1990. – 221 с.
6. Кашенко О.Л. Фінанси природокористування / О.Л. Кашенко. – Суми : Університетська книга, 1999. – 421 с.
7. Колодный М.Г. Планирование капитальных вложений с применением математических методов : монография / М.Г. Колодный, А.П. Степанов. – М. : Наука, 1986. – 184 с.
8. Кравцов И.Н. Полные капитальные вложения в отрасли промышленности / И.Н. Кравцов. – М. : Наука, 1973. – 132 с.
9. Музиченько А.О. Методи оптимізації структури фінансових ресурсів / А.О. Музиченько // Економіка. Фінанси. Право. – 2005. – № 6. – С. 12–15.
10. Пересада А.А. Інвестиційний процес в Україні : монографія / А.А. Пересада. – К.: Лібра, 1998. – 392 с.
11. Черваньов Д.М. Менеджмент інноваційно–інвестиційного розвитку підприємств України : монографія / Д.М. Черваньов, Л.І. Нейкова. – К. : Знання : КОО, 1999. – 514 с.
12. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Ф. Александер, Дж. Бейли : пер. с англ. – М. : ИНФРА–М, 2006. – XII, 1028 с.

К.Салыга

Развитие теории инвестирования инновационной деятельности предприятий

Обобщено основы теории инвестирования инновационной деятельности предприятий. Определена сущность понятий «капитальные инвестиции», «основные фонды», «основные средства». Сделан анализ источников финансирования научных и научно-технических работ по Украине и Запорожской области. Определены отличия между понятиями «финансирование», «инвестирование» и «кредитование».

K.Salyga

Development of the investing theory for enterprise innovation activity

The principles of the investing theory for enterprise innovation activity have been generalized. The essence of such notions as “capital investment”, “basic funds”, “basic assets” has been defined. The analysis of financing sources for scientific and scientific and technical works in Ukraine and Zaporizhzha Region has been done. The differences between the notions of “financing”, “investing”, “crediting” have been determined

Одержано 16.03.11

УДК 339.92

І.Л. Сазонець, проф., д-р екон. наук, М.М. Лещенко, асп.
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

Холдинги в міжнародних злиттях та поглинаннях

У статті розглянуто процеси злиттів та поглинань як інструмент реалізації корпоративної стратегії. Виокремлено особливості динаміки укладання угод злиттів та поглинань у світовому господарстві. Визначено ключові тенденції регіонального та галузевого розподілу угод злиттів та поглинань. Досліджено участь холдингових компаній у процесах злиттів та поглинань.
корпоративна стратегія, злиття, поглинання, динаміка, світове господарство, розподіл, сектори економіки, холдинги.

Постановка проблеми. Масштаби та динаміка глобальних змін в світовому господарстві на початку XXI століття дали поштовх безпрецедентному зростанню впливу міжнародних компаній у всьому світі. Посилення позицій транснаціонального капіталу відбувається на тлі нестабільної світової економічної кон'юнктури та загострення монополістичної конкуренції в боротьбі за нові ринки. У зв'язку з цим, виключного значення набуває здатність компанії адаптуватися до мінливих умов і запропонувати ринку ефективну стратегію, яка б забезпечила додаткові конкурентні переваги. Важливе місце у формуванні такої стратегії займають процеси злиття і поглинання. Саме злиття та поглинання в якості одного з основних компонентів корпоративної стратегії стали найважливішим інструментом отримання компаніями додаткових конкурентних переваг у боротьбі за нові ринки, збільшення обсягів продажів, підвищення власної ринкової капіталізації. Це обумовлює особливу важливість аналізу процесів злиттів та поглинань в сучасній економіці.

Разом з тим найбільші сучасні ТНК та МНК функціонують у вигляді міжнародних фінансово-промислових об’єднань, які у своїй структурі виділяють головну компанію та багаточисельні, пов’язані з нею відносинами корпоративної участі, дочірні і асоційовані фірми (підрозділи), що працюють у сфері промисловості, торгівлі і маркетингу, фінансів, НДДКР та розташовані як в основній країні базування головної компанії, так і за кордоном. Основою економіки розвинених країн є великі інтегровані структури, в першу чергу холдингові об’єднання, які акумулюють можливості промислового, фінансового, торгівельного, інформаційного і інтелектуального капіталів. На сьогодні холдинги стали активними суб’єктами міжнародного бізнесу та виступають в якості інструментів реалізації корпоративних стратегій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В зарубіжній літературі вивченню питань, пов'язаних зі злиттями та поглинаннями, присвячено значну кількість публікацій. Багато авторів розглядають злиття та поглинання як спосіб реалізації

© І.Л. Сазонець, М.М. Лещенко, 2011

K.Salyga

Development of the investing theory for enterprise innovation activity

The principles of the investing theory for enterprise innovation activity have been generalized. The essence of such notions as “capital investment”, “basic funds”, “basic assets” has been defined. The analysis of financing sources for scientific and scientific and technical works in Ukraine and Zaporizhzha Region has been done. The differences between the notions of “financing”, “investing”, “crediting” have been determined

Одержано 16.03.11

УДК 339.92

І.Л. Сазонець, проф., д-р екон. наук, М.М. Лещенко, асп.
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

Холдинги в міжнародних злиттях та поглинаннях

У статті розглянуто процеси злиттів та поглинань як інструмент реалізації корпоративної стратегії. Виокремлено особливості динаміки укладання угод злиттів та поглинань у світовому господарстві. Визначено ключові тенденції регіонального та галузевого розподілу угод злиттів та поглинань. Досліджено участь холдингових компаній у процесах злиттів та поглинань.
корпоративна стратегія, злиття, поглинання, динаміка, світове господарство, розподіл, сектори економіки, холдинги.

Постановка проблеми. Масштаби та динаміка глобальних змін в світовому господарстві на початку XXI століття дали поштовх безпрецедентному зростанню впливу міжнародних компаній у всьому світі. Посилення позицій транснаціонального капіталу відбувається на тлі нестабільної світової економічної кон'юнктури та загострення монополістичної конкуренції в боротьбі за нові ринки. У зв'язку з цим, виключного значення набуває здатність компанії адаптуватися до мінливих умов і запропонувати ринку ефективну стратегію, яка б забезпечила додаткові конкурентні переваги. Важливе місце у формуванні такої стратегії займають процеси злиття і поглинання. Саме злиття та поглинання в якості одного з основних компонентів корпоративної стратегії стали найважливішим інструментом отримання компаніями додаткових конкурентних переваг у боротьбі за нові ринки, збільшення обсягів продажів, підвищення власної ринкової капіталізації. Це обумовлює особливу важливість аналізу процесів злиттів та поглинань в сучасній економіці.

Разом з тим найбільші сучасні ТНК та МНК функціонують у вигляді міжнародних фінансово-промислових об’єднань, які у своїй структурі виділяють головну компанію та багаточисельні, пов’язані з нею відносинами корпоративної участі, дочірні і асоційовані фірми (підрозділи), що працюють у сфері промисловості, торгівлі і маркетингу, фінансів, НДДКР та розташовані як в основній країні базування головної компанії, так і за кордоном. Основою економіки розвинених країн є великі інтегровані структури, в першу чергу холдингові об’єднання, які акумулюють можливості промислового, фінансового, торгівельного, інформаційного і інтелектуального капіталів. На сьогодні холдинги стали активними суб’єктами міжнародного бізнесу та виступають в якості інструментів реалізації корпоративних стратегій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В зарубіжній літературі вивченню питань, пов'язаних зі злиттями та поглинаннями, присвячено значну кількість публікацій. Багато авторів розглядають злиття та поглинання як спосіб реалізації

© І.Л. Сазонець, М.М. Лещенко, 2011

корпоративної стратегії фірми та в якості інструменту зовнішньої експансії міжнародних компаній. Визнаними фахівцями в сфері злиттів та поглинань є такі зарубіжні науковці як, Р. Брейлі, Р. Вернон, Дж. Данінг, С. Майерс, Д. Ревенскрофт, С.Уівер, Д. Робертс, Р. Коуз, К. Менар, Ф. Шерер, Б. Джордан, Дж. К. Хорн, Ф. Ченг. Слід відзначити вагомий внесок російських вчених у вивченні процесів злиттів та поглинань, зокрема: Т.Я. Білоус, І.Д. Іванова, А.А. Міронова, В.Ф. Железової, Ю. Вінслава, І. Владімірової, Ю. Авхачева та ін. Серед вітчизняних вчених значну увагу процесам злиттів та поглинань приділяли А. Кияк, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, В.Морозов, В. Новицький, О.Рогач, В. Рокоча, Ю. Руденко, Н. Рудик, А. Румянцева, С. Сіденко, О. Сльозко, А. Філіпенко, С. Якубовський. Холдингові структури як форма інтеграції сучасного бізнесу розглядається у працях багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених: І. Анссофа, М. Портера, А. А. Томпсона, А. Дж. Стрікленда, Г. Пфайффера, А. Хайека, У. Хюффера, Е. Азроянц, І. Герчикової, А. Р. Горбунова, М. І. Кулагіна, В. Лаптєва Н. Ю. Псарьової, І. Бейцуна, І. В. Лукач, А. Панченка, С. Погорєлова, І. Л.Сазонця, Ю. Г. Уманців, Г. В. Уманців, В. Федчука, С.М. Хеди. Водночас місце холдингових об'єднань у процесах міжнародних злиттів та поглинань науковцями не розглядалося, що зумовлює актуальність даної проблематики.

Формулювання цілей статті. Метою статті є виокремлення особливостей участі холдингів у процесах міжнародних злиттів та поглинань. Основними завданнями дослідження виступають: проаналізувати динаміку угод злиттів та поглинань у світовому господарстві; визначити особливості регіонального розподілу укладених угод злиттів і поглинань у світі; узагальнити тенденції галузевого розподілу світових угод злиттів і поглинань; дослідити участь міжнародних холдингових компаній у процесах злиттів та поглинань.

Виклад основного матеріалу. Розширення масштабів своєї діяльності і присутності на світових ринках компаніям більш вигідно здійснювати шляхом встановлення прямого контролю над діяльністю інших підприємств замість прямого інвестування коштів у виробництво або в широкомасштабну рекламну компанію. Встановлення такого контролю можливе за рахунок використання злиттів та поглинань як ефективного інструменту конкурентної боротьби на світових ринках [4]. Злиття та поглинання (Mergers and Acquisitions, M&A) та корпоративні реструктуризації завжди були складовою частиною корпоративного фінансового світу. Щодня в світі відбуваються десятки транзакцій, які об'єднують окремі компанії з метою створення більш великих компаній. Угоди щодо злиттів та поглинань, на сьогодні, виступають найпопулярнішим механізмом інвестування великих міжнародних компаній та одним з основних інструментів глобалізації, яка на рівні корпоративного будівництва проявляється в формуванні глобальних корпорацій та побудові глобальних брендів [1].

Основним фактором, що визначив тенденції угод M&A у світовому господарстві стала світова економічна криза. Як наслідок, більшість міжнародних компаній на деякий час відмовилися від реалізації стратегії росту та змушені були скоротити власні інвестиції внаслідок зменшення корпоративних доходів та зниження загального рівня цін міжнародних корпорацій. У 2008 році об'єм акціонерного капіталу зменшився на 81 млрд. дол. США, що становило 18 % загального зниження рівня інвестицій міжнародних компаній. Такі показники відобразили негативні очікування іноземних інвесторів щодо економічних перспектив та їх прагнення до акумулювання грошових ресурсів для фінансування труднощів у майбутньому. Внаслідок цього, кількість та загальна вартість угод M&A різко зменшились протягом 2008-2009 рр. (див. рисунок 1). Зменшення вартості таких угод, в свою чергу, мали вагомий вплив на кінцеві потоки іноземних інвестицій між світовими економіками.

Як свідчать дані рис. 1, динаміка вартості та кількості угод M&A має хвилеподібний характер з двома піками у 2000 р. та 2007 р., після яких можна прослідкувати зниження за обома показниками. Протягом 2008-2009 рр. вартість угод

M&A зменшилась на 40 % і становила 249732 млн. дол. США. Кількість відповідних угод зменшилась на 35 % від 7018 у 2007 р. до 4239 у 2009 р. В цілому, в порівнянні з 2000 роком, вартість угод купівлі-продажу акцій міжнародними компаніями зменшилась на 72,4 % а їх кількість – на 35,2%.

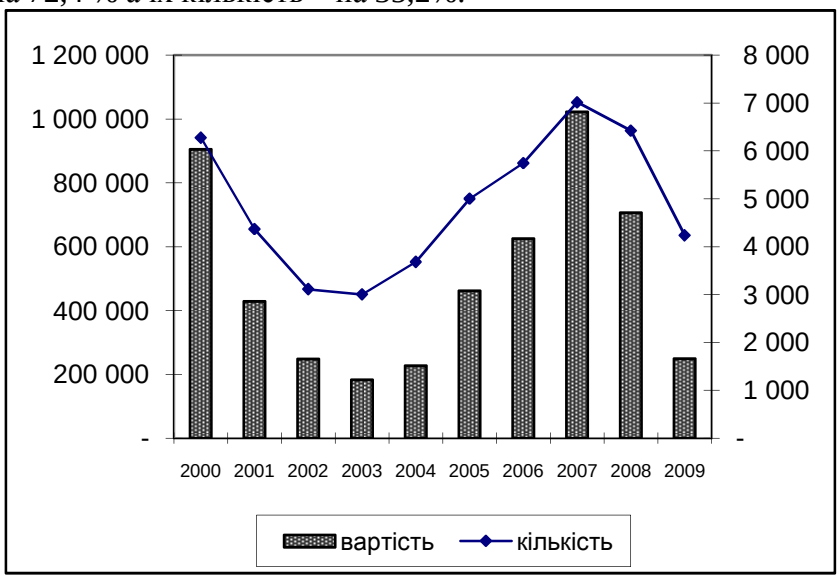


Рисунок 1 – Динаміка вартості та кількості світових угод M&A протягом 2000-2009 рр.*

* - складено за даними [6]

До зменшення обсягів інвестицій компаній у розширення власної діяльності призвело декілька причин. По-перше, різке зниження вартості акцій великих компаній у розвинутих країнах на світових фондових біржах (більше 40 % у 2008 році) призвели до скорочення обсягів інтеграції. Крім того, фінансова криза призвела до подорожчання та ускладнення фінансування угод передачі володіння контрольним пакетом акцій за рахунок власних та запозичених коштів. Внаслідок фінансової кризи виникли проблеми з фінансуванням угод M&A, коли вартість залучення позичкового капіталу стала невигідною через бірж жорсткі умови банківського кредитування та зростання процентних ставок для корпоративного сектору.

В той же час, зниження цін на акції дозволило компаніям використати шанс вийти на ринок, який раніше був недосяжним для деяких компаній через наявність різного роду бар'єрів. Деякі великі міжнародні холдинги скористалися можливістю зміцнити свої конкурентні переваги на закордонних ринках (табл. 1).

Таблиця 1 – приклади угод M&A за участю міжнародних холдингів у 2008- 2009рр. *

№ з/п	Материнська компанія	Викуплена компанія	Галузь економіки	Вартість угоди (млн. дол. США)	Частка у статутному капіталі, %
1	Serafina Holdings Ltd (Великобританія)	Intelsat Ltd (Бермуди	Телекомунікації	16000	76
2	Investor Group (Японія)	Nacionale Minerios SA (Бразилія)	Гірничо-видобувна промисловість	3120	50
3	Huaneng Group China (Китай)	Tuas Power Ltd (Сінгапур)	Електроенергетика	3072	100

4	Royal Bank of Canada (Канада)	RBTT Financial Holdings Ltd (Трінідад и Тобаго)	Банківська справа	2235	100
5	Unicredito Italiano SpA (Італія)	OJSC Ukrsotsbank (Україна)	Банківська справа	2231	94
6	Investor Group (Казахстан)	Petkim Petrokimya Holding AS (Туреччина)	Нафтопереробна галузь	2050	51
7	Consolidated Minerals Ltd (Австрія)	Palmary Enterprises Ltd (Україна)	Металургія	1009	88
8	Formata Holding BV (Нідерланди)	Pyaterochka Holding (Росія)	Харчова промисловість	940	100
9	Vodafone Group PLC (Великобританія)	Ghana Telecommunications Co Ltd (Гана)	Радіотелекомунікації	900	70
10	Central African Mining & Expl (Великобританія)	DRC Resources Holdings Ltd (Конго)	Гірничо-видобувна промисловість	732	50

* - складено за даними [6]

До таких дій вдалися компанія «Stichting Interbrew» (Бельгія), що розширила власну діяльність шляхом включення до холдингової групи компаній «Anheuser Busch» (США), «United States Brewery» (США), витративши на це 52 млрд. дол. США, а британська компанія «Imperial Tobacco» здійснила інтеграцію за рахунок включення до складу холдингової групи компанії «Altadis» (Іспанія), придбавши її контрольний пакет акцій за 18 млрд. дол. США.

Яскравими прикладами вигідних угод злиттів та поглинань стали декілька угод європейських банківських холдингів: банківські операції бельгійського банку «Fortis SA/NV» стали підконтрольні «BNP Paribas» (Франція); «Banca Antonveneta», італійський філіал «Banco Santander SA» був куплений італійською «BMPS» за 13,2 млрд. дол. США. У Сполучених Штатах Америки, декілька банків, що були на межі банкрутства були викуплені іншими американськими організаціями за підтримки державного фінансування. В той же час, іноземні банки скористалися сприятливою нагодою придбати пакети акцій ряду крупних банків Сполучених Штатів. Так, «Toronto Dominion Bank» (Канада) та японський «Mitsubishi UFJ Financial Group» збільшили свої активи у «United States Commerce Bancorp» (на 8,6 млрд. дол. США) та у «Morgan Stanley» (на 7,8 млрд. дол. США).

Аналізуючи активність компаній щодо міжнародної інтеграції за групами країн, слід відмітити наступні тенденції. Динаміка кількості угод була однакова для розвинутих країн та країн, що розвиваються – їх зниження протягом 2001-2003 рр., зростання протягом 2004-2007 рр., та падіння після 2007 р. викликане наслідками фінансової кризи. Так, у розвинутих країнах кількість угод M&A за 2008-2009 рр. зменшилась на 43,7 % і становила 2920, що майже в 2 рази менше рівня 2000 року. У країнах, що розвиваються, кількість угод злиттів і поглинань протягом 2008-2009 рр. зменшилась на 37 % і становила 975, що на 101 угоду менш, ніж у 2000 році. Таке зниження стало наслідком скорочення експорту та здешевлення природних ресурсів, що зробило ринок цільових фірм не привабливим. В цілому, протягом 2000-2009 рр. у

розвинутих країнах було укладено у 3,6 разів більше угод більше ніж у країнах, що розвиваються та у 5,6 разів більше, ніж у країнах з перехідною економікою. Тенденції до зниження вартості угод M&A протягом 2001-2003 рр. та 2008-2009 рр. були однаковими для всіх груп країн. У розвинутих країнах об'єм угод за 2008-2009 рр. зменшився на 77 % і становив 203530 млн. дол. США, що на 76 % менше рівня 2000 року; у країнах, що розвиваються вартість угод за даний проміжок скоротилась на 61% і становила 39077 млн. дол. США, що у 1,4 рази менше ніж у 2000 році; у країнах з перехідною економікою вартість угод склала 7125 млн. дол. США, на 77% менш, ніж у 2007 р. та у 11 разів менше, ніж у 2000 році.

Що стосується галузевого розподілу угод злиттів та поглинань, то в цілому після 2007 року спостерігалось зниження активності у сферах матеріального виробництва та послуг та зростання активності у обмеженому числі секторів економіки: харчової промисловості, гірничодобувної та нафтопереробної галузі, механічних транспортних засобів і іншого транспортного обладнання, бізнес-послуг.

В цілому, ключовою тенденцією укладання угод M&A протягом останніх років стало збільшення їх кількості в гірничодобувній галузі, яка отримала найбільшу вигоду від дворазового подорожчання вугілля і руди. Водночас швидко зросла кількість угод з боку китайських металургійних компаній, які поспішали зміцнити свою сировинну безпеку, за рахунок включення до складу холдингових груп видобувних підприємств. Серед найбільших угод 2009 р. в гірничодобувній галузі відзначимо три за участю китайських компаній. Китайський фонд «China Investment Corp» купив 51 % канадської гірничодобувної компанії «Teck Resources» за 1,5 млрд. дол. США, яка до цих пір не може стабілізувати фінансове становище після купівлі в 2008 р. канадської вугільної компанії «Fording Canadian Coal Trust» за 11,6 млрд. дол. США. В секторі кольорових металів китайська холдингова компанія «Minmetals» заплатила 1,39 млрд. дол. США за компанію «OZ Minerals» (видобуток цинкового сировини в Австралії). Найдорожчою стала операція з купівлі гірничодобувною компанією «Yanzhou Coal Mining» австралійської «Felix Resources», ресурси якої складають 1,5 млрд. т та поставляє вугілля в Південну Корею і Японію за 2,75 млрд. дол. США. У сировинному секторі в березні 2010 р. «Wuhan Iron & Steel», один з найбільших сталевиробників КНР, оголосила про плани придбання за 68,5 млн. дол. США 60 % залізорудної проекту «Bong» в Ліберії, запаси якого оцінюються в 4 млрд. т. У 2009 році «Wuhan» купила 19,9 % акцій канадської компанії «Consolidated Thompson Iron Mines Ltd» за $ 240 млн. дол. США і 13,04 % акцій в австралійській сировинній компанії «Centrex Metals Ltd» [5].

У країнах СНД вартість угод злиттів та поглинань в гірничодобувної галузі в минулому році скоротилась до 3,2 млрд. дол. США у порівнянні з 25,2 млрд. дол. США в 2008 р. У т.ч., у Росії загальна сума угод M&A склала 46,1 млрд. дол. США, що на 62% менше, ніж у 2008 р. За даними компанії ReDeal, обсяг ринку склав ще меншу суму - 56,2 млрд. дол. США. У 2010 р. великих угод в Росії поки не було - відзначимо покупку в лютому групою «Мечел» виробника гарячекатаного прокату «SC Laminorul SA Braila» в Румунії (вартість поки невідома). Російська компанія вже володіє декількома металургійними активами в Румунії – «Targoviste», «Campia Turzii» і «Ductil Steel». Для іноземних холдингів привабливими після економічної кризи стали ринки харчової та автомобільної промисловості Казахстану, Росії та України. Так, наприклад, французька компанія «Renault» стала власником контрольного пакету акцій ВАТ «АВТОВАЗ», уклавши угоду вартістю у 1,2 млрд. дол. США.; «PepsiCo» (Великобританія) придбала 75 % акцій ВАТ "Лебедянський" (Росія) – найбільшого в країні виробника соків – за 1,4 млрд. дол. США. До речі, ця угода була найдорожча у харчовій промисловості Росії та стала найбільшим іноземним придбанням холдингу «PepsiCo» по всьому світу.

У результаті злиття і поглинань холдингові компанії, об'єднуючи взаємодоповнюючі активи, отримують більш високий потенціал для подальшого розвитку власної діяльності. Об'єднана структура за рахунок зниження можливих ризиків і збільшення прибутковості посилює інвестиційні позиції компаній. Можливості використання накопиченого раніше в кожного з підрозділів управлінського і технологічного досвіду, знань різних сегментів ринку сприяють зміцненню холдингу і підвищують його вартість [2].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, проаналізувавши викладений матеріал можемо виділити декілька ключових тенденцій щодо участі холдингових компаній у міжнародних злиттях та поглинаннях. По-перше, внаслідок світової фінансової кризи загальна кількість та вартість угод M&A знизилась протягом 2008-2009 рр. після п’яти років невпинного зростання. По-друге, холдингові компанії з країн, що розвиваються демонструють потужний потенціал та прагнення розширювати власну міжнародну діяльність через підкорення закордонних підприємств. Оскільки та тлі загального зниження кількості та вартості злиттів та поглинань, активність холдингових компаній у країн даної групи була на досить високому рівні. По-третє, збільшення кількості угод злиттів та поглинань у гірничодобувній галузі, внаслідок зростання цін на вугілля та руду. Хоча найбільшу питому вагу у галузевому розподілі угод M&A міжнародних компаній становить сектор послуг. До галузей, в яких протягом останніх років було зафіксовано найбільшу кількість угод злиттів та поглинань належать банківські послугу, ділові та фінансові послуги, транспорт та торгівля.

Перспективи подальших досліджень, з нашого погляду, стосуватимуться аналізу механізму здійснення угод M&A холдинговими компаніями. Планується дослідити можливості холдингів у підвищенні ефективності окремих одиниць бізнесу та їх розвиток в Україні.

Список літератури

1. Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / Патрик А. Гохан; Пер. с англ. − 3-е изд. − М.: Альпина Бізнес Букс, 2007. − 741 с.
2. Доналд Депамфилис Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании/ пер. с англ. − М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007.− 960 с.
3. Сазонець І.Л., Джусов О.А., Сазонець О.М. Міжнародна інвестиційна діяльність: Навчальний посібник. — Київ: Центр навчальної літератури, 2003. — 156 с.
4. Сазонець І.Л. Посилення ролі ТНК: позитивні і негативні наслідки // Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України. Збірник наук. праць. Вип.24.: СУМИ ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2009.- с.122-127
5. Слияния и поглощения-2010: Китай охотится за сырьем /[Електронний ресурс] Карпенко Г. Металургія України. Режим доступу: http://metallurgy.at.ua/news/slijanija_i_pogloshhenija_2010_kitaj_okhotitsja_za_syrem/2010-04-19-1933.
6. World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. United Nations Conference on Trade and Development: New York and Geneva, 2009.- 274 с.

И.Сазонець, М.Лещенко

Холдинги в международных слияниях и поглощениях

В статье рассмотрены процессы слияний и поглощений в роли инструмента реализации корпоративной стратегии. Определены особенности динамики заключения сделок слияний и поглощений в мире. Выделены ключевые тенденции регионального и отраслевого распределения сделок слияний и поглощений.

I. Sazonets, M.Leschenko

Holding companies in the international mergers and acquisitions

The mergers and acquisitions as an instrument of corporate strategy are certain. The particular of the dynamics of agreements mergers and acquisitions in the global economy are considered. The main trends of regional and sectoral distribution of mergers and acquisitions are shown. The participation of the holding companies in mergers and acquisitions are certain.

Одержано 30.03.11

УДК 330.322.01

Є.М. Палига, проф., д-р екон. наук, Х.Я. Яремик, ст. викл.
Українська академія друкарства, м. Львів
І.Б. Скворцов, проф., д-р екон. наук
Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів

Основні проблеми визначення ефективності інвестиційних проектів

Розглядаються основні проблеми обґрунтування ефективності інвестиційних рішень. Пояснено явне і неявне використання чиннику часу при визначенні ефективності інвестиційних проектів. Розкрито механізм порівняння грошових потоків і запасу. Обґрунтовано необхідність здійснення переходу в розгляді економічних процесів від дискретного методу до неперервного.
ефективність інвестицій, методи обґрунтування, приведені витрати, коефіцієнт ефективності. ставка дисконтування, чинник часу

Постановка проблеми. В економічній теорії методи обґрунтування економічної ефективності інвестиційних проектів і загалом ефективність інвестицій досліджується вже давно. Це пояснюється тим, що будь-які помилки, які можуть виникнути під час прийняття такого рішення, надзвичайно важко виправляти. А кошти, які при цьому можуть бути втрачені, у більшості випадків є значними. Тому краще все ретельно прорахувати на початкових стадіях обґрунтування такого рішення, що є запобіжним заходом перевитрат грошових і матеріальних ресурсів. Існує значна кількість методів обґрунтування ефективності інвестиційних проектів. Проте всіх їх можна згрупувати до трьох базових підходів: за коефіцієнтом ефективності і методами, які на цій методиці базуються; за чистою теперішньою вартістю (ЧТВ) і окремими методами, які є її модифікованою формою; розрахунку точки беззбитковості і пов'язані з нею методики. Головною проблемою цих методів обґрунтування економічної ефективності інвестиційних проектів є те, що вони не об'єднуються в єдиний методологічний підхід, а застосовуються для вирішення окремих конкретних завдань. Наслідками цього є те, що, застосовуючи різні методи обґрунтування ефективності інвестиційного проекту, можна отримувати результати, які суперечать один-одному.

Огляд останніх досліджень. Загальна кількість публікацій на тему ефективності інвестицій і цієї діяльності загалом є значною [1 – 5]. Проте в більшості із них виконується уточнення і конкретизація застосування існуючих методів, але з врахуванням особливостей окремих галузей або застосування окремих показників цих методик. Існує і інша особливість застосування цих методик. Так, в радянський період основними методами для обґрунтування інвестиційних рішень вважали методи, які базувались на коефіцієнті ефективності, приведених витратах тощо, а методи дисконтування (ЧТВ) застосовувались вкрай рідко. Тепер все навпаки – методи ЧТВ є

© Є.М. Палига, Х.Я. Яремик, І.Б. Скворцов, 2011

The mergers and acquisitions as an instrument of corporate strategy are certain. The particular of the dynamics of agreements mergers and acquisitions in the global economy are considered. The main trends of regional and sectoral distribution of mergers and acquisitions are shown. The participation of the holding companies in mergers and acquisitions are certain.

Одержано 30.03.11

УДК 330.322.01

Є.М. Палига, проф., д-р екон. наук, Х.Я. Яремик, ст. викл.
Українська академія друкарства, м. Львів
І.Б. Скворцов, проф., д-р екон. наук
Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів

Основні проблеми визначення ефективності інвестиційних проектів

Розглядаються основні проблеми обґрунтування ефективності інвестиційних рішень. Пояснено явне і неявне використання чиннику часу при визначенні ефективності інвестиційних проектів. Розкрито механізм порівняння грошових потоків і запасу. Обґрунтовано необхідність здійснення переходу в розгляді економічних процесів від дискретного методу до неперервного.
ефективність інвестицій, методи обґрунтування, приведені витрати, коефіцієнт ефективності. ставка дисконтування, чинник часу

Постановка проблеми. В економічній теорії методи обґрунтування економічної ефективності інвестиційних проектів і загалом ефективність інвестицій досліджується вже давно. Це пояснюється тим, що будь-які помилки, які можуть виникнути під час прийняття такого рішення, надзвичайно важко виправляти. А кошти, які при цьому можуть бути втрачені, у більшості випадків є значними. Тому краще все ретельно прорахувати на початкових стадіях обґрунтування такого рішення, що є запобіжним заходом перевитрат грошових і матеріальних ресурсів. Існує значна кількість методів обґрунтування ефективності інвестиційних проектів. Проте всіх їх можна згрупувати до трьох базових підходів: за коефіцієнтом ефективності і методами, які на цій методиці базуються; за чистою теперішньою вартістю (ЧТВ) і окремими методами, які є її модифікованою формою; розрахунку точки беззбитковості і пов'язані з нею методики. Головною проблемою цих методів обґрунтування економічної ефективності інвестиційних проектів є те, що вони не об'єднуються в єдиний методологічний підхід, а застосовуються для вирішення окремих конкретних завдань. Наслідками цього є те, що, застосовуючи різні методи обґрунтування ефективності інвестиційного проекту, можна отримувати результати, які суперечать один-одному.

Огляд останніх досліджень. Загальна кількість публікацій на тему ефективності інвестицій і цієї діяльності загалом є значною [1 – 5]. Проте в більшості із них виконується уточнення і конкретизація застосування існуючих методів, але з врахуванням особливостей окремих галузей або застосування окремих показників цих методик. Існує і інша особливість застосування цих методик. Так, в радянський період основними методами для обґрунтування інвестиційних рішень вважали методи, які базувались на коефіцієнті ефективності, приведених витратах тощо, а методи дисконтування (ЧТВ) застосовувались вкрай рідко. Тепер все навпаки – методи ЧТВ є

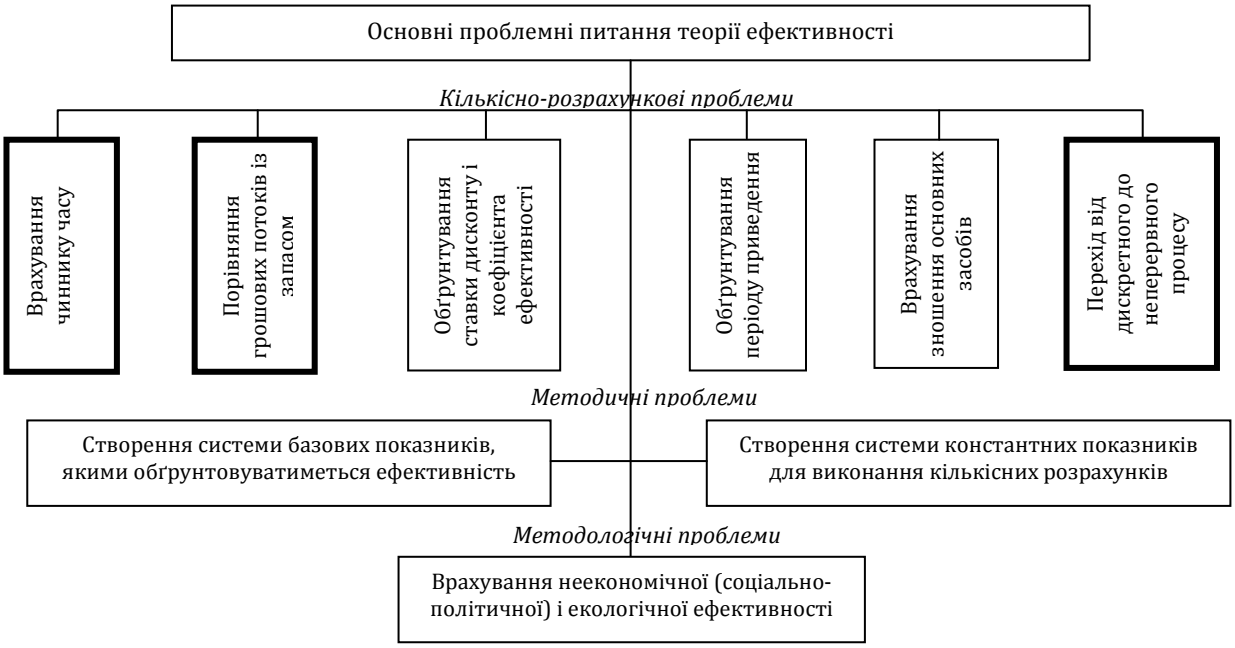
© Є.М. Палига, Х.Я. Яремик, І.Б. Скворцов, 2011

основними, а про коефіцієнт ефективності капітальних вкладень (вкладеного капіталу) навіть не згадують. Це свідчить про те, що значна частина дослідників бере до уваги не об'єктивні чинники для дослідження інвестиційного процесу, а застосовує популярні (модні) засоби, що в наукових дослідженнях виконувати недопустимо.

Метою статті є встановлення проблемних питань в методиках обґрунтування економічної ефективності інвестиційних проектів і розроблення заходів із їх вирішення.

Основний зміст. Визначення ефективності інвестицій і підрахунок економічного ефекту, який можна отримати від їхньої реалізації, є найбільш відомими кількісними методами, які застосовуються в економічній теорії. Очевидно, що в процесі досліджень і практичному використанні різних методів обґрунтування ефективності інвестиційних проектів накопичено значний досвід. Проте існує значна кількість проблемних питань, на які більшість дослідників або зовсім не звертають уваги, або формулюють штучні умови, щоб їх оминути.

Найбільш важливі проблемні питання теорії ефективності, які, на нашу думку, потребують більш ретельного дослідження, розподілено на три групи (рис. 1): кількісно-розрахункові, методичні і методологічні. Перша група проблем (кількісно-розрахункові) значною мірою є вирішеною в існуючих теоретичних дослідженнях. Але більшість з них, на нашу думку, потребують окремих уточнень і теоретичних обґрунтувань.



Примітки: Грубішим контуром виділено елементи, які є предметом дослідження статті.

Рисунок 1 – Групування і класифікація основних проблем теорії ефективності

Методичні проблеми зі створення системи базових показників для обґрунтування ефективності і системи константних показників, нажаль, в економічній теорії практично не вирішуються. Це пояснюється тим, що для створення таких систем необхідно вирішити першу групу проблем – надати теоретичне обґрунтування всім вказаним кількісно-розрахунковим показникам, економічним явищам і процесам.

Найбільш складними є методологічні проблеми з врахування неекономічної (соціально-політичної) ефективності. Це пояснюється тим, що у такому разі, на нашу думку, виникає необхідність у створенні специфічного категорійного апарату, яким можна було б моделювати і досліджувати не тільки кількісні явища і процеси, але й якісне їхнє значення. Реалізувати це на практиці із застосуванням існуючого економічного категорійного апарату неможливо.

Проблема врахування чинника часу при визначенні ефективності інвестиційних проектів полягає в тому, що в існуючих методиках він враховується по різному – явній і неявній формі. В методиці ЧТВ час використовується у явній формі, тобто зміни розглянутих показників розглядаються за часом, що відповідає виразу

$$K_{чтв} = \sum_{t=1}^{n} \frac{П_{прt}}{(1+E_д)^t}, \quad (1)$$

де $K_{чтв}$ – чиста теперішня вартість за n періодів (дисконтова сума прибутку)

$П_{прt}$ – річний прибуток за відповідний плановий період;

$Е_д$ – ставка дисконту.

Ефективність інвестиційного проекту перевіряється за співвідношенням

$$K_{чтв} \geq K_{ін}, \quad (2)$$

де $K_{ін}$ – сума коштів в інвестиційний проект.

В методах розрахунку ефективності за приведеними витратами і коефіцієнтом ефективності капітальних вкладень чинник часу використовується у неявній формі, тобто у формулі розрахунку він не враховується, що відповідає таким виразам:

$$П_i = C_i + E_н \times K_i, \quad (3)$$

де $П_i$ – приведені витрати за i-м варіантом проектного рішення;

C_i – собівартість виготовленої продукції;

K_i – сума капітальних вкладень;

$E_н$ – нормативний коефіцієнт порівняльної ефективності;

$$E_{рз} = \frac{П_{пр}}{K_в} \geq E_{нз}, \quad (4)$$

де $E_{рз}$, $E_{нз}$ – розрахункове (р) і нормативне (н) значення коефіцієнта загальної (з) ефективності капітальних вкладень;

$П_{пр}$ – річний прибуток, який отримуватимуть від реалізації інвестиційного проекту;

$K_в$ – загальна сума капітальних вкладень, яка відповідає вартості інвестиційного проекту.

Те, що у виразах (3) і (4) чинник часу використовується у неявному вигляді, можна переконатись таким чином: використати властивості коефіцієнта ефективності, оскільки він визначається за виразом

$$E = \frac{1}{T}, \quad (5)$$

де T – період окупності вкладеного капіталу.

Якщо вираз (5) підставити у вирази (3) і (4), то в них з'явиться чинник часу

$$П_i = T_н \times C_i + K_i; \quad (6)$$

$$T_{рз} = \frac{K_в}{П_{пр}} \leq T_{нз}, \quad (7)$$

де $П_i$ – приведені витрати, які приводяться до нормативного періоду $T_н$; $T_{нз}$ *і* $T_{рз}$ – нормативний і розрахунковий періоди окупності капітальних вкладень.

Окрім того, якщо в методиці ЧТВ розглянутий період приведення (дисконтування) приймати тривалий – з математичних позицій, коли час прямує до нескінченності, – то вираз (1) перетворюється у такий:

$$K_{чтв} = \frac{П_{пр}}{E_д}. \quad (8)$$

Якщо його порівняти з виразом (4), то видно, що вони ідентичні. Тільки у виразі (8) річний прибуток $П_{пр}$ через ставку дисконту $E_д$ приводяться до початкового моменту $K_{чтв}$, а у виразі (4) вирішується обернена задача – через прибуток і вкладений капітал $К_в$ визначається коефіцієнт ефективності $Е_{рз}$.

Можна зробити такий узагальнюючий висновок: показники "ставка дисконту" і "коефіцієнт ефективності" є спорідненими (однаковими) економічними категоріями. В [6] цю категорію запропоновано називати "оборотністю", оскільки вона встановлює, з якою інтенсивністю здійснюється обертання, а обернене значення її визначає період такого обертання.

В економічній практиці часто виникає потреба порівнювати "грошові (вартісні) потоки" із відповідною сумою коштів – їх "запасом". Найтиповішими прикладами такого порівняння є визначення вартості землі, обґрунтування ефективності інвестицій, розрахунок довгострокового кредиту, лізингу тощо.

З математичних позицій цей зв'язок встановити не складно. Якщо позначити "вартість" будь-якого товару (або суму грошей) символом К, а "грошовий потік" – зміну вартості за одиницю часу – символом П, то цей зв'язок відповідатиме виразу

$$K = П \times T, \quad (9)$$

де Т – період приведення розглянутого потоку.

Одним із перших, хто спробував вирішити цю проблему, був У. Петті (1623 - 1687). Наприкінці XVII ст. він запропонував методику для розрахунку вартості землі, яку можна звести до формули

$$K_{зем} = П_п \cdot T, \quad (10)$$

де $П_п$ – середній річний прибуток (річна рента), який можна отримувати від використання цієї землі;

T – період, протягом якого треба враховувати цей прибуток.

Основна проблема, яку не вирішив У.Петті і яка дотепер не вирішена, – це як визначати період Т, протягом якого має враховуватись цей дохід. Він просто запропонував взяти 21 рік, бо згідно зі статистичними даними такий термін можуть жити одночасно три покоління: "... людина п'ятдесяти років, друге – двадцяти восьми і дитина семи років, тобто дід, батько і син". Він це пояснює тим, що "мало хто буде турбуватися про більш віддалених спадкоємців".[1]

У сучасних методиках вартість землі пропонують визначати за допомогою коефіцієнта дисконтування

$$K_{зем} = \sum \frac{П_п}{(1+E_д)^t}, \quad (11)$$

де $П_п$ – значення попереднє;

$E_д$ – ставка дисконту.

Якщо використати формулу суми нескінченної спадної геометричної прогресії, оскільки земля може експлуатуватись нескінченний період $(t \Rightarrow \infty)$, вона перетворюється у такий вираз:

$$K_{зем} = \frac{П_п}{E_д} = П_п \times T_д, \quad (12)$$

де $T_д$ – період дисконтування (приведення). Тобто одержимо ту саму формулу, яку запропонував У. Петті, і з тим самим невирішеним питанням: яким треба приймати період дисконтування.

[1] Петті У. Экономические и статистические работы. - М.: Соцэкгиз, 1940.

Коли взяти до уваги, що тепер найчастіше ставка дисконту використовується із значеннями 0,1 і 0,08 , то, підставляючи його у вираз (12), можна отримати, що вартість землі за цими ставками буде майже у два рази меншою, чим за формулою У. Петті. Це пояснюється тим, що період приведення за цими формулами становитиме 10 (1/0,1) і 12,5 (1/0,08) років, а У. Петті пропонував брати 21 рік.

Для розрахунку довгострокового кредиту і лізингу поряд з методикою дисконтування (приведення) використовують ануїтет. В економіці ануїтетом називають фінансову ренту, що становить собою рівновеликі грошові виплати (чи надходження) через однакові проміжки часу протягом певного періоду [7, с. 33].

Основними формулами, якими користуються для дослідження ануїтету, є [6, с. 163]:

1) сума (загальна величина) ануїтету, яка визначається на кінець періоду t

$$K_t = П_1 \cdot \frac{(1+E)^t - 1}{\text{E}}\ , \qquad (13)$$

де $П_1$ – величина першої (t = 1) і наступних виплат (надходжень), тобто це є величина ануїтету;

Е – ставка дисконту, яка здебільшого береться як величина банківського процента;

2) сума ануїтету, який приводиться на початок розглянутого періоду (t = 0)

$$K_t = П_1 \cdot \frac{(1+E)^t - 1}{\text{E} \cdot (1+\text{E})^t}. \qquad (14)$$

Ці вирази можна назвати “формулами дисконтування для ануїтету”. Їх часто використовують у різних економічних дослідженнях – вираз (13) для порівнянні різних грошових потоків, а вираз (14) для розрахунку довгострокового кредиту і лізингу.

Наприклад, нам необхідно накопичити на кінець п’ятого року суму величиною 5000 грошових одиниць (г.о.). Цю суму можна одержати двома основними способами. Перший – покласти певну суму K_o в банк на п’ять років. Другий – вкладати щорічно певну суму $П_1$ в банк протягом п’яти років.

Коли припустити, що банківський процент E становить 10%, то поставлене завдання можна розв’язати так:

для першого випадку

$$K_o = \frac{5000}{(1+0,1)^5} = 3104,6 \text{ г.о. ;}$$

для другого

$$П_1 = 5000 \frac{0,1}{(1+0,1)^5 - 1} = 818,99 \text{ г.о./рік.}$$

Тобто треба зразу (t = 0) покласти в банк суму 3104,6 грошової одиниці, або на кінець кожного року вносити 818,99 грошової одиниці протягом п’яти років. Тоді у цих двох випадках результат буде однаковим. Це показує, що для відповідної величини “вартості” можна завжди встановити еквівалентну величину “потоку”.

Якщо припустити, що підприємство уклало лізингову угоду на придбання будь-яких основних засобів сумою 800 тис. грн., терміном на три роки і за ставкою дисконту 12% річних, то сума річних платежів (ануїтету) за цією угодою, згідно виразу (14), становитиме

$$П_1 = K_t \cdot \frac{\text{E} \cdot (1+\text{E})^t}{(1+E)^t - 1} = 800 \cdot \frac{0,12 \cdot 1,12^3}{1,12^3 - 1} = 330,08\ .$$

Розглянемо останню кількісно-розрахункову проблему (оскільки три інші вимагають більш ретельного за обсягом дослідження) – перехід від дискретного до неперервного інвестиційного процесу.

Одним із недоліків методики дисконтування є і те, що у такому разі розглядають не неперервні грошові (вартісні) потоки, а дискретні. Цей недолік проявляється в тому, що для нетривалих інвестиційних проектів можуть утворюватись значні похибки при розрахунку ефективності інвестиційних рішень. Причини їх утворення полягає в тому, що процес виготовлення продукції і отримання прибутку відбувається практично постійно, а в методиці дисконтування прибуток враховується за відповідний проміжок часу, тобто дискретно.

Для обґрунтування причин утворення таких похибок при розрахунку ефективності інвестиційних проектів розглянемо такий приклад.

Припустимо, що на двох підприємствах отримують однаковий річний прибуток сумою 600 тис. грн. (рис. 2 а, в).

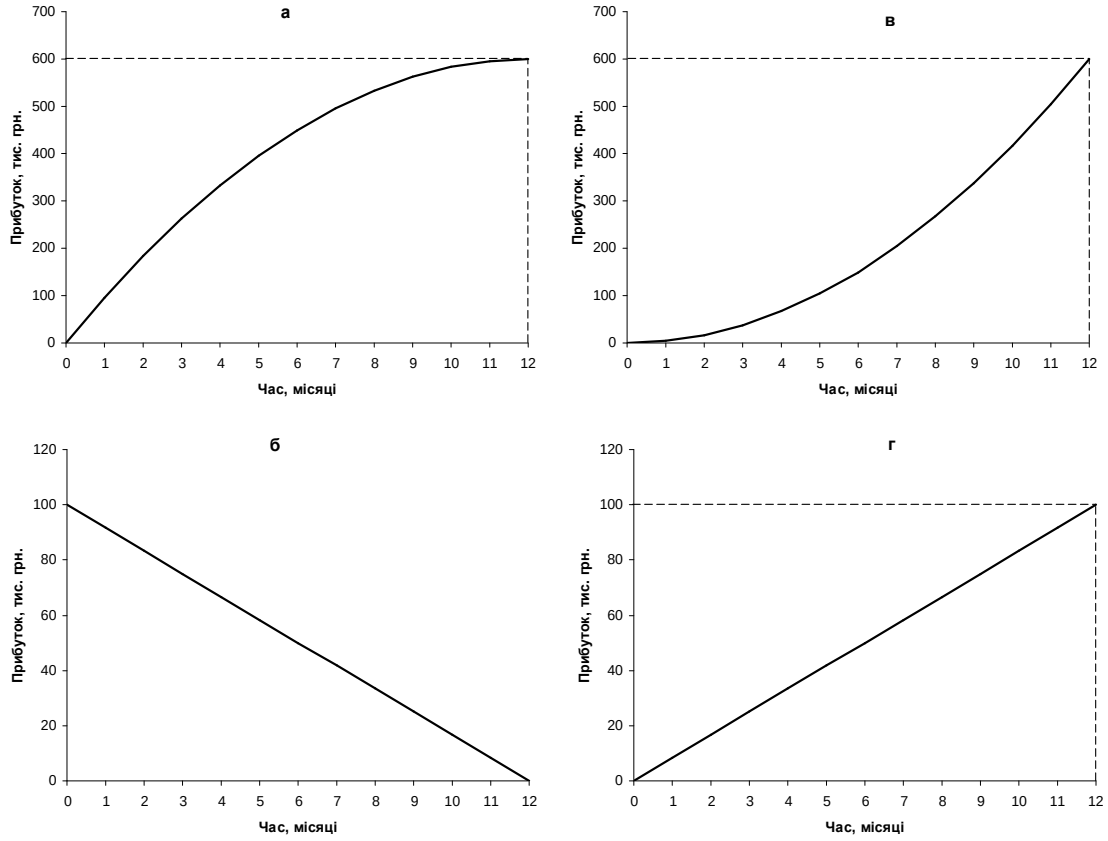


Рисунок 2 - Інтегральні (сумарні) (а, в) і диференціальні (поточних значень) (б, г) графіки зміни прибутку за часом

Але процес виготовлення і реалізації продукції у них різні – існують відмінні сезонні коливання попиту. На першому підприємстві найбільша реалізація продукції спостерігається на початку року 100 тис. грн., яка поступово спадає (рис. 2 б), а на іншому навпаки – зростає практично від нуля до кінцевого максимального значення 100 тис. грн. (рис. 2 г).

Якщо виконувати дисконтування за роками (як традиційно і виконується), то ефективність цих двох проектів будуть однаковими, оскільки братимуться до уваги річні значення прибутку (600 тис. грн.). Але ж протягом року це значення вони отримували по-різному. Тому, коли перейти від дискретного розгляду економічного процесу до неперервного, будуть отримані інші результати:

– на першому підприємстві загальна маса прибутку, що отримуватимуть протягом року, відповідає площі фігури, яка утворюється графіком зміни значення цього прибутку за часом (рис. 2 а), що відповідає виразу

$$M_{пр}^{I} = \frac{2}{3} K_{пр} \cdot T_1, \tag{15}$$

де $K_{пр}$ – максимальне значення прибутку (600 тис. грн.);

T_1 – розглянутий період (12 місяців або 1 рік);

– для другого підприємства (рис. 2 в) це становитиме

$$M_{пр}^{II} = \frac{1}{3} K_{пр} \cdot T_1. \tag{16}$$

Тобто маса прибутку на першому підприємстві буде у два рази перевершувати масу прибутку, який отримуватимуть на другому підприємстві. Відповідно ефективність першого підприємства буде у два рази більшою за цим показником відносно другого підприємства ($M_{пр}^{I} : M_{пр}^{II}$).

Висновок. Виконане дослідження показує, що для покращення методів обґрунтування ефективності інвестиційних рішень необхідно вирішити всі вказані кількісно-розрахункові і методичні проблеми, оскільки без цього покращити обґрунтування ефективності інвестиційних рішень, на нашу думку, неможливо. Вирішення в повному обсязі всіх методологічних проблем, виходячи із сучасного стану економічної науки, неможливо. Але частину з них треба вирішувати вже тепер – особливо що стосується екологічних проблем.

Список літератури

1. Бень Т.Г. Порівняльний аналіз визначення економічної ефективності інвестиційних проектів за різними методиками / Т.Г. Бень // Економіка України.— 2009. — №11(576). — С. 34 — 40.
2. Дасковский В.Б. Совершенствование оценки эффективности инвестиций / В.Б. Дасковский, В.Б. Киселев // Экономист. — 2009. — N 1. – С. 42 — 56.
3. Идрисов Н.Д. Организация и оценка эффективности инвестиций и инноваций / Н.Д. Идрисов; — М.: Моск. ин-т предпринимательства и права. — Ставрополь: Пресса, 2005. — 265с.
4. Коваль Н.В. Удосконалення підходів до оцінки ефективності інвестиційних проектів / Н.В. Коваль // Інвестиції: практика та досвід. — 2008. — №3. — С. 17 — 21.
5. Настасенко О.Г. Методичний підхід до оцінки ефективності інвестиційної діяльності молокопереробних підприємств // Актуальні проблеми економіки, 2010, №4(106), с. 120-126.
6. 8. Скворцов І.Б. Ефективність інвестиційного процесу: методологія, методи і практика: монографія. / І.Б. Скворцов — Львів: Видавництво НУ “Львівська політехніка”, — 2003. — 312 с.
7. Загородній А.Г.Інвестиційний словник: Навч. посібник. / Загородній А.Г, Вознюк Г.Л., Партин Г.О. — Львів: Видавництво “Бескід Біт”, 2005. — 512 с.

Е.Палыга, И. Скворцов, Х. Яремык

Основные проблемы определения эффективности инвестиционных проектов

Рассматриваются основные проблемы обоснования эффективности инвестиционных решений. Объяснено явное и неявное использование фактору времени при определении эффективности инвестиционных проектов. Раскрыт механизм сравнения денежных потоков и запаса. Обоснована необходимость осуществления перехода в рассмотрении экономических процессов от дискретного метода к непрерывного.

Ye. Palyga, I. Skvortcov, Kh. Jaremyk

The basic problems of definition of efficiency of investment projects

The basic problems of ground of efficiency of investment decisions are examined. It is accounted for the obvious and non-obvious use to the factor of time at determination of efficiency of investment projects. The mechanism of comparison of money streams and supply is exposed. The necessity of realization of transition is grounded in consideration of economic processes from a discrete method to continuous one.

Одержано 08.04.11

УДК 658.589.01

В.Л. Корінєв, проф., д-р екон. наук
Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

Роль реінжинірингу в підвищенні ефективності підприємницької діяльності підприємства

У процесі проведеного дослідження встановлено, що вітчизняні підприємства приділяють недостатньо уваги процесу підвищення ефективності їх підприємницької діяльності на основі впровадження сучасних управлінських технологій. Розроблено методичний підхід до проектування реінжинірингу на підприємстві та відповідний алгоритм його впровадження. Визначено особливості даного процесу з урахуванням характеру підприємницької діяльності підприємств та умов вітчизняного ринку.

реінжиніринг, бізнес-процес, підприємницька діяльність, управління технічними об'єктами, організація діяльності, інженерний підхід, моделювання

Постановка проблеми. Вітчизняні підприємства працюють в умовах постійно зростаючої конкуренції, науково-технічного прогресу, а також, коли інформаційна складова й ступінь швидкості її дії впливає на кінцеві результати діяльності підприємців. У зв'язку з цим відбувається корінна зміна традиційних поглядів на існування й розвиток суб’єктів ринку, поступове перетворення організаційних і виробничих структур у бік формування бізнес-процесів. Саме на даному етапі найбільш актуальною є можливість набагато більш ефективно використовувати таке важливе досягнення сучасного менеджменту, як реінжиніринг, що зумовлює можливість підприємства вийти на якісно новий рівень розвитку, усунути кризові явища тощо.

Аналіз останніх досліджень. Проблемі удосконалення організації діяльності підприємств з використанням реінжинірингу присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених. Питання даного напряму діяльності розробляли такі вітчизняні вчені України, як: Абдикєє Н.М., Гнатуш А., Данько Т.П., Ільдеменов С.В., Кісельов А.Д., Ковальов С.М., Ковальов В.М., Ойхман Є.Г., Попов Е.В., Челомей В.Н., Хаммер М. та інші.

Мета даної статті. Удосконалення процесів організації виробництва актуалізує для України завдання ефективного розвитку вітчизняних підприємств як інструменту зміцнення їх конкурентоспроможності на ринку. В цьому контексті реінжиніринг виступає як один з найважливіших елементів господарського механізму сучасних економічних систем і повинен вирішувати зазначену проблему.

Прагнучи вижити в конкурентному середовищі, підприємства змушені прикладати усе більше зусиль для управління змінами, і для того, щоб повністю відповідати вимогам вітчизняного ринку. Для цього їм необхідна зміна базових принципів власної організації бізнес-процесів з орієнтацією на їх функціональні складові.

За цих умов особливої актуальності повинно набувати впровадження реінжинірингу в організацію діяльності підприємствах. Тому існує потреба у системному дослідженні методичних і прикладних аспектів процесу реінжинірингу з урахуванням особливостей процесу ефективної організації виробництва продукції та її реалізації на вітчизняних підприємствах. Це визначило мету статті та напрям обраного дослідження.

Виклад основного матеріалу досліджень. Досліджуючи реінжиніринг

© В.Л. Корінєв, 2011

встановлено, що ключовим його елементом є ретельне конструювання такого рішення бізнес-процесів, при якому забезпечується “прорив”, тобто таких рішень, які приведуть до радикальної зміни не тільки вихідних цих процесів на підприємстві, але й забезпечать радикальне підвищення підсумкової ефективності в діяльності підприємства. Саме тут “кількість” потрібно перевести в “якість”, тому що тільки якісний стрибок дозволить підприємству вийти на зовсім новий рівень і на цій основі розвиватися далі, використовуючи еволюційні вдосконалювання. Саме такий перехід на більш якісний рівень слід вважати реінжинірингом [1].

В той же час реінжиніринг є не просто один зі засобів успішного розвитку підприємницької діяльності – це новий підхід до мислення, погляд на побудову підприємства як на інженерну діяльність [4]. В цілому він являє собою процес фундаментального переосмислення й реконструкції бізнесу, що втілює в себе нові способи виконання робіт.

Однак слід мати на увазі, що процес проведення реінжинірингу на підприємствах не є ізольоване число технологічних рішень, а складова частина комплексної системи перетворення підприємницької діяльності підприємства. Як правило, робота з реінжинірингу починається зверху, коли підприємство розглядається на макрорівні. Це дозволить виявити й реалізувати основні резерви підприємства, оскільки понад 50% резервів зниження собівартості й підвищення прибутку лежать за межами підприємства[2].

На сьогодні конкурентоздатність підприємства в значній мірі залежить від можливості перетворення основних процесів підприємства в підтримку стратегічних ініціатив, що здатні задовольнити вимоги споживача. Більше того, не дуже давно в побут увійшов термін «екс-інжиніринг». Його суть полягає в розширеній перебудові бізнес-процесів, що виходить за корпоративні рамки. Незважаючи на те що більшість підприємств найчастіше не встигають завершити реорганізацію бізнес-процесів, у такий спосіб вибирається всеосяжна перебудова цих процесів з метою поліпшення їх підприємницької діяльності. Певну перевагу мають ті підприємства, що зуміли закласти необхідні принципи у свою роботу.

Поява комп'ютерних програм для підтримки управління змінами стала можливою після прийняття стандартів опису тих елементів керування, яким не властивий кількісний вимір (бізнес-процеси, структура). Для постановки завдання управління бізнес-процесами провадяться ті ж самі дії, що характерні й для управління технічними об'єктами. Інакше кажучи, існує певний набір стандартних рішень, що поєднуються в певну модель, виходячи з конкретної ситуації. Більше того, варто контролювати й сам процес змін, тому що на практиці дана робота проводиться з вимірюваними конкретних параметрів, які потрібно порівнювати із проектними.

На етапі проектування організації підприємницької діяльності з використанням реінжинірингу створюється проектна група, що складається з консультантів, які займаються питаннями бізнес моделювання й фінансів [3]. Діяльність даної групи включає в себе десять основних етапів (рис.1).

Особливу увагу при проектуванні реінжинірингу на підприємстві слід приділяти третьому етапу. На даному етапі здійснюється систематизація процесів організації, вибираються з них пріоритетні, ключові й “відтинаються” бізнес-процеси, що лежать тяжким тягарем на підприємстві [4]. Принципово важливо виявити запити споживачів, запланувати заходи, необхідні для їхнього обліку, а головне - обґрунтувати доцільність конкретних організаційних змін, безпосередньо орієнтованих на задоволення споживчого попиту. Необхідно виявити основні чинники, що перешкоджають проведенню успішної підприємницької діяльності підприємства, а також можливі витрати й очікувані результати.

Рисунок 1 - Етапи процесу проектування реінжинірингу на підприємстві

У сучасних умовах керівництво підприємства повинно постійно вводити певні нововведення, щоб не відставати від конкурентів або просто відповідати вимогам сьогоднішнього ринку. У зв'язку з цим йому з подвійною силою слід застосовувати процесний підхід до вирішення даної проблеми.

Популярність же процесного підходу виникла не просто так, адже він практично ідеально підходить для проведення змін на підприємстві. При цьому не можна обмежитися діяльністю одного відділу. У даному разі підприємства, як правило, зорієнтовані на вирішення крос-функціональних завдань. Так, при реформуванні відділу продажів доцільно переглянути діяльність фінансових служб.

На жаль, впровадження інженерних технологій не здатне повністю вирішити

проблему, а тому для побудови клієнтозорієнтованої системи з високим рівнем адаптивності на перший план необхідно вивести побудову міжкорпоративних і внутріорганізаційних комунікацій, технічна частина яких дійсно опирається на процесний підхід і досягнення в області інженерних технологій. При введенні процесного управління паралельні впровадження систем автоматизації стають не просто даниною моді, але життєво необхідною її складовій частиною.

На сьогодні існує два різних підходи до перетворень, порівняння яких дозволяє визначити ту різницю, на яку найчастіше не звертають уваги керівники підприємств. Мається на увазі реінжиніринг і безперервне вдосконалювання процесу управління. Основна ідея першого – радикальне переосмислення з наступним перепроектуванням підприємства. Даний процес повністю заснований на інженерному підході. У даному разі зміст опису бізнес-процесів для реінжинірингу – це моделювання організації для наступної зміни моделі відповідно до поточних і перспективних завдань підприємства стосовно організації підприємницької діяльності.

Тобто спочатку будується модель з урахуванням реальної ситуації, а потім з орієнтацією на перспективу. Після цього починається перехід від першого до другого етапу з використанням програмних й апаратних методів. Втім, як правило, все це обмежується «відрубуванням» нераціональних вузлів або функцій. Суть безперервного вдосконалювання полягає в довгостроковому розвитку процесу організації підприємницької діяльності на підприємстві через розвиток її складових.

Слід відмітити, що реінжиніринг втілюється на підприємстві, як правило, стрибкоподібно, у великих масштабах і проводиться зверху вниз. Він характеризується можливістю радикального відновлення й здатністю швидко й реально принести матеріальний прибуток. Більше того, він дозволяє створювати нові технології процесів. Правда, це пов’язано зі значними ризиками, що зумовлені кардинальністю, нестабільністю, концентрацією ресурсів у часі та високим рівнем неприйняття нововведень із боку службовців підприємства

У функціональній структурі можна провести реінжиніринг будь-якої деталізації і навіть призначити «керівників процесів» поряд з начальниками відділів. Однак при цьому необхідно зберегти принцип єдиноначальності та дуже чітко розписати зони відповідальності, повноваження й процедури взаємодії для кожного стику матриці моделі. Принаймні, ефективність структури в такому випадку буде помітно вище.

З іншого боку, реінжиніринг втілюється безупинно й знизу догори. Більше того, безперервне вдосконалювання більш доцільно з погляду збереження соціальної рівноваги [5]. Мається на увазі, що зміни відбуваються природним шляхом, не зустрічають опору від колективів і використають резерви, закладені в існуючих технологіях. Втім, ця діяльність найчастіше страждає зайвою повільністю прийняття рішень, завищенням вимог до свідомості всіх учасників процесу та вкрай обмеженими можливостями для самого вдосконалювання.

Враховуючи вище розглянуті особливості розроблено загальний підхід до реінжинірингу на підприємстві (рис.2). Важливо пам'ятати, що займатися розробкою відповідної моделі повинні не системні програмісти, а менеджери. Саме вони повинні аналізувати наслідки моделей бізнесу з використанням імітаційного моделювання.

На першому етапі особливу увагу слід звернути на кадровий склад персоналу підприємства, його кваліфікацію й досвід, провести оцінку потенційних і реальних ринків по найбільш перспективним для підприємства напрямам підприємницької діяльності. При розгляді альтернатив позиціювання для найбільш перспективних ринків та оцінці можливостей підприємства слід прийняти до уваги можливість використання роздрібної мережі, стати оптовим дилером тощо. Після цього провести вибір найбільш прийнятних альтернатив і їх подальше узгодження усередині підприємства.

Рисунок 2 -Алгоритм впровадження реінжинірингу на підприємстві

Кількісний опис бізнес-процесів характеризують відповідні операційні бюджети, згодом вони перетворюються у відповідні фінансові: бюджет руху грошових коштів, бюджет доходів і витрат, прогнозний баланс тощо. Урахування особливостей бюджетування дозволяє аналітикам створювати типові кількісні описи підприємницької діяльності підприємства.

При використанні даного методичного підходу та відповідного алгоритму імітаційне моделювання незамінне для того, щоб непрограмуючий користувач одержав найбільш повну уяву про моделі, а також мав необмежений доступ до результатів їх аналізу. Моделі створюються у вигляді потокових діаграм, у яких представлені основні робочі процедури підприємства та описано його поводження, а також прокоментовані інформаційні й матеріальні потоки між ними. Побудова реальних імітаційних моделей є заняття досить трудомістке, а їхній детальних аналіз найчастіше потребує від

користувача спеціальної підготовки.

У цілому, при впровадженні реінжинірингу підприємницька діяльність підприємства повинна орієнтуватися на бізнес-процеси, а модель управління ним будуватися з використанням процесного підходу. Як результат це знаходить своє відображення в організаційній структурі підприємства.

Слід мати на увазі, що мета реінжинірингу бізнес-процесів досить проста. Вона полягає в суттєвому скороченні витрат, створенні бази для розширення бізнесу, переходу на новий, якісно кращий технологічний рівень та забезпеченні готовності до впровадження автоматизованих систем управління. При цьому слід мати на увазі, що реінжиніринг доцільно використовувати винятково тоді, коли необхідно суттєво та швидко поліпшити показники підприємницької діяльності підприємства. Так, завдяки незначного поліпшення показників потреба у форсуванні події з використанням реінжинірингу відсутня. Навіть навпаки, у більшості таких випадків він принесе тільки збитки підприємству.

Висновки. У сучасних умовах, прагнучи вижити в конкурентному середовищі, вітчизняні підприємства змушені прикладати все більше зусиль для управління змінами. Для того, щоб повністю відповідати сьогоднішньому дню, їм необхідна зміна базових принципів власної організації підприємницької діяльності на основі переходу від орієнтації на її функціональні складові до орієнтації на бізнес-процеси. У даному разі використання реінжинірингу суттєво впливає на рівень ефективності даної діяльності.

Список літератури

1. Ковальов С.М. Технологія аналізу й оптимізації бізнесів-процесів. Реінжиніринг і постійне вдосконалювання /С.М. Ковальов, В.М. Ковальов // Консультант директори.- 2005. - №9. - С.15-19.
2. Ойхман Е.Г. Реінжиніринг бізнесу: Реінжиніринг організацій й інформаційні технології. / Е.Г. Ойхман, Э.В. Попов. - М.: Фінанси й статистика, 1997. - 336 с.
3. Реінжиніринг бізнесів-процесів. Абдикеев Н.М., Данько Т.П., Ильдеменов С.В., Кисельов А.Д. - М. : З Эксмо, 2005. - 592 с.
4. Ковальов С.М. Технологія структуризації й опису організації - крок за кроком / С.М. Ковальов, В.М. Ковальов // Консультант директора. - 2004. - №8. - С. 24-29.
5. Корінєв В.Л. Особливості використання реінжинірингу на вітчизняних підприємствах / В.Л. Корінєв // Держава та регіони: Наук.-виробн. журнал. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – №5. – С. 44-47.

В. Коринев

Роль реинжиниринга в повышении эффективности предпринимательской деятельности предприятия

В процессе проведенного исследования установлено, что отечественные предприятия недостаточно внимания уделяют процессу повышения эффективности их предпринимательской деятельности на основе внедрения современных управленческих технологий. Разработан методический подход к проектированию реинжиниринга на предприятии и соответствующий алгоритм его внедрения. Определены особенности данного процесса с учетом характера предпринимательской деятельности предприятий и условий отечественного рынка.

V. Korinev

The role of reengineering in increasing of enterprise entrepreneurial activity

The results of the analysis show that domestic enterprises don’t pay enough attention to the process of increasing of enterprise entrepreneurial activity on the basis of up-to-date management technologies introduction. The methodical approach to project of reengineering at the enterprise and algorithm of its introduction is developed. Peculiarities of this process with the consideration of entrepreneurial activity and domestic market conditions are defined.

Одержано 21.04.11

УДК 330.101.

Б. Г. Ревчун, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Історія виникнення та розвитку макроекономічної науки

У статті розглядається історія виникнення та розвитку макроекономіки як відносно самостійної науки від періоду зародження окремих думок і поглядів до сучасних розвинених форм її існування та процесів інтеграції різних теорій та напрямків у єдину прагматичну парадигму.
кейнсіанська революція, монетарна контрреволюція, економіка попиту, монетаризм, теорія раціональних очікувань, економіка пропозиції, нова класична школа економічної теорії, парадигма сучасної макроекономічної науки

Уважається, що макроекономіка – одна із наймолодших економічних наук. З одного боку, така думка має підстави, якщо сприймати будь-яку науку з точки зору сучасних уявлень про її певну цілісність і суверенність в плані появи та становлення свого власного об'єкту, методології та інструментарію досліджень. Але, з іншого боку, елементи макроекономічного підходу спостерігаються впродовж багатьох віків у контексті численних пам'яток економічної думки, в працях великих мислителів стародавніх часів та середньовіччя. Тому є вагомі причини стверджувати про більш поважний вік макроекономічної науки.

Тим не менш, історики економічної думки пов'язують виникнення макроекономіки з часами зародження національних держав епохи розкладу феодалізму та становлення раннього капіталізму. Щоправда, в ті часи макроекономіка виникає під назвою «політична економія». До раніше панувавшого протягом приблизно двох тисячоліть давньогрецького терміну «економіка» було додано ще одне грецьке слово «політика (грец. Πολιτική — «мистецтво управління» державою, співтовариством, міждержавними відносинами. ↑). [1].

Винахід цього словосполучення належав Антуану де Монкретьєну, який у 1615 році видав «Трактат про політичну економію», в якому вперше було вжито термін «політична економія» (Traite d'economie politique), Характеризуючи ступінь самостійності трактату, Британська енциклопедія у 1911 році зазначила, що він «в основному базується на працях Жана Бодена»[2]. Монкретьєн запроваджує термін «політична економія» для визначення макроекономічної науки на противагу терміну «економіка», який Ксенофонт та Аристотель вживали в сенсі раціонального ведення особистого домашнього господарства. А причиною цього нововведення була необхідність виокремлення питань управління саме державним господарством. Закони ведення тисяч окремих приватних господарств не спрацьовували відносно агрегованого господарства цілої держави, міждержавних економічних стосунків. Стара кількість закономірностей управління численними господарськими одиницями з утворенням і розбудовою цілісного господарського механізму суверенної країни мала перейти в нову якість державного макроекономічного регулювання, яке функціонувало за принципово іншими законами. Після появи даного трактату французького меркантиліста й майже до кінця XIX століття під політичною економією мали на увазі науку про державне

© Б. Г. Ревчун, 2011

господарство, про економіку окремих країн.[2]

Окрім Монкретьена, макроекономічні проблеми досліджували й інші представники меркантилістського спрямування – Вільям Стеффорд, Томас Ман, Батист Кольбер. Вони, зокрема, цікавилися такими питаннями, як збільшення грошового забезпечення шляхом втручання законодавчої влади в економіку, підтримка активного торговельного балансу (за рахунок підтримки вітчизняних експортних виробництв та обмеження імпорту); велику увагу меркантилісти приділяли сфері грошового обігу.

Певні інструменти макроекономічного аналізу винаходили й застосовували в середині XVIII століття представники школи фізіократів (Франсуа Кене, Анн Робер Жак Тюрго, Віктор Мірабо й П'єр Поль Мерс'є де Ла Рів'єр). Так, одна із найбільш ранніх й відомих макроекономічних моделей, таблиця Кене, пояснює обіг «чистого продукту» (щоправда, тільки з точки зору сільського господарства), поділяючи все суспільство на три агреговані сектори – продуктивний, «стерильний» (безплідний) класи та на землевласників. Таблиця Кене давала загальну картину колообертy товарів і послуг в основних секторах економіки, давала уяву про механізм функціонування економіки в цілому, про взаємопов'язанність й взаємозалежність усіх його елементів.

Головною вадою моделі Кене було те, що вона не розкривала механізм саморегулювання ринку. Цей механізм спробували визначити представники класичної школи політичної економії. Вони стверджували, що вільні ринки самі забезпечать рівновагу на ринку праці (за повної зайнятості) та ефективний розподіл факторів виробництва. Звідси робився висновок про відсутність необхідності втручання держави в економіку. Тому А. Сміт наполягав на тезі про те, що ринок забезпечує досягнення й підтримання макроекономічної рівноваги автоматично.

Учення класичної школи політичної економії було переважно макроекономічним. Його розквіт прийшовся на XVIII – XIX століття. Окрім Адама Сміта, численні макроекономічні питання розглядали Давид Рікардо, Томас Мальтус та інші класики. Наприклад, Жан Батист Сей сформулював думку про те, що в макроекономіці не може бути дисбалансу сукупного попиту й сукупної пропозиції, оскільки остання сама породжує сукупний попит.

Марксистська ідея, яка своїм корінням мала певні постулати класичного вчення, відійшла від класиків настільки далеко, що перетворилась на протилежний підхід у своїй оцінці саморегулюючих потенцій ринку. К.Маркс стверджував, що в умовах постійного нагромадження капіталу падає норма прибутку, що вбиває мотивацію капіталістів перетворювати свої додаткові прибутки в інвестиції. В результаті цього гальмується весь колообертy, скорочується ділова активність, виникає криза, відбувається зубожіння населення, що в кінці кінців призводить до краху капіталістичну ринкову систему.

Представники австрійської економічної школи у 70-х роках XIX століття при дослідженні макроекономічних проблем, включаючи вивчення природи грошового циклу, робили акцент на гетерогенну та часову структуру капіталу. Її основними представниками були Карл Менгер, Ойген фон Бьом-Баверк, Людвиг фон Мізес. До лав відомих економістів XX століття, яких відносять до цієї школи входять також Генрі Хезлітт, Мюррей Ротбард й нобелівський лауреат Фрідрих фон Хайек.

Вищезазначені та подібні їм дослідження макроекономічних проблем велися в рамках політичної економії. Але самостійної макроекономічної науки все ще не існувало. Тому не існувало й самої назви науки – макроекономіка.

Більшість істориків економічної думки дійшли висновку, що виникнення макроекономіки в її сучасному сенсі слід пов'язувати з її засновником, яким по праву

[2] Звичайно, предметом науки «політична економія» майже до кінця XIX століття, коли воно було витіснено іншою назвою – «економікс», були не тільки макроекономічні, але й численні мікроекономічні питання.

вважається Джон Мейнард Кейнс, після того, як у 1936 році він видав свою книгу «Загальна теорія зайнятості, процента й грошей» (англ. The General Theory of Employment, Interest, and Money) [3, 13]. Стосовно ж самого терміну, то тут спостерігається певна суперечливість думок. У всесвітньо відомій електронній енциклопедії «Вікіпедія» зазначається, що «вперше термін було вжито Рагнаром Фрішем 14 серпня 1934 року [4]. Але інші джерела це заперечують, і небезпідставно. В одному з електронних словників у статті, присвяченій макроекономіці стверджується наступне: «Авторство терміну макроекономика довгий час приписували Полю Самуельсону. Але коли він дізнався про це, то, по-перше, здивувався, відповівши, що в першому виданні "Економікс" у 1948 році такого термину немає. По-друге, він провів власне розслідування, підозрюючи з самого початку в авторстві нобелівського лауреата з економіки Фріша. Й дійсно, коли він переглянув економетричні роботи Фріша й Тінбергена, перших нобелівських лауреатів, то знайшов в них статті ранніх 30-х років, у яких термін макроекономіка й справді використовується. Але, вчитавшись, переконався, що термін використовується в іншому сенсі, не в смислі відмінностей між мікро й макроекономікою, а як макродинаміка. Подальші пошуки привели до статті Лоренса Клайна (Lawrence R. Klein), надрукованій в журналі «Econometrika» в квітні 1946 року. Вона мала назву «Макроекономічна політика й теорія раціональної поведінки». Час публікації й став моментом, коли раніше відкритий материк отримав свою назву – «Макроекономіка», а Колумбом став американський економіст Лоренс Клайн [5].

То ж термін дещо запізнився відносно появи де-факто нової сучасної науки – макроекономіки. Каталізатором її появи у 30-ті – 40-ві роки XX століття стала велика депресія 30-х років, що призвела до 40-відсоткового падіння виробництва в США і майже такої ж рецесії в більшості провідних країн Заходу та породженою цим величезного й соціально дуже болісного зубожіння населення. Ще однією суттєвою причиною появи макроекономіки стала демократизація суспільного життя. Демократичні уряди цих країн були змушені перейматися загрозливим для соціально-політичної стабільності катастрофічним падінням рівня життя населення шляхом розробки форм і методів боротьби з депресією. Саме ця ідея виявилася тлом, на якому видатний англійський економіст Джон Мейнард Кейнс досліджував імовірні й ефективні, на його думку, дії соціально відповідального уряду демократичної країни. Лейтмотивом його праці життя – «Загальної теорії», яка заклала підвалини сучасної макроекономіки, було твердження про те, що ринкові економіки не завжди здатні до саморегулювання, як це виголошували класики, оскільки може мати місце негнучкість цін. У цьому випадку, економіка не в змозі самостійно вийти з депресії за рахунок механізму цін, тому виникає потреба втручання держави у формі стимулювання ефективного сукупного попиту. Такий підхід – з боку попиту – поклав початок так званій економіці попиту (demand-side economics), принципово заперечуючи попередньо панівній класичній моделі економіки пропозиції (supply-side economics). Через це кейнсіанський підхід небезпідставно охрестили «кейнсіанською революцією» в економіці.

Роки після публікації «Загальної теорії» стали періодом швидкого розвитку й суттєвих дискусій в макроекономіці. З кінця 1940-х років і до середини 1960-х основні дослідження фокусувалися навколо розвитку ідей Кейнса та розробки прикладних аспектів утілення цих ідей на практиці. Лідером цього руху можна було вважати Елвіна Хансена (Alvin Hansen), який тоді в Гарвардському університеті готував таких майбутніх провідних макроекономістів, як Пол Самуельсон та Джеймс Тобін, не кажучи вже про свій власний академічний доробок у цій галузі. Спочатку Хансен був критично налаштований відносно ідей, викладених у «Загальній теорії», але з отриманням посади в Гарварді він змінив своє відношення до теорії економіки попиту і згодом став прибічником Кейнса. У 1948 році він заявив, що публікаціями, які

змінили напрям розвитку економічної науки, були «Багатство народів» Сміта, твори маржиналістів (Джевонса, Вальраса і Менгера) та «Загальна теорія» Кейнса [6, 133].

Довгий час Хансен працював над проблемами фіскальної політики, використовуючи повну кейнсіанську систему, а не моделі простого мультиплікатора (його найвпливовішою книгою була «Фіскальна політика і діловий цикл», 1941). Застосування ним моделі *IS-LM* було настільки переконливим, що вона стала відомою як діаграма Хікса-Хансена (хоча й була розроблена виключно Хіксом). Хансен був першим, хто інтегрував мультиплікатор з акселератором. Акселератор слугував як пояснення того факту, що інвестиції є більш мінливими, ніж споживання [7, 87].

Наприкінці 1930-х Хансен пояснив низький рівень інвестицій, що спричинив Велику Депресію, як результат хронічної стагнації економіки. Ця стагнація була частково наслідком уповільнення зростання населення через закриття кордонів ще з 1890 року. Експансія на захід вже більше не потребувала великих капітальних вкладень у ферми, залізниці, міста. Хансен пропонував розв'язання проблеми шляхом відповідної активної фіскальної політики.

Після Другої світової війни розвиток макроекономіки тривав на засадах кейнсіанської моделі. Одним із популярних напрямків була розробка функції споживання. Проста кейнсіанська формула C=a+bY та її більш пізня версія в контексті моделі «мультиплікатор-акселератор» означали, що С/У, тобто середня схильність до споживання падає зі збільшенням доходу. Але Саймон Кузнець, нобелівський лауреат 1971 року, знайшов, що середня схильність до споживання була константною величиною впродовж тридцятирічних періодів, починаючи з 1869 року. Було запропоновано декілька розширених трактувань споживчої функції. Одне з них – теорія життєвого циклу – було запропоноване нобелівським лауреатом Франко Модільяні у співавторстві з декількома його колегами [8]. Згідно з цією ідеєю, люди планують постійний рівень споживчих витрат упродовж всього свого життя. На ранніх етапах трудової кар'єри, коли вони працюють, певна частина їх доходів заощаджується задля забезпечення в роки перебування на пенсії. Річне споживання дорівнює очікуваному доходу за все життя, поділеному на очікувану кількість років життя, що є еквівалентним формулі: споживання = (трудове життя/все життя) (річний доход.. Це рівняння має бути модифікованим, щоб увібрати в себе споживання з джерел успадкованого багатства, будь-який бажаний рівень багатства, який людина бажає залишити своїм нащадкам, відсоток, зароблений від заощаджень тощо.

Мілтон Фрідмен, головним напрямком досліджень якого був монетаризм як альтернативне кейнсіанству вчення, також працював над споживчою функцією, щоб показати, що кейнсіанська версія була неточною. Своїм підходом він хотів заявити, що споживання є пропорційним по відношенню до *постійного* доходу в остаточному розпорядженні, тобто C=A (постійний доход). Постійний доход є середньозваженою величиною минулих і поточних доходів, за умови, що ваш очікуваний доход залежить від історії ваших минулих доходів (сьогоднішній доход набуває більшої ваги). Будь-які неочікувані зміни в доходах не споживаються, а заощаджуються, так як вони не входять до поточно очікуваного постійного доходу [9, 174]. Сучасні дослідження представляють собою поєднання в одну спільну модель версій Фрідмена й Модельяні.

У той час, як повним ходом йшла подальша поелементна розробка кейнсіанської теорії (наприклад, розробка нобелівським лауреатом Джеймсом Тобіном проблеми врахування фінансових ринків у спрощеній кейнсіанській функції переваги ліквідності) відбувається головна зміна фокусу досліджень усієї кейнсіанської моделі в цілому. Це сталося завдяки Аксеню Лейонхуфвуду (Axel Leijonhufvud). Він заявив, що стандартна модель IS-LM Хікса-Хансена, будучи моделлю рівноваги, не охопила головної думки Кейнса про *нерівновагу*. В теорії Кейнса інформація не є досконалою (підприємці радше працюють на рівні тваринної інтуїції), ринки швидко не розвантажуються, залишаючись незбалансованими протягом тривалого часу, і, поки вони неврівноважені,

ціни «залипають» на тлі змін обсягів виробництва й зайнятості. Такий підхід спровокував тривалу дискусію щодо того, що насправді хотів сказати Кейнс. В результаті сперечань англійка Джоан Робінсон різко звинуватила послідовників Хансена у відході від автентичного Кейнса [10, 21].

Дуже бурхливі зміни в макроекономіці почалися з розкручуванням інфляції у 1960-х роках. Дещо з нового економічного інструментарію та світогляду з'явилося трохи раніше, але сприйнятим стало тільки тоді, коли багато економістів усвідомили необхідність оминути моделі фіксованих цін Кейнса. Кейнсіанська модель могла пояснити інфляцію попиту (demand-pull inflation), у якій C+I+G зростали до рівня, більшого, ніж за повної зайнятості при постійних цінах. Цей надмірний сукупний попит призводив до зростання цін. Навпаки, в інфляції витрат (cost-push inflation) ціна залучення ресурсів, таких як праця чи імпортована нафта, зростала завдяки зовнішнім чинникам, спричиняючи в результаті зростання цін кінцевих продуктів. У першому випадку економічна політика могла бути зведеною до більш високих податків чи менших державних витрат; у другому випадку можна було запропонувати засоби політики урядового наступу на профспілки, що дістала назву рейганоміки (як у випадку придушення Рейганом страйку цивільних авіадиспетчерів у 1981 році). Одним із нових інструментів макроекономічного аналізу інфляційних процесів, що з'явився на додачу до вже існуючих, була Крива Філліпса (1958), розроблена на базі майже сторічного (1861 - 1957) статистичного матеріалу з економічної історії Великобританії [11, 283-99]. В автентичному дослідженні Філліпса вищий рівень зростання зарплат відповідав нижчому рівню безробіття. Певну модифікацію цього зв'язку (на базі досліджень американської економіки) запропонували професори Пол Самуельсон та Роберт Солоу [12, 1336-53]. Мілтон Фрідмен теж доклав зусиль до вивчення цього феномену. Він заявив, що з аргументацією Філліпса можна погодитись, якщо цей обернений зв'язок розглядати у короткотерміновому періоді. В довготривалому ж періоді, згідно Фрідмену, ця обернена крива перетворюється на вертикальну пряму за умов «природного рівня безробіття» [13, 1-17]. Це обсяг безробіття, за якого середня реальна заробітна плата і рівень цін є постійними.

Із постаттю професора Фрідмена у значно більшій мірі пов'язана ще одна визначна віха в розвитку макроекономічної науки. Найбільше, завдяки саме йому у панувавшого впродовж декількох десятиліть кейнсіанства з'явився гідний конкурент – монетаризм. Фрідмен доклав левову частку зусиль й таланту для його розбудови в теоретичному й емпіричному плані, а також в багатьох аспектах економічної політики, що здійснювалася в США та багатьох інших країнах. Його теоретичний внесок вбирає в себе перегляд теорії попиту на гроші, яка не тільки враховує кейнсіанський постулат про те, що ліквідний попит на гроші залежить від доходу на тримання облігацій, а й від акцій, реального матеріального багатства та людського капіталу.

Головною працею М. Фрідмена була «Монетарна історія Сполучених Штатів, 1867 – 1960», яку він написав у співавторстві з Анною Шварц. Найбільш контраверсійним аспектом цієї книги була спільна думка співавторів про те, що Велика Депресія, яка розпочалася наприкінці 1929 року, була результатом помилки політики центробанку (Федеральної резервної системи), який дозволив скорочення монетарної бази країни, а не того типу стагнації, що трапляється раз у століття (згідно Хансену) чи різкого прояву падіння функції споживання (за думкою Пітера Теміна). Праці Фрідмена та його прибічників, за висловом Гаррі Джонсона, призвели до «монетарної контрреволюції» [14, 1-14]. Але якщо кейнсіанська революція призвела до домінування кейнсіанського вчення в макроекономіці протягом багатьох років, монетаристська революція Фрідмена вилилася в абсорбцію монетаристських ідей, причому у м'якій формі: економісти не заявляли: «тільки гроші мають значення», а еклектично вбирали в свої праці монетаристські положення, виголошуючи: «гроші мають значення, але, безумовно, інші чинники є також важливими». Наприклад,

інструменти фіскальної політики повністю не відкидаються, хоча головний акцент стабілізаційної політики держави зміщується в бік монетарних методів регулювання макроекономічних процесів.

В середині 1960-х років для макроекономічної науки був знаменним ще більшим витісненням кейнсіанства й соціал-реформізму, а також відродженням ще декількох неокласичних теорій – «раціональних очікувань» та «економіки пропозиції». Прибічники цих консервативних неоліберальних теорій пішли ще далі у радикалізмі свого протистояння Кейнсу. Якщо, наприклад, Фрідмен визнавав необхідність обмеженого втручання держави в економіку, то представники цього крила неокласицизму твердо наполягали на згортання такого втручання. При певній відмінності обох вищезазначених теорій, їх об'єднує думка про «іманентну вітальність», тобто великі внутрішні потенції розвитку й саморегулювання капіталістичної ринкової системи. Найвищою цінністю сучасного суспільства виголошується не соціальна справедливість, а свобода, підгрунтям якої є економічна свобода, під якою вони розуміють ринок з його механізмом конкуренції.

Фундатором теорії раціональних очікувань був Джон Мут, який у 1965 році дослідив феномен «раціональних очікувань». Очікування, згідно Муту, можуть бути «адаптивними» і «раціональними». Перші спираються на колишній досвід (знання наслідків певних економічних дій, урахування колишніх помилок). Другі, тобто раціональні очікування, ґрунтуються на науковому прогнозуванні, які спираються на функціонування реальної економічної моделі (динаміку цін, витрат, рівень ставки процента, наслідки конкретної економічної політики, вплив урядових рішень на макроекономічні показники тощо). Очікування вважаються раціональними, якщо вони збігаються з прогнозом, отриманим на підставі аналізу моделі.

Послідовником Джона Мута в подальшому розвитку його макроекономічної моделі став американський економіст, нобелівський лауреат (1995) Роберт Лукас. Він теж багато в чому заперечував кейнсіанській і монетаристській теоріям. Його вважають засновником «нової класичної школи економічної теорії», яка з позицій суб'єктивного підходу до економічних процесів відрізняється негативною налаштованістю до будь-якого втручання держави в економічне життя. Суб'єкти господарської діяльності, за Лукасом, прогнозують наслідки будь-якого впливу на економіку з позицій знання закономірностей її функціонування, і згідно з цим формують свою економічну поведінку, і економічне моделювання в даному випадку в плані ефективності значно поступається прогнозам окремих економічних агентів. Наприклад, отримавши інформацію про зростання дефіциту бюджету задля стимулювання бізнесової активності, населення очікує на майбутні зміни рівня цін (в даному випадку – інфляції). В умовах конкурентної ринкової структури і оперативної адаптації ринків подібні очікування швидко зводять нанівець заходи систематичного втручання держави, спрямованих на стабілізацію економіки. Звідси робиться закид у бік економіки попиту як неефективного макроекономічного рецепту Кейнса.

Про неефективність кейнсіанської моделі активної фіскальної та грошової політики через нейтральність грошей, а звідси – про марність кон'юнктурної політики, з середини 1970-х років почали спільно застерігати також Томас Сарджент та Нейл Уоллес. Стрижневим положенням цих представників нової школи економічної теорії було твердження про шкідливість державного втручання в економіку (за винятком її спроб вплинути на структуру виробництва та підтримати вільні ринкові відносини).

Після кризи 1974—1975 рр. виникає ще одне макроекономічне учення - теорія економіки пропозиції. У другій половині 70-х рр. XX ст. воно набуває поширеності й популярності. З боку академічної спільноти її представляли професор з Південної Кароліни А. Лаффер (автор одноіменної кривої), його підтримували також М. Фелдстайн, П. Роберте, Р. Манделл. Нове вчення підкреслило необхідність вивчення впливу пропозиції окремих факторів на виробництво та механізмів формування

необхідних обсягів капіталу та робочої сили. . Представники цього вчення стверджували, що кейнсіанська політика стимулювання попиту за допомогою кредитно-грошових і фінансових важелів не призводить до збільшення сукупного попиту, а тільки "роздуває" ціни. На відміну від кейнсіанської теорії, яка вважала заощадження "злом", представники економіки пропозиції відводять їм центральне місце, вважаючи їх нестачу безпосередньою причиною гальмування економічного розвитку. Реальне прискорення економічного зростання, на їхню думку, може бути досягнуто тільки за рахунок залучення у виробництво додаткових ресурсів через систему заохочувальних стимулів, розрахованих на відповідну реакцію суб´єктів господарювання. Подібно до інших неоконсервативних концепцій, теорія економіки пропозиції відтворює на рівні макроекономіки принципи функціонування економічних суб´єктів на мікрорівні. Спираючись на криву Лаффера, прибічники теорії пропозиції виступали за суттєве зниження податків задля зростання економіки. Але емпіричні факти викликали суттєві сумніви щодо справедливості економічної теорії, орієнтованої на пропозицію [15, 347].

Аналіз сучасної парадигми розвитку макроекономічної науки свідчить про те, що жодне з вищерозглянутих учень, теорій та напрямків не може досягти тривалого безальтернативного панування, тим більше, що емпіричний досвід функціонування різних економік світу на базі втілення в життя економічної політики, заснованої на окремо взятій теорії підтверджує цю тезу постійно й досить переконливо. Сьогодні, розробляючи та втілюючи певну економічну політику, урядовці намагаються взяти від кожної макроекономічної моделі ті елементи, які на практиці довели свою життєздатність та ефективність. І це неодмінно здійснює суттєвий вплив на сучасну макроекономічну думку, яка дедалі стає більш толерантною, еклектичною, і від цього, безсумнівно, виграє. Так, більшість учених сходяться на думці, що сьогоднішня макроекономічна парадигма представляє собою прагматичну суміш кейнсіанства й неокласики. Причому і перший напрям, і другий вбирають у себе весь спектр модифікацій і шкіл, які гуртуються навколо цих двох напрямів.

Список літератури

1. (Великий енциклопедичний словник http://www.vedu.ru/BigEncDic/enc_searchresult.asp?S=49098
2. (http://ru.wikipedia.org/wiki/Монкретьен, Антуан де)
3. Матвеева Т. Ю. 1. Предмет и методологические принципы макроэкономики // Введение в макроэкономику. — «Издательский дом ГУ-ВШЭ», 2007.
4. http://ru.wikipedia.org/wiki/Макроэкономика
5. (http://dictionary-economics.ru/word/Макро
6. Seymour Harris (ed.), The New Economics. – New York, 1948.
7. Gottfried Haberler. Prosperity and Depression. – League of Nations, 1937.
8. See, for example, Franco Modigliani “The Life Cycle Hypothesis of Saving, the Demand for Wealth, and the Supply of Capital”. – Social Research, vol. 33, no. 2, 1966.
9. Friedman M. *A Theory of the Consumption Function.* – Princeton, N.J., 1957.
10. See E. Roy Weintraub, *Microfoundations: The Compatibility of Microtconomics and Macroeconomics.* – Cambridge, 1979.
11. A. W. Phillips. *The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wages in the United Kingdom, 1861-1957.* – Economica, 1958.
12. “Analytical Aspects of Anti-Inflation Policy”, *American Economic Review, May 1960,* reprinted in *Collected Scientific Papers,* vol. 2.
13. See Milton Friedman, “The Role of Monetary Policy”, *American Economic Review*, March 1968.
14. Johnson H. “The Keynesian Revolution and the Monetarist Counter-Revolution”, *American Economic Review Papers and Proceedings,* May 1971.
15. McConnell, C.R., Brue S.L. Economics: principles, problems, and Policies. 12th ed.– McGraw-Hill, Inc. – New York, 1993.

Б. Ревчун
История возникновения и развития макроэкономической науки

В статье рассматривается история возникновения и развития макроэкономики как относительно самостоятельной науки от периода зарождения отдельных мыслей и взглядов до современных развитых форм ее существования, а также процессов интеграции разных теорий и направлений в единой прагматичной парадигме.

B. Revchun
The History of the Appearance and Development of Macroeconomics

The article analyzes the history of the appearance and development of macroeconomics as a relatively sovereign science from the period of the birth of separate thoughts and views up to the present-day developed forms of their existence, as well as the processes of the integration of different theories and schools into the united pragmatic paradigm.

Одержано 14.03.11

УДК 331.104

Р.В. Яковенко, викл.
Кіровоградський національний технічний університет

Соціально-економічні погляди Тараса Шевченка та їх значення для сьогодення

Стаття досліджує соціально-економічні мотиви у працях Т. Шевченка, які, тим чи іншим чином, характеризують його ставлення до проблем організації та умов праці, національних факторів економічної та суспільної діяльності.
праця, панщина, умови праці, кріпацтво, потреби, людський потенціал

У цьому році виповнюється 150 років зі смерті найвідомішого українського поета Тараса Григоровича Шевченка (1814-1861). Його „Кобзар” став предметом дослідження більше ніж 400 докторських дисертацій з різних напрямів наукового пошуку в різних галузях науки. Загальновідомим є внесок одного з визначальних символів Української Нації – Тараса Григоровича Шевченка – у сфери літератури та живопису, суспільне визнання та поширення отримали його погляди на соціальну та національну проблеми українського державотворення, проте його економічні погляди до сьогодні системно не розкрито, що зумовлює не лише економічну а й конкретно-історичну актуальність та новизну запропонованої статті.

Микола Костомаров писав у своїх споминах про Тараса Шевченка: „поезія завжди йде попереду, завжди відважується на сміливе діло; її слідами йдуть історія, наука та практична праця...” [2, с. 148]. Тому, незважаючи на відсутність системних праць, які б напряму висловлювали соціально-економічні погляди Кобзаря, ними, так чи інакше, пронизані багато його віршів.

Метою цієї статті є виокремлення серед загальної світоглядної системи Тараса Шевченка його ставлення до проблем праці, народного добробуту і суспільного розвитку, та спроба звести їх до єдиної системи на основі спостереження за головними етапами його поетичного шляху. В якості визначального методологічного підходу

© Р.В. Яковенко, 2011

Б. Ревчун
История возникновения и развития макроэкономической науки

В статье рассматривается история возникновения и развития макроэкономики как относительно самостоятельной науки от периода зарождения отдельных мыслей и взглядов до современных развитых форм ее существования, а также процессов интеграции разных теорий и направлений в единой прагматичной парадигме.

B. Revchun
The History of the Appearance and Development of Macroeconomics

The article analyzes the history of the appearance and development of macroeconomics as a relatively sovereign science from the period of the birth of separate thoughts and views up to the present-day developed forms of their existence, as well as the processes of the integration of different theories and schools into the united pragmatic paradigm.

Одержано 14.03.11

УДК 331.104

Р.В. Яковенко, викл.
Кіровоградський національний технічний університет

Соціально-економічні погляди Тараса Шевченка та їх значення для сьогодення

Стаття досліджує соціально-економічні мотиви у працях Т. Шевченка, які, тим чи іншим чином, характеризують його ставлення до проблем організації та умов праці, національних факторів економічної та суспільної діяльності.
праця, панщина, умови праці, кріпацтво, потреби, людський потенціал

У цьому році виповнюється 150 років зі смерті найвідомішого українського поета Тараса Григоровича Шевченка (1814-1861). Його „Кобзар” став предметом дослідження більше ніж 400 докторських дисертацій з різних напрямів наукового пошуку в різних галузях науки. Загальновідомим є внесок одного з визначальних символів Української Нації – Тараса Григоровича Шевченка – у сфери літератури та живопису, суспільне визнання та поширення отримали його погляди на соціальну та національну проблеми українського державотворення, проте його економічні погляди до сьогодні системно не розкрито, що зумовлює не лише економічну а й конкретно-історичну актуальність та новизну запропонованої статті.

Микола Костомаров писав у своїх споминах про Тараса Шевченка: „поезія завжди йде попереду, завжди відважується на сміливе діло; її слідами йдуть історія, наука та практична праця...” [2, с. 148]. Тому, незважаючи на відсутність системних праць, які б напряму висловлювали соціально-економічні погляди Кобзаря, ними, так чи інакше, пронизані багато його віршів.

Метою цієї статті є виокремлення серед загальної світоглядної системи Тараса Шевченка його ставлення до проблем праці, народного добробуту і суспільного розвитку, та спроба звести їх до єдиної системи на основі спостереження за головними етапами його поетичного шляху. В якості визначального методологічного підходу

© Р.В. Яковенко, 2011

застосовано інституціоналізацію не лише сучасної економічної думки, а й дійсної практики, що зумовлено зростанням ролі неекономічних факторів суспільного життя, поступовим становленням „людини творчої".

Одним із визначальних мотивів творчості Шевченка є праця, її умови, стимули та принципи розподілу її результатів. Член-кореспондент АН УРСР Євген Шабліовський, у вступній статті до „Малого Кобзаря" пише: „Народ, природа, життя, праця становлять для Шевченка невичерпне джерело прекрасного. Все, до чого торкаються руки трудівника, оживає, сповнюється красою і значущістю. Уявлення про працю як благо людини в концепції Шевченка органічно зливається з поняттям добра" [1, с. 9]. Однак при цьому, тогочасна праця як об'єкт спостереження Шевченка та джерело задоволення потреб існування людини, носила шкідливий, небезпечний, а іноді й несумісний із життям характер.

Село неначе погоріло,
Неначе люди подуріли,
Німі на панщину ідуть
І діточок своїх ведуть!..

Умови тогочасної праці та невідповідність її оплати задоволенню потреб кріпаків поет описує так:

І день і ніч працювала,
Подушне платила...
І синові за три копи
Жупанок купила.

Уже в 1795 році значна частина керелівчан (односельців Шевченка, *цит. за оригіналом* – ***Р.Я.***) складалася з безземельних „наймитів", „ремісників", „підсусідників" та „чорноробів", і що далі, то швидше відбувався серед них цей процес зубожіння [1, с. 8]. Як по всій Україні, так особливо в цій густо заселеній околиці невпинно зростало число „піших" кріпаків, тобто таких, що не мали ні волів, ні коней і оберталися на безплатних робітників, працюючи на панських ланах, ґуральнях, кузнях та млинах лише за самі харчі.

Спадкового користування орною землею керелівчани не знали: управа маєтку визначала її кожному кріпакові тільки під посіви, виділеного для своїх потреб лісу вони теж не мали: за кожну деревину, за кожний віз хмизу треба було панові відробити. За формально-правними приписами кожний кріпак мав відбути три дні панщини на тиждень, фактично ж ця норма давно перестала існувати: заступили її норми виконаної праці – зв'язаних снопів, звезених возів, мір змолоченого зерна тощо, а норми ті були перебільшені, понад фактичну денну робочу спроможність селянина облічувані. Крім тої нібито триденної обов'язкової панщини, треба було відбувати ще й усякі „шарварки", „толоки", „даремщини", „домашні прислуги" тощо [1, с. 9-10].

Жахливі наслідки такого фізичного навантаження поетові довелося відчути на собі ще у дитинстві. 20 серпня 1823 року, коли Тарас мав 9 з половиною років, заснула вічним сном його мати [2, с. 16]: її

... ще молодою у могилу
Нужда та праця положили...

У сільських церковних метриках тих часів, у рубриках про смерть, найзвичайніша річ – записи такого змісту, як „умеръ отъ побоев прикащика", або „умеръ от наказанія розгами..." [2, с. 133]. Відтак, праця значної частини населення України того часу була не джерелом самореалізації людини, а способом задоволення

первинних потреб, хоча в процесі прагнення їх задоволення люди дуже часто втрачали своє здоров'я, а інколи й життя.

Ці тенденції продовжують, на жаль, зберігатись у сьогоденній Україні. Свавілля або байдужість багатьох власників приватних підприємств призводять до ненормованого робочого дня, надмірних норм та нормативів праці, незадовільних або й навіть небезпечних для життя умов праці, політичного маніпулювання найманими робітниками.

Величезний обсяг часу, що витрачався на працю в ті роки ускладнював задоволення інших потреб: соціальних, творчих, інтелектуальних, духовних, релігійних тощо.

Я бачив пекло... Там неволя,
Робота тяжкая, ніколи
І помолитись не дають.

Але власне ставлення до церкви, як одного зі способів та інститутів експлуатації та гноблення селян, Шевченко теж не залишив поза увагою.

Боже! боже! Даєш волю
І розум на світі,
Красу даєш, серце чисте...
Та не даєш жити.

Експлуатація селянства призводила до збагачення інших прошарків населення, зокрема феодалів. Знаючи про природу своїх статків та складність їх утворення через піт і кров українського селянства, Шевченко наділяв їх рисами повного морального падіння.

Не завидуй багатому:
Багатий не знає
Ні приязні, ні любові –
Він все те наймає.

Або іншим прикладом (хоча й вирваним з контексту) є таке:

Не женися на багатій,
Бо вижене з хати.

Чесна праця із відповідним відшкодуванням витрат на неї, розглядається Шевченком як джерело формування особистого та національного багатства за умови відсутності соціальної нерівності.

Однією з ключових особливостей трактування вітчизняними вченими питань економічної теорії була потреба забезпечення капіталістичного виробництва висококваліфікованою і професійною робочою силою, що зумовило підвищену увагу до проблем людського потенціалу та його відтворення [3, с. 52].

Українська економічна думка мала своє ставлення до ідей соціалізму і певною мірою відрізнялась від російських поглядів, зокрема від петербурзької та московської шкіл економічної теорії. Так, соціалізм у тлумаченні українських економістів є етичним, а не матеріалістичним, в його центрі стоїть не розвиток продуктивних сил (як у російській школі), а питання добробуту народних мас (які й виступають джерелом формування продуктивних сил), проблеми злиднів, здоров'я, соціального забезпечення та інших чинників відтворення людського потенціалу.

Увагу економічним процесам приділяли не лише економісти-теоретики, а й відомі громадські діячі. Так, український публіцист-полеміст Іван Вишенський

(1545/50–20-ті роки XVII ст.) гостро виступав проти кріпосництва, відстоюючи ідеї соціальної рівності. Цієї ж ідеї дотримувались Т. Шевченко, Л. Українка, І. Франко.

Втягнувшись у вир народного життя, в епіцентр дискусій про подальшу долю країни, вітчизняні вчені проявили себе як справжні патріоти та гуманісти, для яких вищими цінностями виступали економічні інтереси країни та її народу.

Незважаючи на ретельне вивчення та часткове успадкування ідей Маркса, вітчизняні вчені та громадські діячі наголошували на потребі вільної ініціативи, розвитку ринкового середовища, створення можливостей для різнобічної реалізації здібностей людини (людського потенціалу). А такий розвиток можливий лише за умов якісної трансформації виробничих відносин на селі.

Велике значення у працях Шевченка посідає значення національної ідентичності, національні принципи організації соціально-економічних відносин.

У туркені у кишені
Таляри, дукати.
Не кишені трусить,
Їдем різать, палить,
Братів визволяти.

Так, він виділяє пріоритет національних інтересів над інтересами меркантильними, економічними. Сучасний стан господарювання в Україні характеризується відсутністю розуміння та усвідомлення ролі національної економічної ідеології, домінуванням особистих інтересів навіть над колективними, не кажучи вже про державні й національні, та прагненням до одноразового отримання максимальних прибутків без урахування наслідків такої діяльності для оточуючих.

Національно-ментальні особливості українців, зокрема такі як схильність до матеріального виробництва, індивідуального будівництва, господарювання, індивідуального і кооперативного підприємництва, упорядкованого побуту, рівноправного партнерства, справедливості у виробничих відносинах знайшли своє відображення у наступних рядках:

Ми не гішпани; крий нас, боже,
Щоб крадене перекупать...

Потреби землевласника слов'янина, нормана, кельта, італика, германця були по-варварськи примітивні [4, с. 11]. Це характеризувалося необхідністю задоволення первинних потреб, зокрема у харчуванні та одязі, проте Шевченко був „якісно вищим". Однією з найконечніших потреб його життя було мати книжки, на читання яких він завжди віддавав увесь свій вільний час [2, с. 218]. Розвиток потреб, зокрема нематеріальних, не лише демонструє рівень тогочасного суспільства, а й є орієнтиром для інших осіб, своєрідним прикладом. Проте розвитку таких потреб перешкоджали низький рівень життя та величезний обсяг часу, що витрачався на працю.

Сьогодні, навіть в умовах трансформаційної економіки України, дедалі більше поширюється творча праця, мотивацією якої стає сам процес праці, а не досягнення певного результату. Тарас Шевченко підсвідомо розкривав такі закономірності, описуючи власний механізм творчості:

Думи мої, думи мої,
Лихо мені з вами!
Нащо стали на папері
Сумними рядами?..

У процесі такої діяльності втрачає значення економічна доцільність та співвитратність (економічна ефективність) такої праці.

На батька бісова я трачу
І дні, і пера, і папір!

Певне передбачення, що навіть за сьогоднішніх умов розвинутого світового господарства сприймається не більше ніж фантастика, і є своєрідною ознакою трансформації „людини економічної" в „людину творчу", еволюції суспільної моралі та світосприйняття є наступні рядки:

І багата я,
І вродлива я,
Та не маю собі пари,
Безталанна я.

Тобто тут розглядаються нові закономірності поведінки людини, що можуть формуватись на основі ігнорування економічних інтересів та естетично-статевої поведінки особистості, що, гіпотетично, може мати місце в умовах панування культури та мистецтва, як головної сфери зайнятості, хоча такі суспільства неодноразово описувались у працях утопістів.

Одночасно з поширенням творчої праці зростає роль та частка розумової праці у загальній структурі зайнятості. Це викликає зростання професійно-кваліфікаційних вимог до відповідних працівників. Відтак, дедалі більші обсяги інформації робітники мають засвоювати для того, щоб не втрачати свою конкурентоспроможність на ринку праці. Відтак, стає доволі актуальним одне із фундаментальних тверджень Шевченка:

І чужому научайтесь,
Й свого не цурайтесь!

Поєднуючи концепцію економічного розвитку людини із перевагами доброзичливості внаслідок християнського поступу української нації, Кобзар малює своєрідне бачення застосування їх у діалектичному взаємопоєднанні:

До нас в науку! Ми навчим,
Почому хліб і сіль почім!
Ми Християне; храми, школи,
Усе добро, сам Бог у нас!

Великий гуманіст Тарас Шевченко, свідомо чи підсвідомо визначив закономірності зміни місця і ролі людини в процесі виробництва та у суспільстві. Можна лише уявити собі, яких успіхів він міг би досягти, якби мав можливість відповідного засвоєння та навчання економічним знанням.

Проте, багато окреслених поетом завдань, залишаються нереалізованими, зокрема такі, як соціальна рівність, розподіл результатів виробництва у відповідності до особистих внесків та рівня кваліфікації, усвідомлення національних економічних інтересів тощо.

І взагалі, формування базових засад інформаційного господарювання, не означає швидкого переходу нашої держави до прогресивніших моделей розвитку, і нам варто замислитись над наступними рядками.

І день іде, і ніч іде.
І, голову схопивши в руки,
Дивуєшся, чому не йде
Апостол правди і науки?

Отже, літературна спадщина Тараса Шевченка сповнена економічними або біляекономічними мотивами, що визначають спільну проблематику того часу та проблеми дня сьогоднішнього. Багато тенденцій суспільного розвитку були передбачені та підсвідомо розкриті автором, зокрема поступове, еволюційне переростання праці фізичної та шкідливої для здоров'я людини у працю творчу; зростання ролі національних пріоритетів економічної та суспільної діяльності; зменшення частки економічного, продуктивного у житті людини і зростання частки особистого, суспільного, культурного, інтелектуального тощо.

Подальші дослідження у зазначеному напрямку дозволять прослідкувати еволюцію ставлення до людини в процесі використання кріпацької праці та застосувати їх в умовах дійсності, оскільки приватний сектор України сьогодні часто-густо дублює проблеми, наведені у віршах Шевченка; уможливлять використання досвіду державного адміністративного регулювання проблем в сфері умов праці та зайнятості; дозволять визначити діалектику та взаємозв'язок між важкою фізичною та творчою працею; сформують передумови для визначення граничного розміру суспільного збурення, що може бути викликане соціально-економічним станом тощо.

Список літератури

1. Шевченко Т. Малий Кобзар / Тарас Григорович Шевченко. – К. : „Веселка", 1979. – 384 с.
2. Зайцев П. Життя Тараса Шевченка : монографія / Павло Зайцев. – К. : АТ „Обереги", 1994. – 456 с.
3. Яковенко Р. В. Українські та російські дослідники людського потенціалу у XVII-XX століттях / Роман Яковенко // Материали за 6-а международна практична конференция [„Основни проблеми на съвременната наука – 2010"]. (Софія, Болгарія, 17-25 квітня 2010 р.). – София : „Бял ГРАД-БГ" ООД, 2010. – Том 11 : Икономики. – С. 52-54.
4. Проскурин П. В. История экономики и экономических учений / Проскурин П. В. – Кировоград : Полиграф-Терция, 2007. – 383 с.

Р. Яковенко

Социально-экономические взгляды Тараса Шевченко и их значение для дня сегодняшнего

Статья исследует социально-экономические мотивы в трудах Т. Шевченко, которые, так или иначе, характеризуют его отношение к проблемам организации и условий труда, национальных факторов экономической и общественной деятельности.

R. Yakovenko

Taras Shevchenko socially-economic points of view and their meaning for contemporary life

The article researches the socially-economic motives in Taras Shevchenko works, which are, in the different ways, characterizes his attitude to the problems of labour organization and labour conditions, national factors of economic and social activities.

Одержано 01.03.11

УДК 334.716

Г.Т. Костромін, доц., канд. екон. наук, В.М. Савченко, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Особливості структурних трансформацій та зміни пріоритетів розвитку виробничої та соціальної інфраструктур в регіонах України

В статті автор аналізує сучасний стан соціально-економічного розвитку регіонів, в тому числі сільських територій, рівень забезпечення їх об'єктами соціальної інфраструктури, динаміку їх розвитку, особливості структурних трансформацій в економіці регіонів. Центральне місце в дослідженні займає розкриття необхідності зміни пріоритетів розвитку виробничої і соціальної інфраструктури в регіоні, переустрою життя сільського населення, покращення його соціально-побутових і культурних умов. Вносяться обґрунтовані пропозиції щодо вирішення цих питань.

регіон, регіональна політика, сільські території, соціальна інфраструктура, структурні трансформації, соціально-економічний розвиток села

Одним з актуальних питань, що постійно перебуває в центрі уваги державних і регіональних органів влади, безсумнівно, є питання динамізму процесів економічного і соціального розвитку. Докорінні зміни в системі виробничих відносин, пов'язані з поворотом економіки до соціологізації, утвердженням та розвитком місцевого самоврядування, висунули нові завдання і пріоритети дослідження процесів регіонального розвитку. Центр актуальності регіональних досліджень переміщується з питань розміщення продуктивних сил на проблеми комплексного соціально-економічного розвитку регіонів.

Гармонійний розвиток України як суверенної держави, що прямує до побудови громадянського суспільства та конкурентоспроможної економіки на основі демократичних цінностей, неможливий без ефективного та стабільного розвитку кожного його регіону. На сьогодні, нажаль, місцева влада – як представницька, так і виконавча – має дуже обмежені можливості, особливо фінансові. Надмірна централізація розподілу ресурсів країни, жорсткий податковий тиск, «ручне», часто непрофесійне керування економікою зверху, спрямоване не на стратегічну перспективу, а на латання перманентних дірок, гальмує ініціативу місцевої влади, завдає економіці регіонів повсюдне поширення корупції.

Серйозної уваги заслуговує проблема диференціації в рівнях розвитку окремих регіонів. Диспропорції в соціально-економічному і культурному розвитку регіонів України, які склалися в процесі галузевого управління економікою вимагають невідкладних істотних змін в регіональній політиці. Наявність таких диспропорцій ускладнює проведення єдиної державної політики соціально-економічних перетворень, збільшує загрозу виникнення кризових явищ на рівні регіонів, що безпосередньо завдаватиме шкоди правам та інтересам громадян, а відсутність активної, зваженої державної регіональної політики призвело до значного послаблення, почасти навіть до фактичного припинення межрегіональних економічних зв'язків і порушення ефективної взаємодії за вертикаллю «центр-регіон». Тому, першочерговим завданням держави повинен стати пошук регіонального балансу між обсягом делегованих владних повноважень на рівень регіонів та тими публічними повноваженнями і функціями, що здійснюватимуться виключно центральними органами державної влади.

Головною метою державної регіональної політики в сучасних умовах має бути

© Г.Т. Костромін, В.М. Савченко, 2011

сприяння пропорційному соціально-економічному розвитку України та її регіонів, що забезпечував би максимальну реалізацію їх економічного потенціалу в напрямі поліпшення умов господарювання і підвищення рівня життя населення до показників найбільш розвинених регіонів, до дотримання гарантованих державою соціальних стандартів для громадян, незалежно від місця їх проживання. Особливо це стосується мешканців сільських територій.

Розвиток соціальної сфери села є важливою умовою сталого економічного розвитку агропромислового комплексу України. Все більшого значення набуває реалізація на практиці тих організаційно-економічних і соціальних заходів мотиваційного механізму, які пов'язані із соціальним перетворенням на селі.

Соціальна інфраструктура села визначає матеріальну основу задоволення життєвих потреб населення, що є необхідною умовою всебічного розвитку людини як особистості для здійснення її активної трудової діяльності. Тому, соціальний розвиток села – один з найважливіших напрямів аграрної політики країни, який спрямований на досягнення високої продуктивності сільськогосподарського виробництва та підвищення на цій основі життєвого рівня сільського населення.

Відомі вчені економісти-аграрники О.Г.Булавка, І.Ф.Гнібіденко, Г.І.Купалова, М.К.Орлатий, Б.Й.Пасхавер, І.В.Прокопа, П.Т.Саблук, К.І.Якуба та інші в поняття соціальна інфраструктура села вкладають, що це «сукупність організацій і підприємств, які забезпечують сприятливі умови життєдіяльності людей на виробництві та в побуті. Галузі соціальної інфраструктури не виробляють продукції, але вони створюють умови для її виробництва. Соціальна інфраструктура має множинність інтегрованих галузей і підгалузей». Сюди в основному входять: житло, установи охорони здоров'я, праці, навколишнього середовища, освіти, культури, житлово-комунального господарства, побутового обслуговування, торгівлі, громадського харчування, транспорту, зв'язку, інформаційної служби, дитячих установ, спортивних та культових організацій тощо.

Таким чином, зміст соціальної сфери села необхідно розглядати як сукупність умов життєдіяльності сільського населення. Вона повинна включати соціально-екологічні умови відтворення населення, соціально-економічні умови трудової діяльності, культурно-побутові умови життя й інституційні умови суспільного життя, що визначатиме комплексний підхід до добробуту сільського населення шляхом створення належних умов для проживання та продуктивної трудової діяльності.

Разом з тим, переважаючий галузевий підхід до розвитку економіки регіонів в попередні роки призвів до диспропорції у розвитку виробничої і соціальної інфраструктур, різкому загостренню соціальних проблем. І якщо у містах вони не такі значимі, так як підприємства на ряду з розвитком виробництва спрямовували частину фінансових коштів на соціально-культурну сферу, то в сільській місцевості, після реформування господарств і недостатнього фінансування соціальної сфери державою, ці проблеми найбільш загострились.

Тому, необхідність структурних трансформацій і зміни пріоритетів розвитку виробничих і соціальних інфраструктур в регіоні повинні розглядатися під кутом зору приближення умов життя сільського населення до міських, більш активної роботи по залученню молоді для проживання на селі і роботи в сільськогосподарських підприємствах, вдосконалення механізмів державного управління соціально-економічним розвитком регіонів, більш повного фінансового забезпечення розвитку соціальної інфраструктури села.

Метою статті є аналіз сучасного стану особливостей структурної трансформації на селі, соціального розвитку сільських територій та виробка шляхів вирішення даної проблеми.

Сучасний стан, загальна структура об'єктів соціальної інфраструктури села та їх зміни в динаміці в цілому по Україні показані в табл. 1.

Таблиця 1 - Наявність об'єктів соціальної інфраструктури за роками, тис.од.

					2005 у % до		
	1990	1995	2000	2005	1990	1995	2000
1	2	3	4	5	6	7	8
Житловий фонд: Кількість житлових будинків, млн. од.	6,3	6,3	6,2	6,1	96,8	96,8	98,4
загальна площа, млн. $м^2$	348	362	372	376	105,8	103,9	101,1
У середньому на одного сільського жителя припадає площі, $м^2$	20,6	21,9	23,5	24,6	119,4	112,3	104,5
Дошкільні дитячі заклади	12,6	10,9	8,9	8,4	66,7	77,1	94,4
У них місць, тис.	615	551	285	283	46,0	51,4	99,3
Загальноосвітні школи	15,1	15,2	14,9	14,3	97,7	94,1	96,0
Сільські професійно-технічні училища, од.	259	331	155	241	93,0	72,8	155,5
Вищі навчальні заклади рівня акредитації: I-II	101	121	112	113	111,9	93,4	100,9
III-IУ	18	20	20	22	122,2	110,0	110,0
Клубні заклади	21,0	19,8	17,7	16,8	80,0	84,5	94,9
Бібліотеки	18,7	18,0	15,7	15,1	80,8	83,9	96,2
Кіноустановки	22,2	13,6	5,9	2,5	11,3	18,4	42,4
Культові установи, тис. од.	5,9	8,8	11,6	-	-	-	-
Дільничні лікарні	1,5	1,4	0,9	0,7	46,7	50,0	77,8
Амбулаторно-поліклінічні заклади	1,6	1,8	2,4	3,1	У 1,9 рази	У 1,7 раза	У 1,3 раза
Фельдшерсько-акушерські пункти	16,4	16,4	16,1	15,5	94,5	94,5	96,3
Пологові будинки	0,5	-	-	-	-	-	-
Аптеки, тис.од.	-	3,0	3,2	1,6	-	53,3	50,0
Станції швидкої медичної допомоги, од.	-	231	203	181	-	78,4	89,2
Стадіони	517	309	291	293	56,7	94,8	100,7
Спортивні зали	-	7764	7680	7772	-	100,7	101,2
Плавальні басейни, од.	-	50	33	40	-	80,0	121,2
Стрілецькі тіри, тис.од.	-	4,2	3,6	2,9	-	69,0	80,6
Спортивні майданчики і поля	23,3	10,8	19,2	21,3	91,4	у 2 рази	110,9
Дитячі оздоровчі табори, од.	123	98	-	-	-	-	-
Магазини	60,5	48,2	33,5	19	31,4	39,4	56,7
Заклади громадського харчування	18,3	10,9	10,3	8,1	44,3	74,3	78,6
Будинки побуту	1,5	0,2	0,1	0,5	33,3	у 2,5 рази	у 5 разів
Лазні, тис.од.	-	5,4	2,2	0,4	-	у 7,4 рази	у 1,8 рази
Телефонні станції	9,9	10,4	10,8	11,0	111,1	103,9	101,9
Відділення зв'язку, тис.од.	-	11,9	11,7	11,6	-	97,5	99,2

Аналіз даних таблиці свідчить про загальне погіршення майже всіх параметрів функціонування об'єктів соціальної сфери. Особливе занепокоєння викликає зменшення дошкільних дитячих закладів (від 12,6 тис.од. у 1990 році до 8,9 тис.од у 2005 році) при одночасному скороченні в них місць майже вдвічі (до 46 % від 1990 р.), клубних закладів – від 21 тис.од. до 16,8 тис.од., бібліотек – від 18,7 тис.од. до 15,1 тис.од, кіноустановок – від 22,2 тис. до 2,5 тис.од., стадіонів – від 517 до 293 од. Аналогічними показниками характеризується функціонування інших об'єктів соціальної інфраструктури. Виняток становлять вищі навчальні заклади, амбулаторно-поліклінічні заклади, відділення зв'язку та культові споруди, кількість яких в останні роки зростає.

Щодо якості житлового фонду, то дві третини сільських будівель побудована з природних недовговічних матеріалів (дерево, саман тощо). Низький рівень забезпечення житла інженерним обладнанням (табл. 2).

Таблиця 2 - Рівень забезпечення житла інженерним обладнанням по регіонам, %

Регіон	У % від загальної кількості населених пунктів					
	центральним опаленням	водопостачанням	каналізацією	природним газом	скрапленим газом	телефоном
1	2	3	4	5	6	7
Україна	58,8	55,3	62,8	64,1	14,1	20,2
Автономна Республіка Крим	53,7	13,0	35,4	80,0	8,9	17,5
Вінницька	72,4	64,1	68,7	72,6	3,5	13,5
Волинська	43,0	42,2	51,1	67,6	8,3	7,8
Дніпропетровська	62,1	55,2	64,2	49,6	24,6	29,4
Донецька	77,6	52,1	62,8	78,4	36,1	36,7
Житомирська	76,6	85,8	87,2	77,2	6,8	18,0
Закарпатська	32,8	12,1	13,0	54,2	27,3	18,0
Запорізька	52,8	35,7	51,1	84,4	4,4	13,3
Івано-Франківська	62,0	57,1	60,6	40,6	35,9	9,6
Київська	28,4	46,9	54,6	30,7	14,6	13,9
Кіровоградська	44,0	67,2	72,5	85,2	3,3	36,3
Луганська	79,5	48,3	58,3	62,6	34,1	45,4
Львівська	62,1	64,1	71,2	46,9	46,1	15,8
Миколаївська	66,8	55,7	62,9	74,8	4,6	29,1
Одеська	87,6	53,9	68,0	85,8	5,3	30,2
Полтавська	40,6	52,8	54,8	37,9	13,6	21,8
Рівненська	61,9	53,1	59,7	61,9	9,7	13,0
Сумська	51,4	68,3	71,7	73,2	4,8	32,5
Тернопільська	66,9	55,0	66,9	38,5	20,5	5,1
Харківська	54,4	62,2	64,0	61,7	12,6	24,1
Херсонська	71,0	11,1	34,4	85,5	1,5	27,6
Хмельницька	54,9	68,0	78,6	65,8	6,7	12,3
Черкаська	21,2	32,8	36,0	64,1	2,2	11,0
Чернівецька	80,2	59,3	73,9	71,6	3,0	8,5
Чернігівська	66,5	76,6	79,9	77,6	4,3	11,8

Недостатній рівень забезпечення сільського населення й об'єктами побутового та культурного призначення. Так, в цілому по Україні, у відповідності до норм, необхідно додатково відкрити 3600 дитячих дошкільних закладів, 1072 школи, 1322 лікарняних заклади, 2832 торгівельних заклади, 1880 їдалень і кафе, 1500 відділень зв'язку. Аналогічне положення і в Кіровоградській області, де цих об'єктів не вистачає відповідно 47; 12; 26; 39; 38; 21 об'єктів. Мають місце дуже серйозні проблеми і в забезпеченні населення сіл і селищ питною водою, шляхами з твердим покриттям і іншими послугами і об'єктами. Рівень забезпеченням клубами в цілому по Україні складає 55%, бібліотеками – 52,6%, фельдшерсько-акушерськими закладами – 53%.

Нажаль, не відбулося серйозних змін в цій сфері за останнє десятиріччя, коли Україна стала незалежною суверенною державою. Про це свідчать (табл.3).

Таблиця 3 - Дані інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності

(у фактичних цінах, млн.грн.)

Найменування	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Усього, в т.ч.:	32573	37178	51011	75714	93096	125254	188456	233081	151777
Сільське господарство	1617	1930	2141	3381	5016	7309	9519	16890	9382
Промисловість	13651	15112	19726	28191	35031	44804	64341	76618	57658

Як видно з наведених даних, питома вага інвестицій в сільське господарство складає всього від 4-5 відс. до 6-7 відс., в той час як в промисловість вона в десятки разів більша. Це значно вплинуло на будівництво і введення в експлуатацію багатьох об'єктів соціальної сфери як в цілому по Україні, так і по окремих її регіонах, в тому числі і по Кіровоградській області (табл. 4-6).

Таблиця 4 - Введення в експлуатацію житла у сільській місцевості за регіонами

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Україна	3423	2207	1229	1166	1215	1359	1827	1728	1919	2507	2856	1237
Автономна республіка Крим	149	122	54	54	56	50	52	51	73	97	72	43
області												
Вінницька	180	106	51	77	91	125	136	136	144	160	158	38
Волинська	93	72	45	49	47	51	54	41	48	58	58	53
Дніпропетровська	184	128	50	59	59	66	61	73	71	82	89	22
Донецька	90	43	36	29	33	40	59	44	40	50	29	8
Житомирська	218	105	34	26	30	42	71	66	67	81	82	40
Закарпатська	111	118	141	75	55	76	75	95	130	145	186	73
Запорізька	132	51	25	26	28	29	44	32	33	46	45	10
Івано-Франківська	148	82	60	70	82	67	123	105	124	157	205	122
Київська	228	201	140	144	158	186	262	283	325	456	742	339
Кіровоградська	74	47	19	21	21	26	29	24	21	25	29	16
Луганська	77	32	40	46	42	47	57	53	45	50	48	3
Львівська	205	164	124	93	105	114	181	155	143	224	245	101
Миколаївська	117	44	9	9	12	8	12	14	14	16	12	6
Одеська	183	88	53	63	78	70	104	94	105	187	198	80
Полтавська	198	110	46	41	43	37	59	49	44	69	46	26
Рівненська	147	101	51	55	50	59	71	53	69	81	48	23
Сумська	126	55	27	25	22	24	29	28	35	39	49	25
Тернопільська	82	61	23	28	24	30	37	45	55	72	59	15
Харківська	100	100	50	53	52	72	93	62	74	72	54	22
Херсонська	106	60	27	27	24	23	38	41	45	57	67	14
Хмельницька	118	102	51	40	42	44	54	54	53	47	75	48
Черкаська	140	82	27	17	18	22	38	40	58	82	58	36
Чернівецька	106	85	30	27	31	38	72	75	83	127	175	53
Чернігівська	109	43	14	13	9	11	11	12	18	24	22	15
місто												
Севастополь	2	5	2	2	3	2	5	3	2	3	5	6

Таблиця 5 - Введення в експлуатацію вищих та професійно-технічних навчальних закладів (в цілому по Україні)

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Вищі навчальні заклади												
I-II рівнів акредитації, тис.м^2 загальної площі учбово-лабораторних будівель	33,5	8,3	4,9	2,7	1,1	0,6	-	0,5	1,1	-	22,1	-
III-IУ рівнів акредитації, тис.м^2 загальної площі учбово-лабораторних будівель	63,5	29,9	32,3	110,9	20,1	24,9	19,3	31,2	19,9	23,8	14,5	39,4
Професійно-технічні навчальні заклади, тис. учнівських місць	2,6	1,2	-	0,05	-	0,0	-	-	-	-	-	-

Таблиця 6 – Введення в експлуатацію об’єктів соціальної сфери

	1990		1995		2000		2005		2008		2009	
	усього	у т.ч.у сільській місцевості	усього	у т.ч.у сільській місцевості	усього	у т.ч.у сільській місцевості	усього	у т.ч.у сільській місцевості	усього	у т.ч.у сільській місцевості	усього	у т.ч.у сільській місцевості
Введення в експлуатацію загальноосвітніх навчальних закладів (учнівських місць)												
Україна	163928	60790	54193	17719	15392	8616	10586	5172	12381	5209	6064	2567
Кіровоградська область	3516	220	1240	1240	-	-	-	-	310	310	-	-
Введення в експлуатацію лікарняних закладів (ліжок)												
Україна	6355	781	2474	291	784	65	853	21	1098	48	1007	265
Кіровоградська область	9	9	-	-	-	-	-	-	25	25	20	-
Введення в експлуатацію амбулаторно-поліклінічних закладів (відвідувань за зміну)												
Україна	20412	6376	9879	1960	2283	800	4012	317	4876	212	2736	341
Кіровоградська область	260	75	20	20	25	25	-	-	-	-	-	-

За всіма вищеперерахованими причинами здійснюється процес скорочення сільського населення. Особливо це показово на прикладі Кіровоградської області.

Таблиця 7 - Кількість населення

(на 1 січня)

	1996	2001	2002	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Наявне населення, тис.	1224,8	1146,9	1133,0	1083,9	1067,2	1053,1	1039,7	1027,0	1017,8
міське	749,4	692,2	682,0	659,2	651,6	644,3	637,7	631,7	627,9
сільське	475,4	454,7	451,0	424,7	415,6	408,8	402,0	395,3	389,9
відсотків до всього населення									
міське	61,2	60,4	60,2	60,8	61,1	61,2	61,3	61,5	61,7
сільське	38,8	39,6	39,8	39,2	38,9	38,8	38,7	38,5	38,3
Постійне населення, тис	1213,4	1140,0	1125,7	1077,5	1060,8	1046,7	1033,3	1020,6	1011,4
міське	732,4	684,2	675,2	653,1	645,6	638,2	631,6	625,6	621,8
сільське	481,0	455,8	450,5	424,4	415,2	408,5	401,7	395,0	389,6
відсотків до всього населення									
міське	60,4	60,0	60,0	60,6	60,9	61,0	61,1	61,3	61,5
сільське	39,6	40,0	40,0	39,4	39,1	39,0	38,9	38,7	38,5
із загальної кількості населення									
чоловіки	556,6	523,4	516,6	493,3	485,2	478,5	472,2	466,4	462,2
жінки	656,8	616,6	609,1	584,2	575,6	568,2	561,1	554,2	549,2
відсотків до всього населення									
чоловіки	45,9	45,9	45,9	45,8	45,7	45,7	45,7	45,7	45,7
жінки	54,1	54,1	54,1	54,2	54,3	54,3	54,3	54,3	54,3

Проблему поглиблює і висока смертність населення області у порівнянні з народжуваністю (табл.8).

Таблиця 8 - Загальні коефіцієнти народжуваності, смертності та природного приросту населення області у 2009 році

(на тисячу наявного населення)

	Кількість народжених			Кількість померлих			Природний приріст населення		
	всього	У міських поселеннях	У сільській місцевості	всього	У міських поселеннях	У сільській місцевості	всього	У міських поселеннях	У сільській місцевості
Кіровоградська область	10,7	10,8	10,5	17,4	15,3	20,8	-6,7	-4,5	-10,3

Не дивлячись на те, що кількість сільського населення постійно зменшується, збільшується кількість пенсіонерів: рівень зайнятості сільського населення в працездатному віці низький і складає лише 67 %, а у молоді у віці до 24 років ще нижча – 41,5 %.

У порівнянні з промисловістю, в сільському господарстві значно нижчий рівень оплати праці. В порівнянні з промисловістю він вдвічі нижчий (табл. 9).

Таблиця 9 - Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників за видами економічної діяльності, грн.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Всього	311	376	462	590	806	1041	1351	1806	1906
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	154	183	219	311	437	581	771	1101	1220
Промисловість	406	485	591	743	967	1212	1554	2017	2117

Для сучасної сільської молоді, особливо на етапі вибору спеціальності, вкрай важливим є показник престижності роботи. Щодо показника престижності сільськогосподарської праці, то дана оцінка показова, адже відображає загальносуспільну думку, яка негативно її оцінює. Зазначимо, що навіть ті молоді люди, які обрали свій фах, пов'язаний з аграрним виробництвом, не вважають її престижною (табл. 10).

Таблиця 10 – Оцінка престижності праці в сільському господарстві, %

Варіант відповіді	Категорії респондентів			Середній показник
	Випускники сільських шкіл	Студенти молодших курсів	Студенти старших курсів	
Цілком престижне місце праці	9,7	1,4	9,9	7,4
Працювати в селі настільки ж престижно, як і інших сферах	9,1	6,4	15,7	10,7
Колись було престижним, в на сьогодні – ні	23,4	20,7	28,9	26,5
Це може бути престижно, але за певних умов	40,3	62,0	38,0	44,6
Працювати в сільськогосподарському підприємстві абсолютно не престижно	17,5	9,4	7,4	10,7
Усього	100	100	100	100

Отже, позитивно оцінює рівень престижності сільськогосподарської праці лише 18,1 % респондентів. Найбільша частина респондентів (майже 50%) вказує на те, що при забезпеченні певних соціально-виробничих умов сільське господарство може стати за рівнем престижності на рівні з іншими галузями виробництва. Позитивним, на нашу думку, є те, що лише 10,7 % опитаних вважають працю на селі абсолютно не

престижною. Тобто, можна стверджувати, що це ті студенти, які є цілком випадковими у навчальних аграрних закладах, а це, вважаємо, незначний відсоток.

Не вирішення соціальних та інших проблем села суттєво впливає на економічні показники галузі в регіонах. Так, в Кіровоградській області за останні роки по цим та іншим причинам суттєво знизилась продукція тваринництва, скоротилось поголів'я худоби і птиці, виробництва молока і іншої продукції. Зменшилось або залишається на рівні 2005 року виробництво продукції сільського господарства майже у всіх районах області (табл. 11).

Таблиця 11 - Продукція сільського господарства по містах та районах

(у порівняних цінах 2005 року; млн.грн.)

	2005	2006	2007	2008	2009
Кіровоградська область	**3731,2**	**3781,4**	**2728,4**	**4146,6**	**3694,4**
м. Кіровоград	26,3	23,7	22,8	26,1	23,6
м. Знам'янка	15,3	18,1	11,0	12,3	10,8
м. Олександрія	31,9	31,8	23,1	26,3	30,0
м. Світловодськ	10,6	9,2	7,5	8,2	6,5
Райони					
Бобринецький	190,8	189,8	102,7	192,7	180,1
Вільшанський	101,1	95,4	59,5	93,9	95,8
Гайворонський	148,5	140,2	98,4	143,7	140,7
Голованівський	148,8	158,7	98,7	148,6	154,3
Добровеличківський	219,0	214,0	150,0	209,4	206,7
Долинський	155,0	167,3	117,6	192,4	141,9
Знам'янський	182,0	185,4	162,5	251,0	220,3
Кіровоградський	260,7	266,8	228,6	353,7	306,8
Компаніївський	139,2	144,9	97,7	159,1	137,1
Маловисківський	209,6	191,6	145,5	215,6	194,2
Новгородківський	146,1	150,1	102,8	169,9	141,1
Новоархангельський	185,5	188,8	127,2	179,8	174,0
Новомиргородський	185,0	204,3	148,6	195,8	185,6
Новоукраїнський	275,0	288,1	199,8	296,1	263,8
Олександрійський	154,2	158,4	122,8	166,1	156,6
Олександрійський	283,6	272,3	209,8	327,2	267,3
Онуфріївський	134,1	132,4	112,8	165,6	140,1
Петрівський	181,2	181,3	143,0	229,3	173,0
Світловодський	69,0	68,9	62,4	100,8	87,5
Ульяновський	136,7	159,2	87,9	134,2	132,2
Устинівський	142,0	140,7	85,7	148,8	124,4

В сільському господарстві щорічно збільшується кількість збиткових підприємств. Так, якщо в 2006 році їх відсоток від загальної кількості підприємств склав 17,4 відс., то в 2008 році вже 21,6 відс.

На нашу думку, в аграрній сфері, перш за все, необхідно суттєво відновити соціальну інфраструктуру сільських територій, підвищити зайнятість і рівень доходів сільського населення.

Політика держави у цій сфері повинна бути направлена на створення умов для розвитку та закріплення кадрового потенціалу на селі, підвищення ефективності його використання у відповідності з вимогами аграрного виробництва, більш активної участі всіх органів державного управління у вирішенні цих проблем.

Для цього необхідно забезпечити:

♦ цільове державне фінансування об'єктів соціальної сфери села у відповідності із затвердженою програмою;

♦ удосконалення фінансово-кредитних і податкових важелів впливу на зайнятість і створення нових робочих місць;

♦ стимулювання розвитку особистих підсобних і селянських (фермерських) господарств, індивідуального підприємництва;

♦ удосконалення системи підготовки і перепідготовки кадрів з урахуванням потреб ринку праці з метою перерозподілу вивільнених працівників у високодохідні несільськогосподарські сфери діяльності та сфери послуг;

♦ розвиток системи громадських оплачуваних робіт в сільській місцевості з використанням ресурсів державного центру зайнятості;

♦ створення умов на залучення населення на сезонні роботи;

♦ спрощення процедури організації діяльності суб'єктів малого підприємництва на селі, отримання кредитних ресурсів, розвиток системи їх кредитування;

♦ розвиток дорадчих послуг в сільській місцевості (юридичних, інформаційних, консалтингових, маркетингових тощо);

♦ реалізація системи заходів, направлених на закріплення кадрів на селі, включаючи виплату одноразових допоміг, надання пільгових кредитів;

♦ посилення стимулюючої ролі заробітної плати; удосконалення системи заохочення за підвищення ефективності виробництва і кінцеві результати фінансової діяльності підприємства; доведення мінімальної питомої ваги заробітної плати в структурі собівартості продукції до ЗО %;

♦ запровадження пільгового податкового навантаження суб'єктів підприємницької діяльності, господарюючих в сільській місцевості. З метою сталого розвитку сільських територій необхідно в центральних населених пунктах, в яких знаходяться сільські (селищні) ради, створити в повному обсязі соціальну інфраструктури для забезпечення соціальних стандартів проживаючому в ньому населенню і жителям прилеглих територій.

Таким чином, вирішення соціально-економічних проблем розвитку сільських територій, проведення структурних трансформацій на селі потребує більш активних дій всіх органів управління по посиленню фінансування цієї сфери, залучення інвестицій, створенню престижного життя на селі, поступово доводячи її до рівня життя міського населення, вирішення всіх життєво важливих проблем жителів українського села, в цілому підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва.

Список літератури

1. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року. Затверджена Постановою Кабінету Міністрів України 19.09.2007 р.
2. Соціальний і трудовий потенціал українського села: стан, проблеми, шляхи вирішення. Міністерство агро політики України. – Київ, 2007.
3. Глобальна економічна криза 2008-2010 років: світовий досвід та шляхи подолання в Україні. – Монографія: АЕН України. – Донецьк-Київ «Юго-Восток». – 2010.
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. Микитюк О.І. Фінансове забезпечення розвитку малих підприємств / “Фінанси України”. – 1999. - № 6. – С.55.
6. Липчук В.В., Линдюк А.О. Мотиваційні чинники працевлаштування молоді у сільськогосподарських підприємствах. – Економіка АПК, - 2008. - №7. – С.131.
7. Статистичний щорічник України за 2009 рік.
8. Статистичний щорічник Кіровоградської області за 2009 рік.

Г. Костромин, В. Савченко

Особенности структурных трансформаций и изменения приоритетов развития производственной и социальной инфраструктур в регионах Украины

В статье автор анализирует современное состояние социально-экономического развития, в том числе сельских территорий, уровень обеспечения их объектами социальной инфраструктуры, динамику их развития, особенности структурных трансформаций в экономике регионов. Центральное место в

исследовании занимает раскрытие необходимости смены приоритетов развития производственной и социальной инфраструктуры в регионе, переустройства жизни сельского населения, улучшения его социально-бытовых и культурных условий. Вносятся обоснованные предложения по решению этих вопросов.

G. Kostromin, V. Savchenko

Secularities of structural transformations and priority changes of industrial and social infrastructures in the regions of Ukraine

In the article the author analyses the modern condition of social-economic development and also of agricultural territories their provision level by objects of social infrastructure, dynamic of the development, peculiarities of structural transformations in economics of regions. The central place in the research takes the opening of change necessity of development priorities of industrial and social infrastructure in the region life reorganization of rural population, improvement of their social, cultural, conditions of life. Grounded proposals is solving these matters are carried in.

Одержано 13.04.11

УДК 631

Л.М. Фільштейн, канд. екон. наук. Г.Т. Пальчевич, доц., канд. екон. наук
Кіровоградського національного технічного університету

Сільські регіони України та їх соціально-економічний розвиток

В статті визначено соціально – економічну сутність розвитку сільських регіонів України. Запропоновано комплексне застосування соціально-економічних механізмів розвитку сільських регіонів.
сільський сектор, реформування економіки, демографічна ситуація, соціально-економічні механізми розвитку, якість життя населення, соціальна інфраструктура

Сільський сектор відіграє особливу і надзвичайно важливу роль в національній економіці. Внаслідок створення умов продуктивної зайнятості в сільських регіонах здійснюється забезпечення населення продуктами харчування, а галузей переробної промисловості – сировиною. Сектор сільськогосподарського виробництва формує базу сировинної, демографічної та соціально–економічної безпеки держави, в тому числі він є важливою експортною складовою системи національної економіки.

В тім процес реформування економіки сільських регіонів гальмується: великі виробничі підприємства втрачено, а формування інших структур не завершено. В Україні спостерігається погіршення демографічної ситуації. До кінця не вирішено земельні проблеми, земля використовується не повністю і неефективно. Фінансове забезпечення розвитку сільських регіонів залишається незадовільним, сільські бюджети не стали визначальною ланкою концентрації місцевих доходів розвитку. Від вирішення цих проблем залежить ефективний вплив на формування нових суспільних відносин на селі та можливість досягнення високих результатів.

Соціально-економічний розвиток сільських регіонів ставить нагальні питання суттєвого підвищення рівня управління сільськогосподарським сектором національної економіки, створення умов для всебічного вирішення питань самоврядування на ґрунті економічної самостійності та ефективного функціонування сільських виробничих та невиробничих структур.

© Л.М. Фільштейн, Г.Т. Пальчевич, 2011

исследовании занимает раскрытие необходимости смены приоритетов развития производственной и социальной инфраструктуры в регионе, переустройства жизни сельского населения, улучшения его социально-бытовых и культурных условий. Вносятся обоснованные предложения по решению этих вопросов.

G. Kostromin, V. Savchenko

Secularities of structural transformations and priority changes of industrial and social infrastructures in the regions of Ukraine

In the article the author analyses the modern condition of social-economic development and also of agricultural territories their provision level by objects of social infrastructure, dynamic of the development, peculiarities of structural transformations in economics of regions. The central place in the research takes the opening of change necessity of development priorities of industrial and social infrastructure in the region life reorganization of rural population, improvement of their social, cultural, conditions of life. Grounded proposals is solving these matters are carried in.

Одержано 13.04.11

УДК 631

Л.М. Фільштейн, канд. екон. наук. Г.Т. Пальчевич, доц., канд. екон. наук
Кіровоградського національного технічного університету

Сільські регіони України та їх соціально-економічний розвиток

В статті визначено соціально – економічну сутність розвитку сільських регіонів України. Запропоновано комплексне застосування соціально-економічних механізмів розвитку сільських регіонів.
сільський сектор, реформування економіки, демографічна ситуація, соціально-економічні механізми розвитку, якість життя населення, соціальна інфраструктура

Сільський сектор відіграє особливу і надзвичайно важливу роль в національній економіці. Внаслідок створення умов продуктивної зайнятості в сільських регіонах здійснюється забезпечення населення продуктами харчування, а галузей переробної промисловості – сировиною. Сектор сільськогосподарського виробництва формує базу сировинної, демографічної та соціально–економічної безпеки держави, в тому числі він є важливою експортною складовою системи національної економіки.

В тім процес реформування економіки сільських регіонів гальмується: великі виробничі підприємства втрачено, а формування інших структур не завершено. В Україні спостерігається погіршення демографічної ситуації. До кінця не вирішено земельні проблеми, земля використовується не повністю і неефективно. Фінансове забезпечення розвитку сільських регіонів залишається незадовільним, сільські бюджети не стали визначальною ланкою концентрації місцевих доходів розвитку. Від вирішення цих проблем залежить ефективний вплив на формування нових суспільних відносин на селі та можливість досягнення високих результатів.

Соціально-економічний розвиток сільських регіонів ставить нагальні питання суттєвого підвищення рівня управління сільськогосподарським сектором національної економіки, створення умов для всебічного вирішення питань самоврядування на ґрунті економічної самостійності та ефективного функціонування сільських виробничих та невиробничих структур.

© Л.М. Фільштейн, Г.Т. Пальчевич, 2011

Значний внесок у дослідження проблем теорії та практики соціально–економічного розвитку сільських регіонів зробили такі відомі вітчизняні вчені, як С. Бандур, Д. Богиня, І. Гнибіденко, Е. Лібанова, В. Єфіменко, А.Мазур, А.Музиченко, В.Онікієнко, А.Пешко, М.Тимчук та інші, які у своїх наукових працях акцентували увагу на проблемах соціально-економічного розвитку сільських регіонів перших років становлення української економіки. В той же час у вітчизняній та зарубіжній літературі відсутня комплексна концепція соціально-економічного розвитку сільських регіонів в умовах докорінної трансформації сфери АПК.

В умовах сучасної економічної кризи потребують додаткового дослідження та вирішення проблеми управління соціально-економічним розвитком сільських регіонів, створення умов для ефективного використання виробничого, трудового та фінансового потенціалів, формування цільових доходів сільських бюджетів для забезпечення якісного рівня функціонування місцевого самоврядування. Отже, актуальність та недостатня розробленість цієї проблеми зумовили вибір теми цієї статті.

Метою дослідження є висвітлення проблем управління соціально-економічним розвитком сільських регіонів в сучасних умовах господарювання і обґрунтування необхідності створення комплексного механізму.

Соціально-економічні механізми розвитку сільських регіонів повинні бути орієнтовані на досягнення не тільки конкретних господарських цілей шляхом практичної реалізації програми економічних, організаційно-адміністративних заходів, а й через теоретичне обґрунтування соціальних перспектив розвитку регіонів, забезпечення високих стандартів якості життя, створення умов для формування соціально зрілого суспільства, всебічного розвитку його окремих виробничих структур та інфраструктур.

Соціально-економічні механізми відповідно до об’єктивних закономірностей зростання ролі соціального фактора розвитку багато в чому визначають його змістовий аспект і задають вектор реалізації всіх інших методів впливу. Наприклад, поряд з економічним стимулюванням сьогодні широко використовується стимулювання соціально-економічного розвитку через створення механізму надійного соціального захисту, здійснення всебічного цілеспрямованого соціального впливу на працівників, активізації у них відчуття соціальної причетності до справ розвитку сільськогосподарського виробництва тощо.

Комплексне застосування соціально-економічних механізмів розвитку сільських регіонів України повинно бути націлено на забезпечення зростаючих соціальних потреб населення, їх всебічний розвиток, підвищення трудової активності кожного окремого працівника, створення умов ефективної діяльності підприємств агропромислового комплексу.

Створення умов для подальшого розвитку самоврядування, економічної самостійності регіонів пов’язано з вжиття організаційних, правових та економічних заходів, що спрямовуються на забезпечення ефективного регулювання процесу регіонального економічного та соціального розвитку, а також потребує координації наявних міжрегіональних зв’язків та ґрунтовного опрацювання засад регіональної соціально-економічної політики.

Концепція соціально-економічного розвитку сільських регіонів має за мету створення цілісної системи управління, завдання досягнення кінцевої мети розвитку передбачає розгортання шести напрямів діяльності: у виробничій, матеріально-побутовій, соціальній, культурній сферах, сфері формування трудового потенціалу та підготовки кадрів для сільських регіонів. При вирішенні проблем соціально-економічного розвитку сільських регіонів основне місце займає проблема підвищення обсягу виробництва, а особливо - валового регіонального продукту.

Предметом державної регіональної економіки має стати поліпшення механізму розподілу влади між центральними органами управління та регіонами. Наукові

дослідження відкривають шляхи до вдосконалення системи управління регіональними процесами та більш ефективного впливу на “внутрішню” політику функціонування самих регіонів.

Сільські регіони можуть мати свої індивідуальні напрямки розвитку, які не завжди збігаються з державними. При цьому абсолютно актуальним залишається твердження: державна регіональна економіка, економічна складова діяльності органів місцевого самоврядування та виконавчої влади сільських регіональних утворень повинні бути єдиним цілим.

Особливу увагу дослідників привертає необхідність вирішення проблеми формування дієвого механізму мотивації закріплення сільського населення за місцем проживання та зайнятості. Вирішення цих питань пов’язане з необхідністю здійснення комплексу цілеспрямованих заходів, починаючи з питань ліквідації різниці в якості життя порівняно з міськими жителями, вирішенням проблем розвитку галузей торгівлі, побуту, транспорту, охорони здоров’я, умов праці та відпочинку тощо. Лише запровадження дієвої та ефективної системи самоврядування сільськими регіонами дозволить вирішити складні соціально-економічні проблеми їхнього розвитку.

Сучасний механізм регулювання зайнятості доцільно розглядати як поєднання системи заходів державного сприяння зайнятості та ринкового механізму саморегулювання економічних процесів, у тому числі, на ринку праці. Динамічність розвитку господарства регіону характеризується темпами росту найважливіших показників економічного і соціального розвитку в майбутньому періоді по відношенню до звітного. До складу показників, що аналізуються, входять темпи росту населення, трудових ресурсів, чисельності зайнятих в виробництві, основних виробничих фондів, капітальних вкладень, валового внутрішнього продукту, виробленої продукції, фонду споживання, а також продуктивності праці. Ці показники розраховуються на душу населення.

Вирішення житлових проблем на селі під силу лише великим сільськогосподарським підприємствам, це необхідно розглядати як механізм стимулювання економічного розвитку. В Україні це є особливо актуальним, зважаючи на гостроту житлової проблеми для всіх верств сільського населення. Вирішення житлових проблем також сприяє закріпленню фахівців на цих підприємствах.

Проведення реформ в сільських регіонах вимагає зміни підходів до вирішення питань розвитку соціальної інфраструктури, як важливої передумови подолання економічної кризи в сільській місцевості.

Фінансовий стан підприємств соціальної сфери нині залишається вкрай незадовільним. У них практично відсутня можливість оздоровлення матеріально-технічної бази, а рівень оплати праці працівників цієї сфери є найнижчим.

Фінансування з державного бюджетного установ соціальної інфраструктури села використовується, практично, лише на оплату праці працівників державних установ, насамперед, закладів освіти та охорони здоров'я.

Формування на селі високорозвиненої соціальної інфраструктури є важливим чинником здійснення аграрної реформи. Її відсталість та нерозвиненість можна подолати лише спільними зусиллями держави, сільськогосподарських підприємств, фермерів та сільських мешканців.

Об'єкти соціальної інфраструктури, через незадовільний стан їх утримання та експлуатації, припиняють своє існування.

В останні роки склалася ситуація, коли бюджети сільських регіонів більш як на половину формуються за рахунок трансфертів.

Недостатній рівень фінансування сфери обслуговування сільського населення позначається і на забезпеченості сільських жителів відповідними послугами. Рівень обслуговування жителів знаходиться на низькому рівні як за обсягом даних послуг на

душу населення, так і за кількістю об'єктів інфраструктури, що припадає на населені пункти та саме населення.

Умови проживання не відповідають вимогам та потребам сільського населення. Відсутність необхідних підприємств соціальної інфраструктури не дозволяє розвиватись сільським поселенням.

Отже, підвищення якості життя населення сільських регіонів має відбуватись у тісному взаємозв'язку з інтенсивним відродженням виробничої сфери, переорієнтацією грошово–кредитної та бюджетної політики на вирішення проблем переважно соціального спрямування. Для поліпшення якості життя населення першочерговим стає створення соціально–економічних і правових умов розширення можливостей отримання доходів від підприємств різних форм власності, забезпечення ефективної зайнятості для поліпшення матеріального добробуту мешканців сільських регіонів. З цією метою необхідно, використовуючи всі форми інвестування розвитку підприємництва в цих регіонах, розширити діючі і створити нові робочі місця. Фінансово–економічні механізми соціально–економічного розвитку повинні стимулювати підвищення рівня ефективності праці та забезпечувати задоволення життєвих потреб працівників. Систему стимулюючих соціальних механізмів слід використовувати для задоволення матеріальних й нематеріальних потреб сільського населення в цілому.

З переходом до ринкової економіки вкрай необхідно створити такі умови життя на селі, коли одночасно з розвитком сільськогосподарського виробництва утворювалися підприємства соціальної інфраструктури. Отже, регулювання зайнятості сільського населення має здійснюватись на державному рівні за допомогою використання програми структурної перебудови економіки країни в цілому, та в сільській місцевості, зокрема: створення нових робочих місць, розробка та прийняття щорічних регіональних програм зайнятості населення та регулювання ринку праці на селі, за допомогою інвестиційних та інноваційних процесів у сфері обслуговування.

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 груд. 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. 85 -101
5. Матюшко Є. Реформа системи охорони здоров'я в Україні та її регіональні аспекти // Регіональна економіка. - 2001. - № 1. - С. 105 - 111.
6. Медведев Ю. Фінансові стимули як економічна категорія // Економіка України. - 2002. -№ 4. – С. 55-78.
7. Онищенко О**.** Сільське господарство, село і селянство України у дзеркалі пострадянської аграрної політики / О. Онищенко, В. Юрчишин // Економіка України. - 2006. -№ 1. – С6 -13.
8. Фільштейн Л.М. Соціально–економічні проблеми сільського сектору України / Л.М. Фільштейн //Матеріали V міжнародної науково–практичної Інтернет – конференції. Розвиток України в XXI столітті: економічні, соціальні, екологічні, гуманітарні та правові проблеми (30 жовтня 2009 р.) Тези виступів учасників конференції. – Тернопіль, 2009. – 2 роз. - С. 145–147.
9. Фільштейн Л.М. Сельские регионы Украины и современные проблемы их развития / Л.М. Фильштейн// Материалы международной научно–практической конференции. "Приоритеты и пути развития финансов, налогообложения и бухгалтерского учета" (7–10 декабря 2009г.) Тезисы выступлений участников конференции. – СГУТ. - Сочи, 2009. – С.63–67.

Л. Фільштейн, Г. Пальчевич
Сельские регионы Украины и их социально – экономическое развитие

В статье определенно социально – экономическую сущность развития сельских регионов Украины. Предложено комплексное применение социально-экономических механизмов развития сельских регионов.

L. Filshtein, G. Palchevich
Rural regions of Ukraine and them socially – economic development

In article it is defined socially – economic essence of development of rural regions of Ukraine. Complex use socially – economic mechanisms of development of rural regions is offered.

Одержано 23.03.11

УДК 338.45:504.38.054

Д.І. Ходико, асп.
Львівський національний університет імені Івана Франка

Галузеві CO_2-індикатори як показники міжнародної конкурентоспроможності металургійної промисловості

Викладено підхід до довгострокової оцінки потенціалу скорочення промислових викидів парникових газів в економіці через обчислення та міжнародне порівняння технологічних коефіцієнтів викидів, агрегованих на галузевому рівні. Обсяг прихованих витрат, що пов'язані з низькою енергетичною ефективністю, для металургійної промисловості України є співставним з обсягом інвестиційних надходжень, що становить загрозу для підтримання та посилення міжнародної конкурентоспроможності галузі.
енергетична ефективність, конкурентоспроможність, міжнародне порівняння, парникові гази

Формування збалансованої політики природокористування є одним зі стратегічних аспектів при розгляді конкурентоспроможності як системної категорії [5, с.359]. З іншого боку, підвищення ефективності використання ресурсів є ключовим завданням для вітчизняної економіки як в довготерміновому, так і в короткотерміновому періоді [2, с.113]. Одним з показників, що відображає рівень ефективності використання енергетичних ресурсів на рівні підприємства, галузі чи національної економіки в цілому, є коефіцієнт викидів CO_2. Цей коефіцієнт є спорідненим з показниками енергоефективності виробництва і може обчислюватися з розрахунку на одиницю готової продукції (для мікро- та мезорівнів), або на грошову одиницю (для всіх рівнів, в тому числі для макрорівня).

Коефіцієнти викидів CO_2, порівняно з коефіцієнтом енергоємності, відображають також ряд додаткових факторів, що є суттєвими з точки зору збезпечення конкурентоспроможності економіки. Зокрема, такими факторами є ступінь диверсифікації паливної структури та доступність відновлюваних джерел енергії. Таке відображення є можливим завдяки відмінності питомого вмісту вуглецю у різних видах викопного та відновлюваного палива. Таким чином, в поєднанні з інформацією про паливну структуру економіки, коефіцієнти викидів CO_2 є вагомим джерелом інформації

© Д.І. Ходико, 2011

Л. Фільштейн, Г. Пальчевич
Сельские регионы Украины и их социально – экономическое развитие

В статье определенно социально – экономическую сущность развития сельских регионов Украины. Предложено комплексное применение социально-экономических механизмов развития сельских регионов.

L. Filshtein, G. Palchevich
Rural regions of Ukraine and them socially – economic development

In article it is defined socially – economic essence of development of rural regions of Ukraine. Complex use socially – economic mechanisms of development of rural regions is offered.

Одержано 23.03.11

УДК 338.45:504.38.054

Д.І. Ходико, асп.
Львівський національний університет імені Івана Франка

Галузеві CO_2-індикатори як показники міжнародної конкурентоспроможності металургійної промисловості

Викладено підхід до довгострокової оцінки потенціалу скорочення промислових викидів парникових газів в економіці через обчислення та міжнародне порівняння технологічних коефіцієнтів викидів, агрегованих на галузевому рівні. Обсяг прихованих витрат, що пов'язані з низькою енергетичною ефективністю, для металургійної промисловості України є співставним з обсягом інвестиційних надходжень, що становить загрозу для підтримання та посилення міжнародної конкурентоспроможності галузі.
енергетична ефективність, конкурентоспроможність, міжнародне порівняння, парникові гази

Формування збалансованої політики природокористування є одним зі стратегічних аспектів при розгляді конкурентоспроможності як системної категорії [5, с.359]. З іншого боку, підвищення ефективності використання ресурсів є ключовим завданням для вітчизняної економіки як в довготерміновому, так і в короткотерміновому періоді [2, с.113]. Одним з показників, що відображає рівень ефективності використання енергетичних ресурсів на рівні підприємства, галузі чи національної економіки в цілому, є коефіцієнт викидів CO_2. Цей коефіцієнт є спорідненим з показниками енергоефективності виробництва і може обчислюватися з розрахунку на одиницю готової продукції (для мікро- та мезорівнів), або на грошову одиницю (для всіх рівнів, в тому числі для макрорівня).

Коефіцієнти викидів CO_2, порівняно з коефіцієнтом енергоємності, відображають також ряд додаткових факторів, що є суттєвими з точки зору збезпечення конкурентоспроможності економіки. Зокрема, такими факторами є ступінь диверсифікації паливної структури та доступність відновлюваних джерел енергії. Таке відображення є можливим завдяки відмінності питомого вмісту вуглецю у різних видах викопного та відновлюваного палива. Таким чином, в поєднанні з інформацією про паливну структуру економіки, коефіцієнти викидів CO_2 є вагомим джерелом інформації

© Д.І. Ходико, 2011

стосовно потенціалу енергетичної безпеки країни. Нарешті, враховуючи зростаючу актуальність проблеми протистояння глобальній зміні клімату, ці коефіцієнти входять в інформаційне забезпечення стратегічного планування розвитку економіки.

В літературі здебільшого використовуються показники викидів CO_2, агреговані на макрорівні. Для України цей коефіцієнт перевищує середньосвітовий рівень у 15,25 разів [1, с.11], що є відображенням суттєво зниженої, порівняно з розвиненими країнами, ефективності використання енергетичних ресурсів, в першу чергу в промисловому та комунальному секторі економіки [3, с.55-56]. Низька енергоефективність цих секторів тягне за собою не лише безпосередні втрати для виробників та споживачів, але і загрозу для довгострокових перспектив економічного розвитку.

Внаслідок суттєвих відмінностей у виробничій та енергетичній структурі економіки, агрегація на макрорівні не дає можливості безпосереднього міжнародного порівняння коефіцієнтів. Через це видається доцільним використання також показників викидів, агрегованих на галузевому рівні, які можна розглядати як один з показників міжнародної конкурентоспроможності галузі.

Метою статті є обчислення та міжнародне порівняння галузевих показників викидів CO_2 (CO_2-індикаторів) для чорної металургії. Ця галузь займає провідне місце в структурі вітчизняної економіки та є одночасно найбільш енергомісткою. Міжнародне порівняння CO_2-індикаторів проводилося в поєднанні зі співставленням обсягів та структури виробництва галузі з аналогічними показниками ряду європейських країн. Таке комплексне порівняння дозволило орієнтовно оцінити обсяг прихованих втрат у вітчизняному виробництві, повязаних з низьким рівнем енергоефективності.

Вихідними даними для обчислення галузевих коефіцієнтів є енергетичні баланси окремих країн [8] та інформація щодо обсягів викидів CO_2 [7], що публікуються Міжнародним енергетичним агентством. Використання енергетичних балансів є необхідним, зокрема, для відокремлення прямих (здійснених у процесі виробництва) та непрямих (здійснених у процесі генерація спожитої у виробництві електроенергії) викидів. Крім цього, вихідними даними є також статистичні відомості щодо виробництва металургійної промисловості за даними ООН [9] та Світової асоціації виробників сталі [10].

При обчисленні коефіцієнтів потребує вирішення проблема нестачі необхідних даних. Детальні енергетичні баланси є наявними для всіх країн, що розглядалися; проте детальні відомості стосовно викидів CO_2, що доповнюють енергетичні баланси, наявні лише для обмеженої кількості країн. Це зумовило необхідність використання даних про прямі викиди, а також коефіцієнтів непрямих викидів з розрахунку на кіловат-годину електроенергії. Всі дані агреговані на рівні країни для різних категорій палива.

Порівняння результатів з використанням детальних та агрегованих даних для окремих країн дозволяє якісно оцінити зміщення результатів внаслідок агрегування. Таке зміщення обумовлюється двома факторами. По-перше, в дизагрегованих даних окремо виділяється неенергетичне використання окремих видів палива, яке при агрегації включається у викиди промислового сектору. Тому агреговані прямі викиди в цілому можуть бути незначно завищеними. З іншого боку, більш суттєвим фактором є правильний обілк в дизагрегованих даних когенерації тепла і електроенергії на теплоенергоцентралях. Внаслідок агрегування коефіцієнти непрямих викидів з розрахунку на кіловат-годину не включають додаткові викиди, обумовлені технологією виробництва тепла одночасно з електроенергією. Залежно від поширеності технології когенерації в країні, агреговані непрямі викиди можуть виявитись заниженими порівняно з використанням детальних даних.

При використанні агрегованих даних метод обчислення галузевих коефіцієнтів є наступним:

а) групуємо види палива в енергетичному балансі за категоріями та підсумовуємо галузеве використання (у тис.тон нафтового еквіваленту) кожної категорії палива, у відсотках;

б) на основі галузевих відсотків споживання кожної категорії палива та наявним значенням прямих викидів ПГ від кожної категорії палива отримуємо галузеві обсяги прямих викидів CO_2 за кожною категорією та загальні галузеві обсяги прямих викидів;

в) на основі відомих агрегованих показників викидів ПГ на кіловат-годину виробленої електроенергії та обсягу спожитої електроенергії, отримуємо загальний обсяг викидів, повязаних з генерацією;

г) за енергетичним балансом обчислюємо відсотки споживання електроенергії кожною галуззю промисловості та на їх основі отримуємо галузеві обсяги непрямих викидів ПГ;

д) на основі статистики виробництва металургійної галузі обчислюємо загальний обсяг виробництва галузі (у тис.тон). При цьому враховуємо лише первинне виробництво металургійної продукції (категорія ISIC 2710);

е) на основі показників прямих, непрямих та загальних викидів і загального обсягу первинного виробництва галузі отримуємо галузеві коефіцієнти викидів ПГ (у тонах CO_2 на тону продукції).

Внаслідок обчислення отримано галузеві коефіцієнти за 2004 рік для ряду країн. 2004 рік є показовим з точки зору аналізу конкурентоспроможності економіки, оскільки показав різке зростання експортного виробництва в Україні. Галузеві коефіцієнти викидів CO_2 для України та ряду європейських країн наведені у таблиці 1.

Таблиця 1 – Галузеві коефіцієнти викидів ПГ для чорної металургії деяких країн

	Виробництво, тис.т	Викиди CO_2, млн.т.			Коефіцієнти, т.CO_2/т.		
Чорна металургія	2004 р.	прямі	непрямі	всього	прямі	непрямі	всього
Німеччина	48855	23,71	10,91	34,61	0,49	0,22	0,71
Словаччина	4682	4,46	0,64	5,11	0,95	0,14	1,09
Франція	15192	10,41	1,39	11,80	0,69	0,09	0,78
Чехія	7147	6,26	1,79	8,05	0,88	0,25	1,13
Україна	35162	64,13	7,90	72,03	1,82	0,22	2,05

Співставлення галузевих коефіцієнтів викидів є можливим лише для країн зі співставними обсягами та структурою виробництва у галузі, а також співставною структурою енергоспоживання. Таким чином, комплексне співставлення всіх названих показників дає можливість виявити орієнтири для вдосконалення енергетичної ефективності вітчизняного виробництва. Для відбору країн для порівняння ми використовуємо дані щодо виробництва галузі (за даними Бази даних з виробництва промислових товарів ООН) [9] та дані енергетичних балансів МЕА [8]. Співставлення відповідних показників наведене у таблиці 2.

За обсягами виробництва в галузі країною, співставною з Україною, є Німеччина; за структурою виробництва можливе також співставлення із металургією Чехії. Що стосується структури енергоспоживання галузі, то значною є подібність України та Німеччини у переважанні природного газу як в металургії, так і в цілому в економіці. Співставлення зі Словаччиною було б некоректним через неспівставні обсяги виробництва, з Угорщиною – внаслідок структурних відмінностей. Через це саме Німеччину можна обрати як своєрідний еталон для вдосконалення енергоефективності галузі.

Таблиця 2 – Міжнародне співставлення показників металургійної промисловості

	Чехія		**Німеччина**		**Україна**	
Чорна металургія, виробництво	**тис.т.**	**%**	**тис.т.**	**%**	**тис.т.**	**%**
Кутники, профілі ітд з легованої сталі			2245	5%	225	1%
Кутники, профілі ітд з чавуну або нелегованої сталі	843	12%	1227	3%	2999	9%
Чавун у первинних формах	5384	75%	30018	61%	30978	88%
Залізничні та трамвайні будівельні матеріали	235	3%	446	1%	131	0%
З'єднувальні частини (фітінги) з чавуну або сталі	685	10%	202	0%	5	0%
Total	7147		48855		34338	
Споживання палива	**Вугілля**	**Газ**	**Вугілля**	**Газ**	**Вугілля**	**Газ**
Промисловість в цілому	22%	34%	10%	42%	12%	46%
Чорна металургія	34%	38%	18%	57%	18%	67%
Хімічна та нафтохімічна	50%	13%	6%	48%	2%	50%
Кольорова металургія	1%	66%	6%	31%	5%	34%
Машинобудування	6%	32%	2%	53%	16%	37%
Видобувна промисловість	4%	39%	15%	30%	7%	33%
Харчова та тютюнова промисловість	8%	50%	6%	51%	7%	45%

За даними, наведеними у таблиці 1, коефіцієнт прямих викидів на одиницю продукції для Німеччини становить 0,49 тCO_2/т , для України – 1,82 тCO_2/т; загальний коефіцієнт становить відповідно 0,71 та 2,04 тCO_2/т. Значення коефіцієнту непрямих викидів виявляються подібними – 0,22 тCO_2/т. Це значення навряд чи може свідчити про співставну ефективність непрямого енергоспоживання; ймовірніше, співпадіння обумовлене меншою часткою використання електроенергії у вітчизняному виробництві. Тим не менше, співставлення коефіцієнтів дозволяє визначити як пріоритетний саме напрямок підвищення ефективності первинного енергоспоживання.

Як бачимо зі співставлення коефіцієнтів, викидомісткість вітчизняного виробництва перевищує вибраний еталон приблизно у три рази. Настільки низька енергоефективність є причиною великого обсягу прихованих втрат, повязаних із додатковими паливно-енергетичними витратами, а також низького рівня енергетичної безпеки галузі. При аналізі витрат та вигод від вдосконалення енергоефективності галузі необхідною є монетарна оцінка обсягу прихованих втрат. Для такої оцінки може бути використана ринкова або модельна ціна прав на викиди CO_2.

Використання модельної або ринкової ціни як оцінки прихованих втрат можна обгрунтувати через розгляд фундаментальних факторів її формування. Найважливійшим таким фактором у короткостроковому періоді є кон'юнктура ринку енергоносіїв, зокрема, спред між вартістю аналогічних за енергомісткістю обсягів вугілля та природного газу. Коливання ринкової ціни прав на викиди CO_2 відображають коливання різниці в ціні між дорожчим природним газом, що характеризується меншим вмістом вуглецю, та більш дешевим вуглецемістким вугіллям. Безпосереднім короткостроковим фактором формування ринкової ціни на CO_2 є можливості щодо переходу підприємств галузі від одного виду палива до іншого [6, с. 12]. Більш енергоефективні (і, відповідно, більш "чисті" з кліматичної точки зору)

підприємства мають можливість переходити до більш дешевого палива, зменшуючи свої енергетичні витрати і таким чином покращуючи свою конкурентну позицію на ринку. Менш енергоефективні підприємства (і галузі в цілому) такої можливості не мають, через що несуть приховані додаткові енергетичні втрати і стикаються із загрозою своїй конкурентній позиції.

Ці міркування обгрунтовують використання ціни прав на викиди CO_2 як наближеної оцінки рівня прихованих витрат у галузі. Крім цього, додатковим аргументом на користь цього вибору є можливість запровадження прикордонного врегулювання "кліматичних" витрат для продукції, що імпортується у розвинені країни. Запровадження такого прикордонного податку означатиме додаткове зростання витрат та подальшу втрату конкурентних позицій вітчизняних експортних галузей.

Для оцінки прихованих витрат у 2004 році ми використовуємо модельну ціну, наведену у "Національній стратегії України щодо спільного впровадження та торгівлі викидами", оскільки цей прогноз враховує, зокрема, тогочасну конюнктуру ринків енергоносіїв. Прогнозована ринкова ціна становить від 2 до 5 дол. США за тону CO_2, або 10,10 – 25,25 грн. за тону [3, с. 104-105].

Отримані оцінки монетарної вартості додаткових викидів CO_2 у вітчизняній металургійній галузі наведено у таблиці 3. Ці оцінки можна порівняти з іншими бюджетними показниками галузі, наведеними Державним комітетом статистики [4, с.92]. У 2004 році у промисловості капітальні вкладення становили 6,71% від вартості основних засобів (що дає тривалість довгострокового періоду близько 15 років), або близко 7% від обсягів реалізації.

Таблиця 3 – Оцінка обсягів прихованих витрат металургійної галузі України

Чорна металургія, прямі викиди	
Україна, т.CO_2/т.	1,82
Німеччина, т.CO_2/т.	0,49
Різниця в ефективності, т.CO_2/т.	1,34
Обсяг виробництва, тис.т.	35162
Додаткові викиди, млн.т.CO_2	47,07
Вартість CO_2, грн/т.	10,10
Приховані витрати, млн.грн.	475
Вартість CO_2, грн/т.	25,25
Приховані витрати, млн.грн.	1189

Оцінки обсягів капітальних інвестицій у металургійну галузь (на підставі статистичних даних та додаткових обчислень) наведені у таблиці 4. Річні обсяги прихованих втрат від неефективного використання енергоресурсів ресурсів в металургії (475-1190 млн.грн.) становлять до половини обсягу іноземних інвестицій в економіку в цілому (2695 млн.). Для металургійної галузі ці втрати можуть перевищувати річні інвестиційні надходження з державного та місцевих бюджетів.

Проведена оцінка прихованих витрат у вітчизняній металургійній галузі свідчить про надзвичайно високий їх рівень. Отримані значення необхідно враховувати під час проведення аналізу витрат і вигод для будь-яких інвестиційних проектів в галузі. Велика тривалість довгострокового періоду для галузі зумовлює необхідність негайних дій, спрямованих на докорінне покращення енергоефективності, досягнення

економії паливно-енергетичних витрат та, відповідно, посилення міжнародної конкурентної позиції галузі.

Таблиця 4 – Оцінка обсягів інвестицій в металургійну галузь

Вартість основних засобів	млн.грн	%
Промисловість в цілому	420080	
Обсяги реалізації		
Промисловість в цілому	400757	
Металургійна	93411	
Капітальні інвестиції		
Економіка в цілому	89314	
капітальні вкладення	75714	85%
з бюджету	7945	10%
з місцевого бюджету	3544	5%
з власних коштів	46685	62%
іноземні інвестиції	2695	4%
Кредити	5735	8%
капітальний ремонт	9221	10%
Промисловість в цілому	28191	
% від вартості осн.засобів		6,71%
% від обсягів реалізації		7,03%
Металургійна (оцінки)	*6571*	
з бюджету	*690*	*10%*
з місцевого бюджету	*308*	*5%*
з власних коштів	*4052*	*62%*
іноземні інвестиції	*234*	*4%*
Кредити	*498*	*8%*

Список літератури

1. Буркинський Б. Екологічно чисте виробництво. Наукові засади впровадження та розвитку / Б.Буркинський // Вісник НАН України. - 2006. - №5. - С. 11-17
2. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А.Жаліло, Я.Б.Базилюк, Я.В.Белінська та ін.; За ред. Я.А.Жаліла. – К.: НІСД, 2005. – 388 с.
3. Національна стратегія України щодо спільного впровадження та торгівлі викидами. – К.: Міністерство екології та природних ресурсів, 2003.
4. Статистичний щорічник України за 2007 рік / За ред. Осауленка О.Г. – К: Державний комітет статистики України, 2008. – 571 с.
5. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 рр.). Шляхи Європейської інтеграції / Авт.кол.: А.С.Гальчинський, В.М.Геєць та ін.; Нац.ін-т.стратегічних досліджень. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
6. What Determines the Price of Carbon? // Carbon Market Analyst. - 2004. - №1.
7. IEA CO2 emissions from fuel combustion (detailed estimates). – Vol. 2006 release 01. – OECD, 2008. – Режим доступу до журн.: http://www.sourceoecd.org
8. IEA Energy Balances of Non-OECD Member countries – Extended Balances. – Vol. 2006 release 01. – OECD, 2008. – Режим доступу до журн.: http://www.sourceoecd.org
9. Industrial Commodity Statistics Database. – United Nations Statistical Division. - Режим доступу до журн.: http://data.un.org/Browse.aspx?d=ICS
10. Steel In Figures. – Brussels: World Steel Association, 2009. - Режим доступу до журн.: http://www.worldsteel.org/?action=stats_search

Д.Ходыко

Отраслевые CO_2-индикаторы как показатели международной конкурентоспособности металлургической промышленности

В статье изложен подход к долгосрочному оцениванию потенциала сокращений промышленных выбросов парниковых газов в экономике через вычисление и международное сопоставление технологических коэффициентов выбросов, аггрегированных на отраслевом уровне. Объем скрытых затрат, связанных с низкой энергетической эффективностью, для металлургиии Украины сопоставим с объемом инвестиционных вложений, что составляет угрозу для поддержания и усиления международной конкурентоспособности отрасли.

D.Khodyko

Sectoral CO_2-indicators as international competitiveness estimations for steel industry

An approach to long-term greenhouse gases emission reductions potential estimation through calculation and international comparison of technological emission coefficients on sectoral level is proposed. For Ukrainian steel industry, the volume of hidden costs related to lower energy efficiency is comparable to investment volumes, which poses a threat for maintaining and improvement of sectoral international competitiveness.

Одержано14.02.11

УДК 338.432

В.Д. Невесенко, асп.
Інститут агроекології НААНУ, м.Черкаси

Науково-методичні засади сталого розвитку сільського господарства

Виявлені і систематизовані основні чинники загострення проблеми сталого розвитку сільського господарства і здійснена їх класифікація по ряду критеріїв: внутрішні (виробничі, соціально-економічні, соціально-фізіологічні) і зовнішні пряму і непряму дії.

сталий розвиток, сталий розвиток економіки, екологічна криза, екологічна система, сільське господарство

Постановка проблеми. Сільське господарство у сучасному постіндустріальному суспільстві знаходиться під впливом значних технологічних, екологічних і економічних змін. У більшості країн світу політика щодо розвитку сільських територій впродовж другої половини ХХ-го ст. полягала в орієнтації на інтенсифікацію застосування хімічних засобів захисту рослин, мінеральних добрив з метою нарощування темпів виробництва. Це призвело до різкого росту використання пестицидів, міндобрив, важкої техніки, створення потужних тваринницьких комплексів із усіма характерними негативними наслідками для довкілля. Для такої політики характерне ігнорування соціальних інтересів безпосередніх виробників сільськогосподарської продукції, які у багатьох країнах не отримують належної винагороди від суспільства за свою працю.

© В.Д. Невесенко, 2011

Д.Ходыко

Отраслевые CO_2-индикаторы как показатели международной конкурентоспособности металлургической промышленности

В статье изложен подход к долгосрочному оцениванию потенциала сокращений промышленных выбросов парниковых газов в экономике через вычисление и международное сопоставление технологических коэффициентов выбросов, аггрегированных на отраслевом уровне. Объем скрытых затрат, связанных с низкой энергетической эффективностью, для металлургиии Украины сопоставим с объемом инвестиционных вложений, что составляет угрозу для поддержания и усиления международной конкурентоспособности отрасли.

D.Khodyko

Sectoral CO_2-indicators as international competitiveness estimations for steel industry

An approach to long-term greenhouse gases emission reductions potential estimation through calculation and international comparison of technological emission coefficients on sectoral level is proposed. For Ukrainian steel industry, the volume of hidden costs related to lower energy efficiency is comparable to investment volumes, which poses a threat for maintaining and improvement of sectoral international competitiveness.

Одержано14.02.11

УДК 338.432

В.Д. Невесенко, асп.
Інститут агроекології НААНУ, м.Черкаси

Науково-методичні засади сталого розвитку сільського господарства

Виявлені і систематизовані основні чинники загострення проблеми сталого розвитку сільського господарства і здійснена їх класифікація по ряду критеріїв: внутрішні (виробничі, соціально-економічні, соціально-фізіологічні) і зовнішні пряму і непряму дії.

сталий розвиток, сталий розвиток економіки, екологічна криза, екологічна система, сільське господарство

Постановка проблеми. Сільське господарство у сучасному постіндустріальному суспільстві знаходиться під впливом значних технологічних, екологічних і економічних змін. У більшості країн світу політика щодо розвитку сільських територій впродовж другої половини ХХ-го ст. полягала в орієнтації на інтенсифікацію застосування хімічних засобів захисту рослин, мінеральних добрив з метою нарощування темпів виробництва. Це призвело до різкого росту використання пестицидів, міндобрив, важкої техніки, створення потужних тваринницьких комплексів із усіма характерними негативними наслідками для довкілля. Для такої політики характерне ігнорування соціальних інтересів безпосередніх виробників сільськогосподарської продукції, які у багатьох країнах не отримують належної винагороди від суспільства за свою працю.

© В.Д. Невесенко, 2011

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Різним аспектам сталого розвитку присвячено чимало наукових праць. Глибоко аналізують теоретичні і практичні проблеми сталого розвитку сільського господарства такі зарубіжні науковці, як Д. Медоуз, Л. Браун, Г. Гарднер, Н. Картер, Д. Кортен, Г. Френч. Зазначені проблеми вивчаються в роботах таких російських авторів, як В. Бєлкін, Х. Гизатулін, С. Глазачов, Б. Маклярський, Т. Петрова, В. Писарєв, І. Потравний, А. Урсул. Також можна відзначити грунтовні праці таких вітчизняних вчених, як Б. Буркинський, С. Герасимова, Л. Круглякова, В. Кухар, О. Майданник, О. Осауленко, В. Степанов, О. Царенко, О. Черкас, В. Шевчук.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В цілому вітчизняні вчені торкаються переважно окремих аспектів цієї складної проблеми і не досліджують комплексно питання сталого розвитку сільського господарства.

Постановка завдання. Дане дослідження спрямоване на розв'язання науково-методичних проблем розвитку сільських територій на засадах сталості шляхом комплексного аналізу економічного механізму його становлення.

Результати дослідження. Характерною ознакою минулого століття було нестримне прагнення людства до забезпечення економічного і технологічного розвитку. Успіх вимірювався переважно зростанням валового внутрішнього продукту в межах однієї країни. Вважалося, що це автоматично приведе до добробуту і значного підвищення рівня життя людей. Невтримний прогрес завжди забезпечувався за рахунок необмеженої та безвідповідальної експлуатації природних ресурсів [1]. Як наслідок — на початку XXI століття людство зустріло глобальні екологічні проблеми, голод та бідність, що призвело до чисельних регіональних конфліктів. Вплив сільськогосподарської діяльності на довкілля залежить від структури виробництва, методів обробітку земель, технології, техніки і обладнання. В свою чергу, вибір методів обробітку і сама структура виробництва визначаються впливом системи факторів (рис. 1).

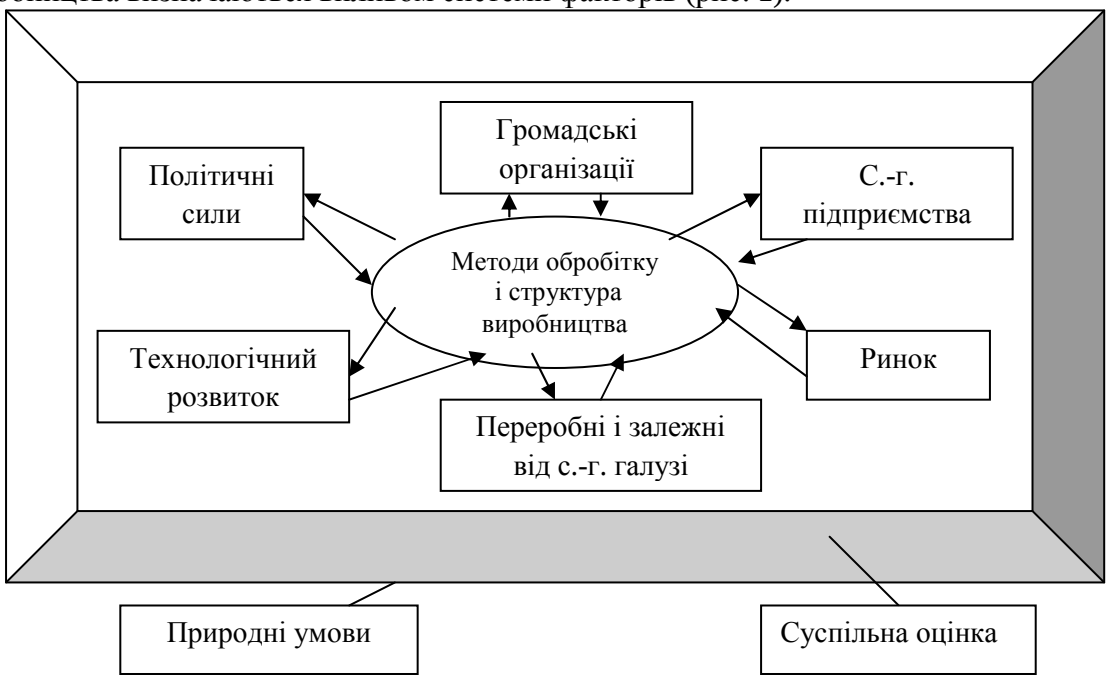


Рисунок – 1. Фактори, що визначають тенденції розвитку сільського господарства

У. Джексон виділяє дві концепції сучасної сільськогосподарської діяльності – виробничу (продуктивну) і стійку. Перша, на його думку, втілює прагнення досягти високих показників сільськогосподарського виробництва без урахування потреб майбутнього. Проте прибічник продуктивного сільського господарства має бути зацікавленим у деякій сталості, навіть коли його плани не сягають далі ніж на рік. Прибічник сталого сільського господарства у свою чергу також має бути зацікавленим у виробництві [3]. Сталість сільського господарства – це результат, який досягається

шляхом взаємодії між ресурсами, технологіями і менеджментом, в рамках якої ресурс використовується в певному соціально-економічному контексті.

Важливим еколого-економічним підходом, який може суттєво вплинути на бачення майбутнього європейського села, є багатофункціональне сільське господарство. Відстежується чіткий взаємозв'язок сучасних концепцій агробізнесу та багатофункціонального сільського господарства (рис.2).

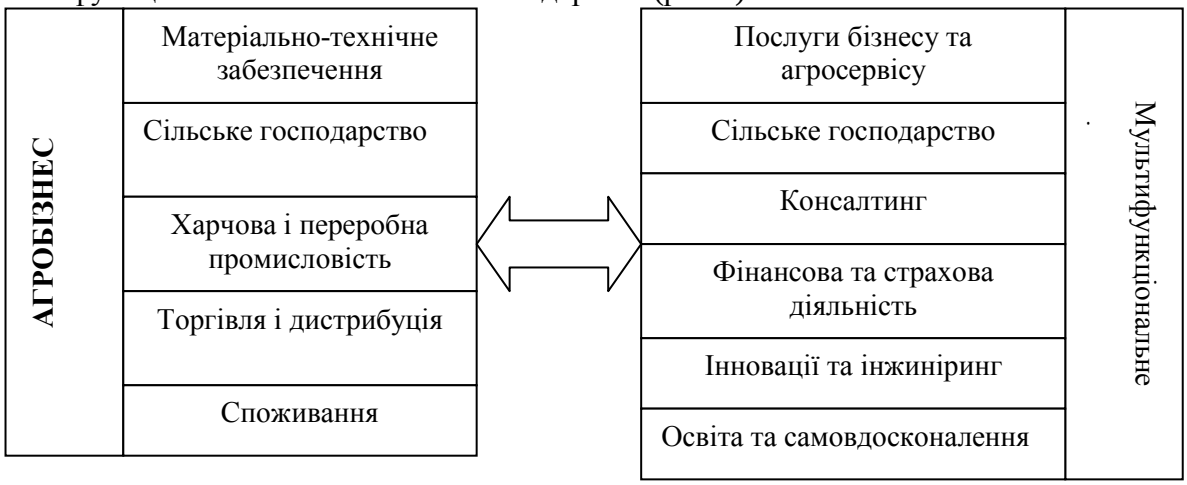


Рисунок – 2. Взаємозв’язок концепцій агробізнесу та багатофункціонального сільського господарства [4]

Багатофункціональне сільське господарство є своєрідним ядром сучасної аграрної політики ЄС, та відправним пунктом дискусії щодо майбутнього аграрної сфери, під час переговорів в рамках OECD та СОТ. Європейське поняття багатофункціонального сільського господарства є складним і багатогранним (табл.1).

Таблиця 1 - Основний зміст поняття багатофункціонального сільського господарства (M. Svatos, 2006)

Суспільні функції та дії	**Продукція**		**Продукти харчування, сільськогосподарська сировина, біологічні продукти та енергія**
	Суспільні послуги	комерційні	несільськогосподарська виробнича діяльність не промислового характеру та ремесла; прямий продаж; агротуризм та рекреація; відпочинок та оздоровлення; оренда будівель та простору; комунальні послуги та праця; утримання ландшафтів та середовища за оплату; використання відходів та побутових відходів
		некомерційні	- активне збереження середовища та ландшафтів; - вилучення землі з господарського використання; - збереження родючості ґрунтів; - утримання біологічного розмаїття та біоценозів; - охорона пасток та будівель; - підтримка біорозмаїття флори та фауни, місцевих сортів та порід; - моніторинг за біологічним середовищем
	Побічні результати (позитивні)		- пасивна турбота про ландшафти та середовище; - утримання природного потенціалу; - утилізація CO2, інших біологічних та хімічних агентів; - сприяння регіональному розвитку; - збереження культури та способу життя; - збереження зв’язку поколінь та традицій; - виховання та підготовка молоді до праці; - демографічний та соціальний буфер;
	Побічні результати (негативні)		-загроза природним ресурсам небіологічними та хімічними агентами; - загроза біологічним ресурсам через викривлення нормальних умов еволюції (хвороби, пандемії, інфекції); - посилення ерозії, ущільнення ґрунтів, засолення, заболочення тощо; - порушення умов життя тварин і мікроорганізмів, генерація мутацій; - недостатня якість продукції та безпеки продуктів харчування

Приватні виробники, маючи чіткішу підприємницьку орієнтацію, схиляються до обслуговування лише платоспроможних та ідентифікованих суб'єктів, тоді як суспільні суб'єкти господарювання змушені, виходячи із засад демократії та рівних можливостей, обслуговувати усі групи споживачів. Звичайно, впровадження багатофункціонального сільського господарства вимагатиме здійснення певної політики, насамперед заходів щодо організаційно-правового забезпечення та фінансової підтримки. Для прикладу, у Чеській республіці впроваджено такі заходи стимулювання та підтримки: регулятивні (закони про охорону природи, про продукти харчування, про охорону ґрунтів, закон про охорону тварин, водний кодекс тощо); напів-регулятивні (концепції та проекти нормативних актів, стандартів, норм щодо утримання тварин, збереження довкілля, норми так званої доброї сільськогосподарської діяльності), які використовують як критерії при наданні платежів та фінансової підтримки; стимуляційні заходи – інвестиційні орієнтири і критерії компенсацій при залученні до екологічних та екосередовищних; прямі компенсації [4].

Три виміри (екологічний, економічний і соціальний) можуть бути проаналізовані дуже різними, взаємопов'язаними шляхами.

Екологічний вимір може знайти відображення у якості результативного продукту, який залежить від фізичної якості ресурсу на вході в систему і процесів біологічного росту. Деградація ресурсів зумовлює погіршення якості продукту за певний час, зумовлене ерозією, вимоканням, порушенням грунтової структури і схожих фізичних та біологічних явищ. На різних рівнях, зміни клімату чи поява нових пошкоджень рослин та шкідників можуть мати схожий ефект.

Економічний вимір може знайти відображення у вартості продукту. Навіть якщо кількість продукту, який продукує система є сталим упродовж тривалого часу, економічне довкілля може викликати збої у системі цін на товар, зростання затрат чи інших економічних змін.

Соціальний вимір може знайти відображення у здатності систем до адекватної підтримки сільських громад. Сільськогосподарські системи залежні від людських громад та інституцій. Коли стан цих громад погіршується, то і виробництво сільськогосподарської продукції падає. Неефективна аграрна політика, виснажливе використання землі, війни, соціальні кризи і змінені умови праці – це тільки декілька соціальних факторів, що можуть зумовити несталість сільськогосподарських систем. Екологічна (біофізична) сталість сільськогосподарської системи матиме вплив на здатність сталого підтримання соціальної системи. Сталість сільськогосподарської системи інтегровано зображено на рис. 3.

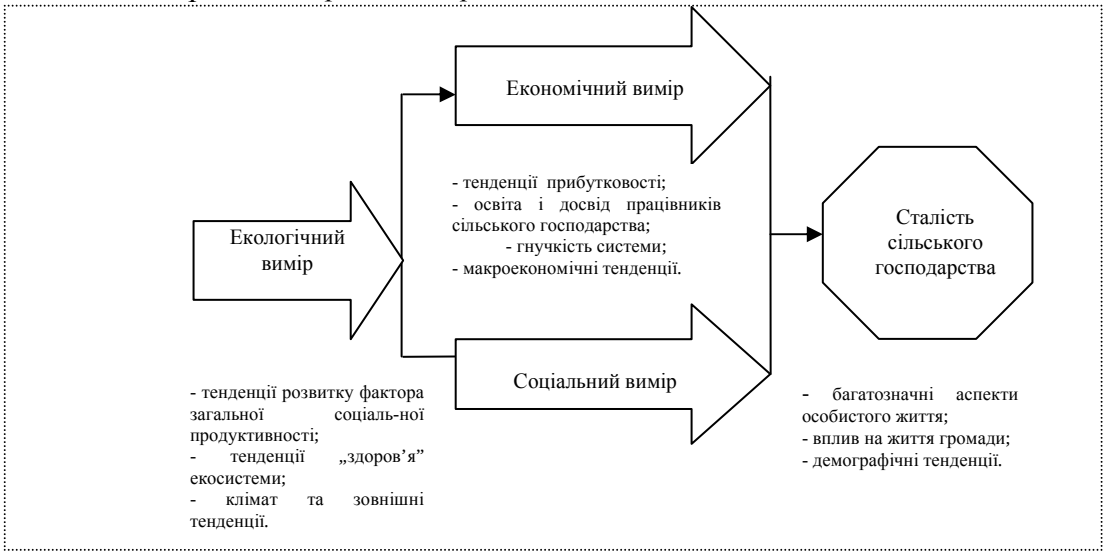


Рисунок – 3. Виміри сталості сільськогосподарської системи

У багатьох країнах реалізують політику щодо впровадження на практиці концепції сталого сільського господарства, для якої характерні обмеження щодо обсягів внесення мінеральних добрив, пестицидів (або навіть повна відмова від використання хімічних засобів), співрозмірність техніки розмірам господарства, відмова від масового промислового тваринництва, наголошення на важливості живого контакту з природою.

Ця практика проявляється у різних формах ведення сільського господарства: екологічній, органічній, біодинамічній, інтегрованій, "low input" та ін., які опираються на дещо відмінне теоретичне підґрунтя, однак усі вони мають важливе значення для екологізації господарської діяльності.

Отже, розвиток сільського господарства може вважатися сталим, якщо, по-перше, забезпечується бажаний рівень виробництва, що задовольняє потреби населення в продуктах харчування, а переробну промисловість – сировиною, по-друге, здійснюється розвиток сільських територій на основі збільшення доходів сільського населення, створення нормальних умов життя на селі, по-третє, зберігається і примножується природний потенціал. Виходячи з цього, ґрунтуючись на системному підході, можна запропонувати наступну класифікацію чинників.

Розглядаючи сталість розвитку, як цільову функцію економічної системи «сільське господарство», все різноманіття чинників, що діють на неї, доцільно підрозділити на дві групи: внутрішні і зовнішні (рис. 4). Природа дії перших обумовлена процесами, що протікають усередині системи, і характером зв'язків між окремими її елементами. Навпаки, вплив іншої групи чинників виявляється як дія середовища, зовнішнього по відношенню до системи. Оскільки сталість сільського господарства має відтворювальний характер, то серед внутрішніх чинників необхідно виділити наступні групи: виробничі, соціально-економічні і соціально-фізіологічні. Перша з них пов'язана безпосередньо з процесом виробництва продовольства і сільськогосподарської сировини для харчової і переробної промисловості. У другу групу включені чинники, що виявляються на стадії розподілу і обміну проведеної продовольчої продукції, в третю – на стадії споживання продуктів харчування [2].

Виходячи з того, що сільське господарство є основним джерелом ресурсів для забезпечення населення продуктами харчування, то головними чинниками є виробничі. Вони можуть бути об'єднані в наступні основні групи: природні, біологічні, організаційно-економічні, технологічні, науково-технічні, екологічні. Оскільки процес сільськогосподарського виробництва зв'язаний з використанням ресурсів природи, то на нього істотну дію надають природні чинники. Кліматичні умови, родючість ґрунтів, наявність і достатність водних ресурсів і інші чинники істотно впливають на врожайність сільськогосподарських культур, продуктивність худоби, трудомісткість і об'єми виробництва продовольчої продукції.

Слід зазначити, що процес розвитку сільського господарства може бути адаптований до дії природних чинників за допомогою підбору відповідних сортів рослин, порід тварин, наукової організації праці. У зв'язку з цим з чинників виробництва слід особливо виділити групу біологічних чинників. До них відносяться: сорти, біостимулятори, біопрепарати і ін., що забезпечують інтенсифікацію біологічних процесів. Оптимальний підбір сортів дозволяє значно понизити навантаження на посівну і прибиральну техніку, зменшити витрати на засоби захисту рослин, підвищити стійкість культури до несприятливих чинників (засусі, виляганню, бур'янам, хворобам і шкідникам і т. д.), істотно збільшити її врожайність. Серед організаційно-економічних чинників, що роблять вплив на стан і сталість розвитку сільського господарства, на нашу думку, основними є: виробничий потенціал сільгосппідприємств, рівень організації виробництва, територіальне розміщення і галузева структура сільського господарства, об'єм і ефективність використання вітчизняних і іноземних інвестицій. Виробничий потенціал характеризується, перш за все, станом основних виробничих

фондів: сільськогосподарських машин, транспортних засобів, сховищ і так далі. Разом з тим останнім часом в сільському господарстві практично не ведеться оновлення основних засобів виробництва, будівництво нових комплексів, не оновлюються засоби механізації трудових процесів. Все це спричиняє нестійке функціонування галузі. У зв'язку з цим висунуті такі важливі чинники, як організація виробництва, розміщення і галузева структура сільського господарства.

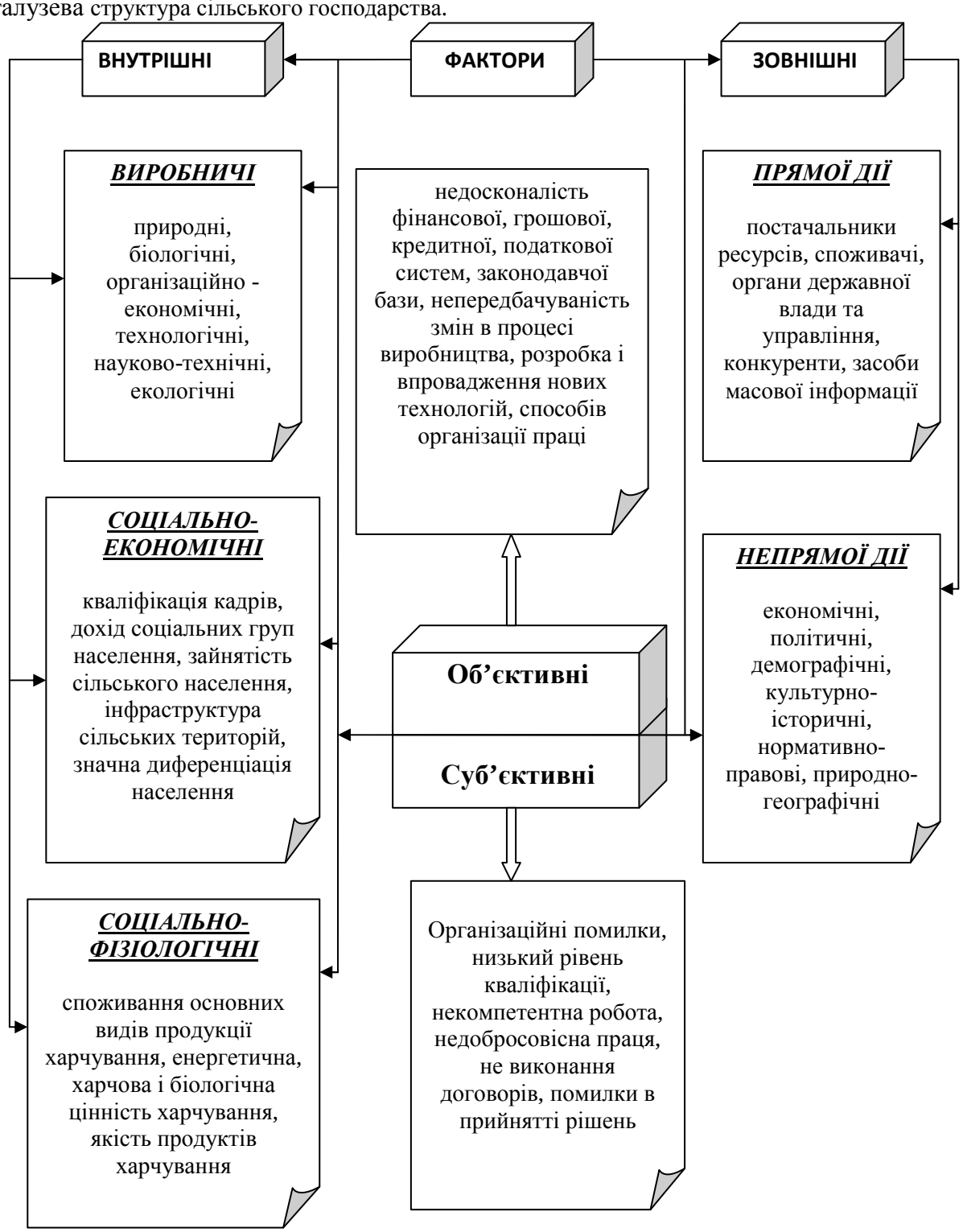


Рисунок – 4. Фактори загострення проблеми сталості розвитку сільського господарства

Інший важливий чинник, який визначає сталість розвитку, – це можливість і умови реалізації продукції. В даному випадку при реалізації продукції сільськогосподарські товаровиробники часто зазнають труднощів, які виникають через

відсутність належної системи заготівельних організацій, низьких закупівельних цін, всезростаючої імпортної експансії на продовольчому ринку. В результаті цього сільськогосподарські підприємства отримують збитки, які з кожним роком все важче покрити. В зв'язку з цим виникає необхідність враховувати чинник розвитку виробничо-економічних зв'язків і взаємин між суб'єктами господарювання, який робить істотний вплив на ефективність і сталість розвитку сільського господарства.

У сучасних умовах дефіциту матеріально-грошових засобів, - підвищується значущість технологічних і науково-технічних чинників. До перших відносяться: насіння, сівозміни, мінеральні і органічні добрива, хімічні засоби захисту рослин від бур'янів, шкідників і хвороб, меліорація, енерго- і ресурсозберігаючі технології; до других: науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи. Проведені дослідження показують, що сільськогосподарські товаровиробники недостатньо приділяють цим чинникам уваги безпосередньо в технологічному процесі. Це стосується, зокрема, організації землеустрою господарств, який в сучасному вигляді не забезпечує економію витрат виробництва і максимальне використання рослинами природного потенціалу місцевості; сівозмін, орієнтованих на широке застосування в агротехніці добрив, гербіцидів, пестицидів, але недостатньо, що використовують для боротьби з бур'янами і хворобами чинника чергування культур в часі і просторі; сукупності технологічних прийомів по обробітку сільськогосподарських культур і змісту тварин і ін. Разом з тим світовий і вітчизняний досвід показує, що енерго- і ресурсозберігаючі технології, забезпечуючи підвищення сталості сільськогосподарського виробництва, дозволяють економити до 25 – 30 % витрат незаповненої енергії, яка може бути додатково збільшена за умови застосування економічних тракторних двигунів.

На вирішення питань збільшення продуктивності галузі і рівня її сталого розвитку істотний вплив робить група чинників соціально-економічного характеру: рівень зайнятості сільського населення, освіти і кваліфікації кадрів, умови функціонування соціальної і інженерної інфраструктури на селі, рівень доходів населення, зокрема сільського, включаючи соціальні пільги і виплати, зміну співвідношення чисельності міського і сільського населення та ін. Всі вони в тому або іншому ступені пов'язані з подоланням відставання села від міста по рівню і умовам життя, вирівнюванням доступу громадян, незалежно від місця їх проживання, до основних бюджетних послуг і соціальних гарантій з фізичною і економічною доступністю продуктів харчування для різних соціально-демографічних груп населення країни і окремих регіонів.

Висновок. Можна зробити висновок, що екологізація сільськогосподарського виробництва має стати пріоритетним напрямом у переході сільського господарства на засади сталого розвитку й відповідати вимогам оптимального поєднання екологічного фактора й економічних інтересів. Сьогодні Україна не повинна стояти осторонь екологічно-орієнтованих процесів трансформації системи аграрного виробництва, що заснована на принципах сталого розвитку. Необхідно переймати багатий досвід міжнародних організацій, Європейського Союзу, а також країн-лідерів із запровадження органічних технологій, як інструменту сталого розвитку сільського господарства.

Список літератури

1. Бережна Ю.С.Сутність сталого розвитку сільського господарства [Електронний ресурс] - http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/uztnu/zapiski/econ/2010_1/Berezhna.html
2. Васильева, Н.К. Факторы обострения проблемы устойчивости развития сельского хозяйства / Н.К. Васильева // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». – 2005. – №1.[Електронний ресурс] - http://www.science.ncstu.ru/articles/econom/14/10.pdf/file_download
3. Кисельов М.М. Методологія екологічного синтезу. Єдність людини та природоохоронних аспектів// Кисельов М.М., Крисаченко В.С., Гардащук Т.В. – К.: Наук. думка. – 1995. – С. 122-123

4. B.Svatos, M. Globalni souvislosci udrzitelneho rozvoje zemedelstvi // Trvale udrzitelny rozvoj agrarniho sektoru – vyzva a rizika. Sbornik z mezinarodni vedecki conference Agrarni Perspektivy XIII, Praha, 2004, p.36-45

В. Невесенко

Научно-методические принципы устойчивого развития сельского хазяйства

Выявлены и систематизированы основные факторы обострения проблемы устойчивости развития сельского хозяйства и осуществлена их классификация по ряду критериев: внутренние (производственные, социально-экономические, социально-физиологические) и внешние прямого и косвенного воздействия.

V. Nevesenko

Scientifically methodical principles of steady development of agriculture

Are revealed and the major factors of an aggravation of a problem of stability of development of an agriculture are systematized and their classification by a number(line) of criteria is carried out: internal (industrial, socio economic, social - physiological) and external direct and indirect influence.

Одержано 15.01.11

УДК 364. 44

О.Д. Осадчий, асп.
Херсонський державний університет

Провідні форми міжкорпоративного співробітництва

В статті визначено та здійснено аналіз провідних сучасних форм міжкорпоративного співробітництва. На цій основі визначено умови, за яких можливою є успішна побудова і реалізації міжкорпоративних відносин, орієнтованих на співробітництво.

корпоративне управління, міжкорпоративні відносини, міжкорпоративне співробітництво, форми ділового співробітництва

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні тенденції розвитку корпоративного управління свідчать про трансформацію підходів до організації партнерських відносин. Це пояснюється бурхливим розвитком мережної економіки і тих форм організації бізнесу, які породжуються нею. Характерною ознакою цих нових форм організації бізнесу є активне використання міжкорпоративних відносин, які орієнтовані на ділове співробітництво. Такі відносини сьогодні перетворюються з джерела опортунізму і загрози на джерело сили і ефективного управління розвитком організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нетривіальні підходи до розвитку корпоративного управління досліджували такі провідні вітчизняні та іноземні вчені, як Г.Ванюрихін, С.Давоскин, А.Манюшис, А.Патюрель, О.Редькін, В.Смольянинов, В.Тарасов, Д.Хомутський, К.Шапошников [1 - 7]. Їхні наукові праці присвячені вивченню окремих інтелектуальних інструментів управління різними формами організації бізнесу.

© О.Д. Осадчий, 2011

4. B.Svatos, M. Globalni souvislosci udrzitelneho rozvoje zemedelstvi // Trvale udrzitelny rozvoj agrarniho sektoru – vyzva a rizika. Sbornik z mezinarodni vedecki conference Agrarni Perspektivy XIII, Praha, 2004, p.36-45

В. Невесенко

Научно-методические принципы устойчивого развития сельского хазяйства

Выявлены и систематизированы основные факторы обострения проблемы устойчивости развития сельского хозяйства и осуществлена их классификация по ряду критериев: внутренние (производственные, социально-экономические, социально-физиологические) и внешние прямого и косвенного воздействия.

V. Nevesenko

Scientifically methodical principles of steady development of agriculture

Are revealed and the major factors of an aggravation of a problem of stability of development of an agriculture are systematized and their classification by a number(line) of criteria is carried out: internal (industrial, socio economic, social - physiological) and external direct and indirect influence.

Одержано 15.01.11

УДК 364. 44

О.Д. Осадчий, асп.
Херсонський державний університет

Провідні форми міжкорпоративного співробітництва

В статті визначено та здійснено аналіз провідних сучасних форм міжкорпоративного співробітництва. На цій основі визначено умови, за яких можливою є успішна побудова і реалізації міжкорпоративних відносин, орієнтованих на співробітництво.

корпоративне управління, міжкорпоративні відносини, міжкорпоративне співробітництво, форми ділового співробітництва

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні тенденції розвитку корпоративного управління свідчать про трансформацію підходів до організації партнерських відносин. Це пояснюється бурхливим розвитком мережної економіки і тих форм організації бізнесу, які породжуються нею. Характерною ознакою цих нових форм організації бізнесу є активне використання міжкорпоративних відносин, які орієнтовані на ділове співробітництво. Такі відносини сьогодні перетворюються з джерела опортунізму і загрози на джерело сили і ефективного управління розвитком організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нетривіальні підходи до розвитку корпоративного управління досліджували такі провідні вітчизняні та іноземні вчені, як Г.Ванюрихін, С.Давоскин, А.Манюшис, А.Патюрель, О.Редькін, В.Смольянинов, В.Тарасов, Д.Хомутський, К.Шапошников [1 - 7]. Їхні наукові праці присвячені вивченню окремих інтелектуальних інструментів управління різними формами організації бізнесу.

© О.Д. Осадчий, 2011

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим слід зазначити, що недостатньо вивченими залишаються соціально-економічна сутність та характерні риси нових підходів до корпоративного управління, зокрема невиправдано мало уваги приділяється вивченню сучасних форм міжкорпоративного співробітництва, які між тим потребують всебічного дослідження, оскільки вони є обов'язковими атрибутами мережної ери.

Метою статті є дослідження провідних сучасних форм міжкорпоративного співробітництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Партнерство передбачає певні права та обов'язки, пов'язані із володінням певним підприємством або зі співпрацею у певних роботах (компаньйонство), тобто воно може реалізуватися як співпраця на договірних засадах об'єднаних спільною метою кількох контрагентів. Формами такої співпраці підприємств можуть бути контрактні відносини, надання фінансових і комерційних послуг на стійкій основі, оренда, у т. ч. франчайзинг, участь у капіталі, підприємницькі мережі тощо. Зарубіжні вчені [1; 2] зазначають, що розвиток подібних форм часто є відповіддю на брак капіталу або примхливе оподаткування й може бути розкритикований з багатьох поглядів; але вони дають змогу швидко утворювати малі підрозділи та об'єднувати їх у більші системи з різними мірами централізації та децентралізації. Це спроба з'єднати в єдиний блок велико- та маломасштабні підприємства, де має місце прояв взаємодії між монополією господарювання і монополією привласнення різних носіїв.

Отже, розглянемо найбільш розповсюджені форми ділового співробітництва:

1. Контрактні міжфірмові відносини. Налаштований на міжфірмові контрактні відносини виробник шукає потенційного покупця продукції, укладає з ним відповідні договори, після чого виготовляє товар. Права та обов'язки потенційного покупця і продавця обумовлюються в контракті. Виходячи з теорії контрактів [], розглянемо інструменти усунення ризиків, умови укладання та узгодження стосунків між учасниками співробітництва щодо виміру транзакційних витрат, а також механізми поділу влади та власності. Теорія контрактів є складовою частиною нової інституціональної економічної теорії, яка формулює логіку організації бізнес-процесів як проблему укладання контракту між учасниками відповідно до розподілу транзакційних витрат. Контракти можна розподіляти на групи залежно від багатьох критеріїв. Один з них – точність та однозначність обговорення умов та фіксування. За цим критерієм виділяють три базові види контракту [3; 4]:

- експліцитні (явні) договірні стосунки, в яких всі умови точно та недвозначно оговорені;
- імпліцитні (неявні) договірні стосунки охоплюють ті умови контракту, які не можуть бути оговорені однозначно, але виконуються контрагентами;
- контракти змішаного типу.

2. Стійкі відносини щодо надання фінансових і комерційних послуг. Надійно гарантовані відносини з партнерами дають змогу підприємству чіткіше бачити і планувати свою перспективу, системно досягати очікуваних результатів. Найпоширенішими такими послугами є кредитна лінія – форма кредиту, за якої банк надає клієнтові змогу позичати фінансові засоби в межах установленого ліміту протягом встановленого терміну (часу дії кредитної лінії); овердрафт – особлива форма надання короткотермінового кредиту клієнтові банку, якщо величина платежу перевищує залишок коштів на рахунку клієнта.

3. Оренда, франчайзинг. Певні вигоди для підприємства передбачає оренда – надання майна на певний строк у певне користування. Однією із стратегічно вигідних форм її є франчайзинг – форма поєднання переваг крупного і малого бізнесів, за якої материнська компанія (франчайзер) зобов'язується забезпечувати мале підприємство (франчайзі) своїми засобами індивідуалізації (фірмовий, товарний знаки), а також товарами, технологіями бізнесу, рекламою, інформацією.

4. Участь у капіталі. Ця форма ділового партнерства передбачає володіння однією фірмою частиною капіталу іншої фірми, що є одним з найефективніших способів координації ділових відносин. Найрозвиненішими формами участі у капіталі є:

- холдинг – система економічних відносин, за якої компанія володіє контрольними пакетами акцій інших компаній з метою управління і контролю їх діяльності. Підприємства, що входять у холдинг, мають юридичну і господарську самостійність з питань, які не належать до функцій холдингу. Інтеграція компаній у складі холдингу здійснюється на вертикальній і горизонтальній основах. За вертикальної інтеграції головна компанія об'єднує в межах холдингу фірми-постачальники і фірми-клієнти, внаслідок чого вони одержують гарантію постійних і стабільних поставок сировини, капіталу, робочої сили, регулюють витрати на придбання потрібних економічних ресурсів. За горизонтальної інтеграції відбувається об'єднання підприємств, не зв'язаних системою відносин «постачальник – споживач». Особливо поширена вона у фінансовій сфері, де в межах холдингу можуть бути об'єднані банки, страхові, рієлторські (операції з нерухомості), інвестиційні, промислові та інші підприємства;

- картель — це договірна форма об'єднання суб'єктів господарювання, учасники якої укладають угоду про регулювання обсягів виробництва продукції, надання послуг або виконання робіт, про поділ ринків збуту та джерел сировини, наймання робочої сили, установлення рівня заробітної плати та соціальних гарантій для працюючих, про умови продажу та строки платежів тощо;

- трест — форма об'єднання суб'єктів господарювання, за якої всі підприємства, що об'єднуються, втрачають свою комерційну та виробничу самостійність, підпорядковуються єдиному органу управління. Ця форма об'єднання історично виникла в США у другій половині XIXст. І набула значного поширення. Юридично утворення тресту означає передання контролю над раніше незалежними підприємствами у формі контрольного пакета акцій або особливого довірчого сертифіката іншому суб'єкту господарської діяльності — засновнику тресту або групі засновників – так званій довірчій раді. При цьому може досягатися величезна концентрація капіталу, яка дає змогу проводити в межах об'єднаних у трест підприємств єдину економічну та технічну політику;

- синдикат – це об'єднання суб'єктів господарювання, у якому розподіл замовлень на закупівлю сировини та реалізацію виготовленої продукції здійснюється через єдину мережу постачання та збуту. У синдикаті централізується уся комерційна діяльність учасників, включаючи визначення цін, обсягів поставок тощо. При цьому юридична та виробнича самостійність підприємств, що входять до синдикату, зберігається, а комерційна – втрачається. У нашій країні синдикати існували в роки НЕПу. Це були об'єднання промислових трестів з метою централізації оптового збуту продукції, закупівлі сировини та планування торговельних операцій. У 30-ті роки синдикати були ліквідовані, а на їх основі створені промислові та виробничі об'єднання.

5. Консорціум — об'єднання суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм (підприємств, об'єднань, банків, організацій тощо) на основі тимчасової угоди щодо спільної діяльності з метою здійснення єдиного проекту або проведення великих фінансових операцій. Це одна з форм об'єднання виробничого та банківського капіталів. Консорціуми виникли у фінансово-кредитній сфері як договірні банківські об'єднання (національні й міжнародні). У країнах з розвинутою економікою консорціуми створюються як міжнародні об'єднання суб'єктів господарської діяльності для реалізації великих проектів у будівництві, для освоєння родовищ корисних копалин, розв'язання складних науково-технічних завдань. Учасниками консорціумів можуть бути як приватні, так і державні підприємства й організації. За умов високих темпів розвитку НТП консорціуми можуть створюватися в нових перспективних галузях не лише для об'єднання капіталів, а й для проведення спільних наукових досліджень. При утворенні консорціумів його учасники повністю зберігають свою самостійність. Але в тій частині спільної діяльності, яка стосується реалізації цілей консорціуму, вони підпорядковані спільно створеному органу управління. Консорціум

є ефективним засобом вирішення великих народногосподарських завдань. Після виконання поставленого завдання консорціуми припиняють свою діяльність або перетворюються в інший вид договірного об'єднання. За межами консорціуму його учасники залишаються конкурентами.

6. Концерн — найбільш поширена форма об'єднань, учасники якої мають обмежену самостійність, єдину власність, єдину систему управління та контролю. Концерн як самостійний суб'єкт господарювання має спеціальний апарат управління (дирекцію), якому підпорядковані всі підприємства, що входять до концерну. Інколи замість дирекції як керівний орган створюється спеціальне товариство — так звана холдинг-компанія, учасники якої володіють контрольним пакетом акцій різних підприємств – членів концерну. У світовій практиці спочатку в концерни об'єднувались переважно підприємства однієї галузі промисловості, що дістало назву горизонтального комбінування (інтеграції). З середини XX ст. утворення концернів стало відбуватися за принципом диверсифікації виробництва, коли один концерн став об'єднувати підприємства різних галузей економіки, наприклад промисловості, транспорту, банківські й страхові компанії тощо. Сучасним концернам притаманний інтернаціональний характер діяльності. Прагнучи підвищити конкурентоспроможність своїх товарів, концерни відкривають свої довірчі компанії в інших країнах, здійснюють їх інвестування, створюючи у такий спосіб підприємства з іноземними інвестиціями та іноземні підприємства. Діяльність таких концернів має досить високий рівень спеціалізації та кооперування виробництва, коли деталі одного виробу виготовляються на багатьох підприємствах, які часто перебувають у різних країнах.

7. Фінансово-промислові групи (ФПГ). З метою забезпечення виробничих, фінансових та інших інтересів багатьох підприємств створюються фінансово-промислові групи – об'єднання виробничих, торгових підприємств із кредитно-банківськими установами з наступною трансформацією їх у багатогалузеві господарські системи зі спільною економічною стратегією. Базою для формування ФПГ найчастіше є історичні зв'язки між підприємствами-постачальниками і споживачами продукції. Створення їх відбувається у формах кредитних відносин (спеціальні умови кредитування); володіння акціями і системи участі; особистої унії (функціонування мережі директоратів поєднує особисті і корпоративні інтереси, координує дії); розрахункових операцій і ведення поточних рахунків через банки великих компаній. Участь у ФПГ відкриває простір підприємствам для нагромадження капіталу, утримання та оздоровлення збиткових підприємств, оптимізації ціноутворення.

8. Підприємницькі мережі. Для зниження ефекту невизначеності зовнішнього середовища підприємства можуть використовувати, крім контрактів, таку форму взаємодії, як підприємницькі мережі – система економічних відносин взаємозацікавлених підприємств на основі довіри і гнучких форм співробітництва. Перевагами мереж є оперативне поширення і створення нової актуальної інформації, прискорення впровадження нововведень, розподіл ризику між учасниками мереж.

9. Тимчасові форми міжкорпоративного співробітництва. Створюють їх для реалізації спільного підприємницького проекту, об'єднання і використання порівняльних переваг підприємств, що вступають у співробітництво. Тимчасові об'єднання відрізняються від підприємницьких мереж більшою конкретністю і визначеністю цілей спільної діяльності, яка набуває стратегічного характеру. Економічний ефект від спільних дій пов'язаний не просто з економією на витратах, а з таким об'єднанням їх витрат, яке обумовлює інноваційні результати: створення технологічних новинок на рівні стандартів; вихід на нові ринки; запровадження сучасних методів і форм організації праці тощо [4; 6].

Формування ефективних міжкорпоративних відносин, в основі яких перебуває ділове співробітництво, є наслідком довгострокової та цілеспрямованої роботи. Цей процес можна вважати своєрідною, відносно самостійною стратегією, що розкриває культуру управління. Про її значущість, складність і різновекторність свідчить досвід провідних корпорацій, компаній, фірм. Ми погоджумось з тим, що успішне здійснення цієї стратегії можливе за умов [5; 7]:

• ставлення до співробітництва як до особистої справи, адже партнерські відносини формують люди, а не компанії;

• готовність менеджерів до ідеї співробітництва в додатковий час;

• взаємоповаги і довіри партнерів;

• здобуття вигід від співробітництва з обома партнерами, а тому кожен з них має бути готовим чимось пожертвувати;

• досконалого відпрацювання у договірній основі усіх аспектів співробітництва;

• врахування під час співробітництва змін на ринку і у внутрішніх середовищах партнерів;

• обов'язковості однакових очікувань від співробітництва партнерів (якщо один задоволений, а інший – ні, партнерству загрожує фіаско);

• дружніх відносин партнерів;

• обов'язковості поваги до інших культур (ментальних, духовних, корпоративних тощо);

• обов'язковості врахування інтересів партнерства;

• якщо співробітництво на початку має тактичну мету, але з часом може набути стратегічного значення;

• спільного відзначення досягнутого успіху у співпраці.

Внесок цих умов є інтерпретацією правил партнерських відносин, які сформулював президент японського відділення компанії McKinsey & Co. Та жоден набір правил не може передбачити всіх особливостей міжкорпоративного співробітництва підприємств на внутрішньому і зовнішньому ринках. Тільки всебічне усвідомлення власних ділових інтересів та інтересів партнера, чітке формулювання умов співробітництва, ділова самоповага і повага до партнера, врахування всіх культурних і особистісних особливостей взаємодії, обопільна гнучкість і здатність до маневру, діловий такт і дотримання вимог ділової етики здатні забезпечити пошук продуктивних рішень, організацію ефективних дій на всіх етапах і у всіх ситуаціях співробітництва.

Висновки і перспективи подальших розробок. Наприкінці зазначимо, що традиційне управління вже намагалося вирішувати проблему проектування ефективних партнерських відносин. На етапі зародження постіндустріального суспільства та розпаду держав-метрополій це питання було вирішено авторитарно. Проте, сьогодні утворились і можуть ефективно використовуватись нові форми міжкорпоративного співробітництва: підприємницькі мережі (пули, корнери, ринги), фінансово-промислові групи, адхкративні (тимчасові форми), концерни, консорціуми, стратегічні альянси, холдинги, франчайзінг, контрактні відносини.

Їх характерними рисами ми вважаємо: динамічність, мобільність, пріоритетну орієнтованість на задоволення потреб клієнта, медіацію, креативність, віртуалізацію, мережевий характер взаємозв'язків, широке використання технології коучингу.

Такі риси вказують на необхідність подальшого вивчення цих форм співробітництва. Отже, в перспективі можна прогнозувати зростання наукових праць, присвячених проблемам ефективного впровадженя сучасних форм міжкорпоративного співробітництва.

Список літератури

1. Ванюрихин Г.И. Креативный менеджмент/ Г.И.Ванюрихин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. - №2. - С. 14 – 17.
2. Давоскин С. Время креакратии, или креативные технологии как ближние рубежи переходных рынков/ С.Давоскин // Экспертно-консалтинговый клуб «Креон». – 2003. – С. 37 – 42.
3. Корпоративне управління організаційним розвитком: креативні засади: [монографія] / М.М.Адамкович, Я.П.Квач, К.С.Шапошников. – Ізмаїл: СМИЛ, 2008. – 272 с.
4. Креативне корпоративне управління: [монографія] / К.С.Шапошников; Херсонський державний університет. – Херсон: Видавництво ХДУ, 2010. – 256 с.
5. Тарасов В. Виртуальное предприятие как эффективная форма организации внешнеэкономической деятельности / А. Манюшис, В. Смольянинов, В. Тарасов // Проблемы теории и практики управления. – 2003. - №4.- С. 27-31.
6. Сучасні стратегії та технології корпоративного управління: [монографія] / О.С. Редькін, В. Реген, Н.А. Хрущ. – Одеса: „Евен", 2004. – 216 с.

7. Хомутский Д. Управление идеями: как организовать процесс / Д.Хомутский // Управление компанией. – 2005. - №8. – С. 27 - 35.

А.Осадчий

Ведущие формы межкорпоративного сотрудничества

В статье определены и проанализированы ведущие формы межкорпоративного сотрудничества. На этом основании определены условия, при которых возможным является успешное построение и реализация межкорпоративных отношений, ориентированных на сотрудничество.

A. Osadchiy

The leading forms of inter-enterprise cooperation

The paper identified and analyzed the leading forms of inter-enterprise cooperation. On this basis the conditions under which the possible is the successful creation and implementation of inter-corporate relationship-oriented cooperation.

Одержано 23.03.11

УДК 332.142.4

Л.О. Гришина, доц., канд. екон. наук, Г.В. Єфімова, доц., канд. екон. наук, Н.В. Гришина, магістрант
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

Оцінка економічного потенціалу регіону при формуванні стратегії його розвитку

В статті розглянуто науково – практичні аспекти формування і оцінки економічного потенціалу регіону. Проаналізовані основні складові економічного потенціалу Миколаївської області, серед яких визначено виробничий, трудовий, фінансовий, інвестиційно–інноваційний потенціал. Доведена необхідність оцінки економічного потенціалу регіону при визначенні стратегічних напрямів його розвитку.
регіон, розвиток, економічний потенціал, інвестиційний потенціал, інноваційний потенціал, трудовий потенціал, оцінка, формування

Сучасні події в Україні актуалізують питання вибору стратегії подальшого розвитку як країни в цілому, так і окремих її регіонів. Але ж яким би не був вибір, до змін країна підійде з конкретно існуючими ресурсами та економічним потенціалом. За рахунок саме ефективного використання ендогенних ресурсів та потенціалів регіонів можливе економічне піднесення держави і збільшення її конкурентоспроможності. На жаль, за інтегральним показником групи Світового банку - індексом конкурентоспроможності економіки, що враховує рівень освіти, якості життя, розвиток ринкової інфраструктури, рівень інноваційної активності, тощо Україна у 2008р. знаходилась на 86-му місці зі 104 країн. Для того щоб економічно вірно розпорядитися ресурсним потенціалом потрібно чітко знати його кількісну наявність. Таким чином, підвищення ефективності використання економічного потенціалу окремих регіонів обумовлює необхідність його кількісного та якісного виміру та оцінки, що сприятиме формуванню стратегії економічного розвитку регіону.

Над питаннями оцінки економічного потенціалу регіону працювали вчені в різні історичні періоди. Серед них можна виділити Б.М. Мочалова, О.Ф. Балацького, О.М. Тищенко, М.А. Хвесика, Л.М. Горбача, П.П. Пастушенко, Д.В. Клинового, Т.В. Пепу,

© Л.О. Гришина, Г.В. Єфімова, Н.В. Гришина, 2011

7. Хомутский Д. Управление идеями: как организовать процесс / Д.Хомутский // Управление компанией. – 2005. - №8. – С. 27 - 35.

А.Осадчий

Ведущие формы межкорпоративного сотрудничества

В статье определены и проанализированы ведущие формы межкорпоративного сотрудничества. На этом основании определены условия, при которых возможным является успешное построение и реализация межкорпоративных отношений, ориентированных на сотрудничество.

A. Osadchiy

The leading forms of inter-enterprise cooperation

The paper identified and analyzed the leading forms of inter-enterprise cooperation. On this basis the conditions under which the possible is the successful creation and implementation of inter-corporate relationship-oriented cooperation.

Одержано 23.03.11

УДК 332.142.4

Л.О. Гришина, доц., канд. екон. наук, Г.В. Єфімова, доц., канд. екон. наук, Н.В. Гришина, магістрант
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

Оцінка економічного потенціалу регіону при формуванні стратегії його розвитку

В статті розглянуто науково – практичні аспекти формування і оцінки економічного потенціалу регіону. Проаналізовані основні складові економічного потенціалу Миколаївської області, серед яких визначено виробничий, трудовий, фінансовий, інвестиційно–інноваційний потенціал. Доведена необхідність оцінки економічного потенціалу регіону при визначенні стратегічних напрямів його розвитку.
регіон, розвиток, економічний потенціал, інвестиційний потенціал, інноваційний потенціал, трудовий потенціал, оцінка, формування

Сучасні події в Україні актуалізують питання вибору стратегії подальшого розвитку як країни в цілому, так і окремих її регіонів. Але ж яким би не був вибір, до змін країна підійде з конкретно існуючими ресурсами та економічним потенціалом. За рахунок саме ефективного використання ендогенних ресурсів та потенціалів регіонів можливе економічне піднесення держави і збільшення її конкурентоспроможності. На жаль, за інтегральним показником групи Світового банку - індексом конкурентоспроможності економіки, що враховує рівень освіти, якості життя, розвиток ринкової інфраструктури, рівень інноваційної активності, тощо Україна у 2008р. знаходилась на 86-му місці зі 104 країн. Для того щоб економічно вірно розпорядитися ресурсним потенціалом потрібно чітко знати його кількісну наявність. Таким чином, підвищення ефективності використання економічного потенціалу окремих регіонів обумовлює необхідність його кількісного та якісного виміру та оцінки, що сприятиме формуванню стратегії економічного розвитку регіону.

Над питаннями оцінки економічного потенціалу регіону працювали вчені в різні історичні періоди. Серед них можна виділити Б.М. Мочалова, О.Ф. Балацького, О.М. Тищенко, М.А. Хвесика, Л.М. Горбача, П.П. Пастушенко, Д.В. Клинового, Т.В. Пепу,

© Л.О. Гришина, Г.В. Єфімова, Н.В. Гришина, 2011

О. Климахіну та ін. Серед науковців, які приділили значну увагу дослідженню економічного потенціалу окремих суб'єктів господарювання, слід виділити таких як Лапін Є.В., Мних Є.В., Митрофанов Г.В., Мец В.О., Краснокутська Н.С., Кравченко Г.О., Барабаш Н.С., Большакова О.Ю., Чумаченко М.Г.

Не дивлячись на те, що питанням складових та виміру економічного потенціалу регіонів присвячено багато праць та існує безліч підходів остаточної згоди між науковцями та економістами – практиками не досягнуто. Тому виникає необхідність більш детального вивчення різних підходів до виміру та оцінки економічного потенціалу регіону та розробці нових, що відповідають сучасним процесам в економічній системі.

Насамперед, виникає необхідність в уточненні самого поняття «регіон». Нормативно-правове визначення терміну «регіон» дає Закон України [1], де «регіон» – це територія Автономної Республіки Крим,області, міст Києва та Севастополя. Якщо розглядати існуючі в економічній літературі основні підходи до визначення поняття «регіон» , то в більш узагальненому вигляді регіон – це територіально-цілісна частина країни, яка відрізняється своєрідністю природного середовища, що зумовлює тип та структуру економіки, і характеризується своєрідним співвідношенням різних галузей господарства, глибокими та різноманітними зв'язками між ними, закінченим циклом відтворення, спільними рисами історичного розвитку, виробничими навиками, соціально-культурними традиціями населення, функціональними особливостями (спеціалізацією), які виділені за сукупністю цих ознак в адміністративну одиницю та підсистему соціально-економічного комплексу країни.

Отже, регіон являється досить складним об'єктом управління. На нашу думку, регіон не можна розглядати тільки як просту сукупність господарських об'єктів, як територію з певними природними і соціальними умовами. Він являє собою вузол соціально-економічних процесів і його збалансований і динамічний розвиток значною мірою визначає оптимальне функціонування всієї господарської системи в цілому.

Взагалі, термін „потенціал" латинського походження та має тлумачення – „міць, сила". У загальному значенні зміст терміна розкривається як „ступінь потужності в якому-небудь відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь". Спроби вирішення проблеми оцінки потенціалу на рівні країни, галузі та підприємства призвели до появи різноманітних визначень. Враховуючи аспекти нашого дослідження, зазначимо, що економічний потенціал регіону – це сукупна здатність наявних у межах регіону економічних ресурсів забезпечити виробництво максимально можливого обсягу матеріальних благ і послуг, що відповідають потребам суспільства на даному етапі його розвитку. Він виступає складовою всього ресурсного потенціалу регіону. Величина економічного потенціалу визначається кількістю та якістю економічних ресурсів, що маються в наявності, та можуть бути залучені до суспільного виробництва, а також умовами, що забезпечують їх ефективне використання.

Економічний потенціал доцільно розглядати як систему, що складається з певної кількості складових, зокрема:

- інвестиційний потенціал - кількісно характеризується існуючими та перспективними обсягами інвестицій, що надходять (чи можуть надійти) в регіон для простого та розширеного відтворення засобів виробництва, а також обсяг інвестиційних ресурсів які витрачаються на історико-культурні та екологічні цілі (програми), оскільки останні створюють передумови для розвитку туристично-рекреаційного напрямку господарювання;

- інноваційний потенціал характеризується рівнем розвитку науки та технології на підприємствах регіону, їх галузевою специфікою, кількістю науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок, які впроваджуються чи можуть бути впроваджені з метою розвитку інфраструктури регіону чи її окремих складових;

- виробничий потенціал - характеризується загальною кількістю засобів виробництва, розташованих у регіоні, досягнутим рівнем продуктивності існуючих засобів виробництва, а також ступенем їх зносу та можливістю їх використання (завантаження);

- трудовий потенціал - характеризується соціально-демографічними, освітньо-кваліфікаційними та культурно-релігійними показниками населення регіону, також, значною мірою визначається досягнутим рівнем продуктивності праці;

Кожний з зазначених складових характеризується певною величиною та якісним станом відповідних видів економічних ресурсів. Виокремлення запропонованих складових потенціалу регіону обумовлюється, на нашу думку, тим фактом, що регіональний розвиток має будуватися на принципах соціально-економічної рівноваги та взаємопідтримуючого росту. Оцінка наявного економічного потенціалу регіону слугує пігрунттям вибору напрямів його стратегічного розвитку , а ефективне використання залежить від правильно сформованого організаційно – економічного механізму регіонального розвитку (рис. 1).

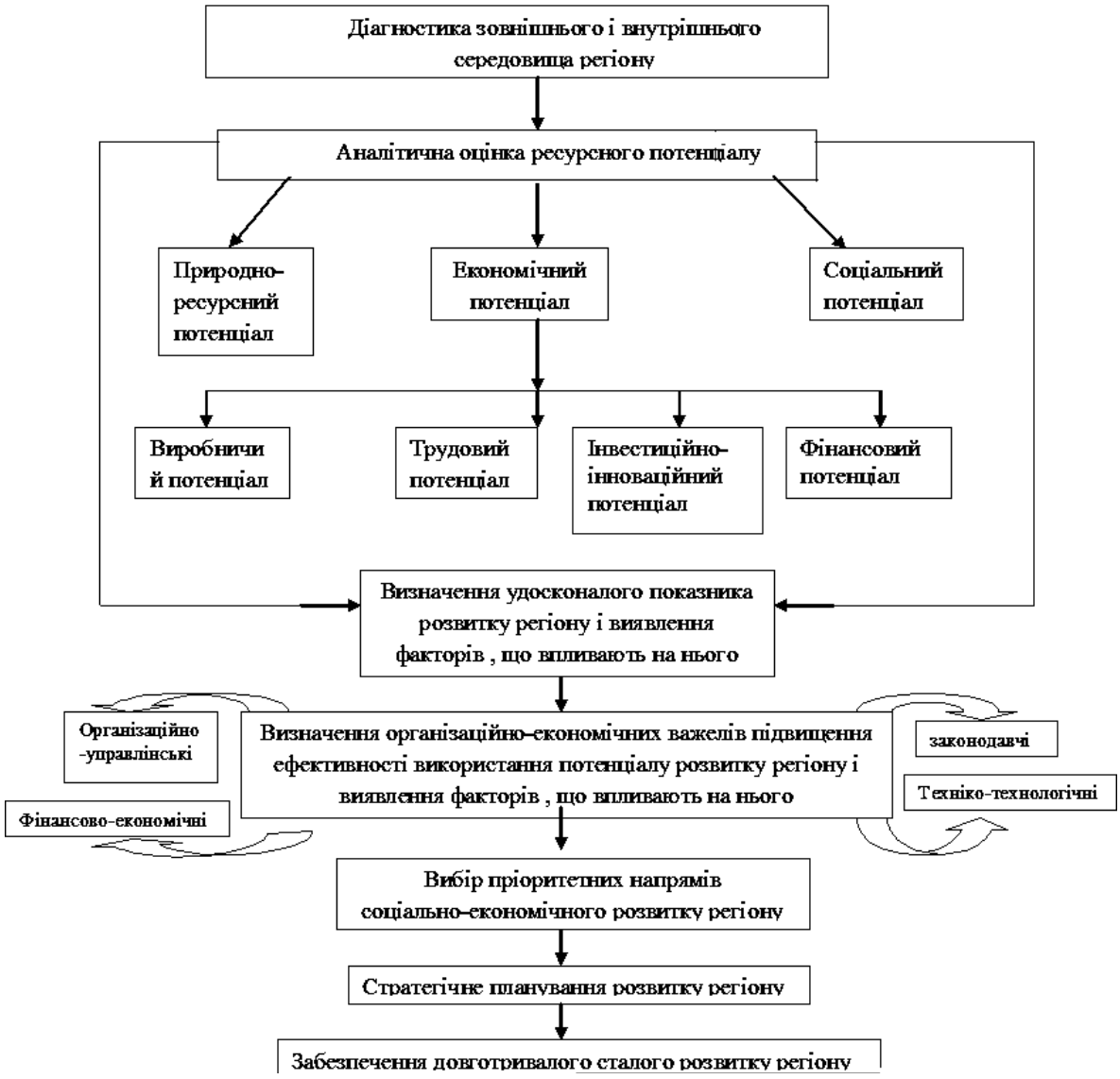


Рисунок 1 - Схема забезпечення сталого розвитку регіону на основі оцінки і використання його ресурсного потенціалу

Дослідження впливу складових потенціалів на величину економічного потенціалу в цілому можливо тільки з урахуванням спільної дії потенціалів одного

рівня. Ці властивості економічного потенціалу як системи особливо важливі при розробці методології його економічної оцінки і складових його елементів: виробничого, трудового, фінансового, інвестиційно - інноваційного потенціалів.

З переходом України до ринкових відносин змінилися підходи до оцінки економічного потенціалу. Але існують класичні підходи. Серед них ресурсний підхід до визначення економічного потенціалу як економічної оцінки окремих видів ресурсів: землі, води, лісу, корисних копалин. О.Ф. Балацький при розгляді структури економічного потенціалу виділяє в його складі активну та пасивну частини в залежності від ступеня залучення в господарський оборот. Активна частина економічного потенціалу являє ресурси, які на момент обліку залучені в економічну діяльність, пасивна частина представлена економічними ресурсами, які є наявними, врахованими, але не задіяні в державному обороті [1]. Він пропонує оцінювати економічний потенціал території як визначення його розміру у вартісному виразі активної частини. Так, запропоновані ним показники дозволяють виявити та оцінити резерви економічної системи території, а також оцінити економічну ефективність витрат у відтворенні економічного потенціалу та його елементів, але складним залишається інформаційне забезпечення оцінки економічного потенціалу регіонів через велику кількість показників.

За Д.В. Клиновим та Т.В. Пепою економічний потенціал країни за рік визначається як сума наступних складових: економічний потенціал (сукупна продуктивність) використаних потужностей загально ресурсного комплексу; економічний потенціал ресурсів, не використаних в даному році для потреб суспільного виробництва; додаткові нові потужності, освоєні за рік і використані в суспільному виробництві. Здійснення такого розрахунку регіонального економічного потенціалу є достатньо складним завданням, що обумовлено обмеженими можливостями регіональної статистики [7].

Ще одним поглядом на проблему вимірювання економічного потенціалу є методика оцінки економічного потенціалу регіону Климахіної О.М., яка пропонує розглядати різницю між об'ємами виробництва у період підйому та спаду як потенціал, використовуючи ланцюжок складових елементів: товар – група товарів – підприємство – регіон. Запропонований метод дозволив визначити рівень розвитку виробничих сил та пріоритетні напрями господарської діяльності по регіонах. Недоліком його є те, що він враховує тільки виробничу складову економічного потенціалу [8].

Методику інтегральної оцінки ефективності використання економічного потенціалу регіону розробив О.М. Тищенко. В основу цього методу покладені розрахунки впливу різних ознак інвестиційного, інноваційного, природно-ресурсного та трудового потенціалів на інтегральної оцінки ефективності використання ЕПР, що ґрунтується на використанні методів таксономічного аналізу та моделі еластичності. Після вивчення цього методу можна сказати, що він достатньо складний та потребує спеціальних знань у математиці. Але результати його застосування є достатньо переконливими [10].

Для рішення проблеми оцінки окремих локальних потенціалів можна запропонувати два методи: метод виробничих функцій і метод факторів виробництва. Відповідно до методології, що представлена у теорії факторів виробництва і розроблена Ж.Б.Сеєм, у створенні вартості беруть участь фактори виробництва – труд, земля і капітал. Вони є джерелами доходів суспільства: заробітна платня, рента і прибуток.

У результаті виконаного дослідження з відомих методів оцінки складових елементів економічного потенціалу регіону було відібрано методи, адаптовані до наявних на сьогоднішній день офіційних статистичних даних Держкомстату України. Використовуючи науково-методичні основи оцінки економічного потенціалу на регіональному рівні, проведемо таку оцінку Миколаївської області за окремими складовими її потенціалу (табл.1).

Таблиця 1 - Динаміка основних складових економічного потенціалу Миколаївської області

Показники	2007р.	2008р.		2009р.	
	Сума	Сума	у % до попереднього року	Сума	у % до попереднього року
Валовий регіональний продукт, млн. грн.	14767	19410	131,4	20336	104,7
Виробничий потенціал					
Засоби виробництва, млн.грн.	62256	68061	109,3	69354	101,8
Продукція промисловості, млн.грн.	11899	15018	126,2	16879	112,4
Продукція сільського господарства, млн. грн.	1903	3400	178,6	3408	100,23
Імпорт товарів і послуг, млн. дол. США	569	963	169,2	825	85,6
Інвестиційно – інноваційний потенціал					
Інвестиції в основний капітал, млн.грн	3699	4333	117,1	4022	92,8
Прямі іноземні інвестиції в область, млн. дол..США	113,0	136,8	121,0	161,8	118,3
Обсяг науково-технічних робіт, виконання власними силами, млн.грн.	209,7	272,2	129,8	372,1	136,4
Загальний обсяг інноваційних витрат у промисловості, млн. грн.	240,9	342,0	141,9	426,3	124,6
Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн.грн. -що є новою для ринку -що є новою для піприємства	 42,9 17,9	 125,2 49,2	 291,8 274,8	 451,7 62,4	 360,7 126,8
Трудовий потенціал					
Чисельність економічно активного населення, тис.осіб	597,6	598,2	100,1	590,0	98,6
Усього зайнято населення, тис.осіб	547,1	548,5	100,2	535,2	97,6
Кількість зареєстрованих громадян, не зайнятого трудовою діяльністю,осіб	21993	26488	120,4	17950	67,7
Потреби підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць,осіб	2724	1685	61,8	1031	61,2
Середньорічна кількість найманих працівників, осіб	271189	267581	98,6	250773	93,7
Середньомісячна номінальна та реальна заробітна плата найманих працівників, грн.	1202	1621	134,8	1806	111,4
Оборотні активи, млн. грн.	16574	21573	130,2	25601	118,7
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування -прибуток, млн..грн. -збиток,млн..грн.	 2140 593	 2239 1644	 104,6 277,2	 2596 1581	 115,9 96,1
Наявний доход населення, млн. грн.	15010	15148	108,2	15860	104,7

Миколаївська область – один з високорозвинених індустріальних регіонів України. В області налічується 19 адміністративно-територіальних районів та 5 міст обласного значення . В загальнодержавному поділі на частку промислового комплексу області припадає 2,5% реалізованої промислової продукції. В обсязі галузей виробництва України питома вага виробництва електроенергії області відповідно займає 3,1%, металургійного виробництва та виробництво металевих виробів – 2,3%, машинобудування – 5,1%, легкої промисловості – 7,1%, харчової промисловості – 3,5 %. Основу виробничого потенціалу складає багатогалузевий промисловий комплекс, для якого характерна висока концентрація підприємств в південному (суднобудування, машинобудування, кольорова промисловість) та північному регіонах (електроенергетика, машинобудування).

Трудовий потенціал характеризується єдністю кількісних і якісних ознак, динаміка яких свідчить про нестабільну ситуацію на ринку праці області і має негативну тенденцію. На 1 січня 2010р. в області, за оцінкою, проживало 1189,5 тис. осіб, з них 804,7 тис. осіб мешкало в міських поселеннях, 384,8 тис. осіб – у сільській місцевості. Чисельність наявного населення упродовж 2009р. зменшилась на 6,3 тис. осіб, що у розрахунку на 1000 жителів становило 5,3 особи. Загальне скорочення населення відбулось, головним чином, за рахунок природного скорочення, яке становило 5,6 тис. осіб (4,7 особи на 1000 жителів), зафіксовано і міграційне скорочення – 0,7 тис. осіб (0,6 особи на 1000 жителів). Чисельність економічно активного населення області скоротилася на 8,2 тис.осіб.

Прискорити економічний розвиток області можливо на основі зростання її інвестиційно – інноваційного потенціалу. У 2009 р підприємствами і організаціями всіх форм власності освоєно 4022 млн.грн. інвестицій в основний капітал, що на 8% менше , ніж в попередньому періоді. Позитивною є динаміка інноваційного забезпечення розвитку регіону , проте в 2009 р. частка підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність становить лише 13%, а питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі продукції області становила тільки 3%.

Слід відзначити, що розвиток регіону значною мірою також визначається і рівнем насичення економічними об’єктами і зв’язками : чим більше таких об’єктів і чим тісніше зв’язки між ними , тим вища його здатність формувати позитивні синергетичні ефекти.

Отже, оцінка економічного потенціалу та виявлення шляхів і засобів активізації його використання належить до найважливіших вихідних пунктів при вирішенні регіональних соціально-економічних проблем розвитку. Чим більшим економічним потенціалом і більш високим інтегральним рівнем його використання характеризується регіон, тим стабільнішим повинно бути соціально-економічне становище даного регіону.

Формування і реалізація стратегії регіонального соціально-економічного розвитку має ґрунтуватися на найкращих з позиції ефективного рішення соціально-економічних задач регіону варіантах використання природних, трудових, фінансових та інших ресурсів, структури та просторової організації усіх компонентів виробничо-економічної системи регіону, його зовнішніх та внутрішніх зв’язків при умові ефективного використання потенційних можливостей. Таким чином, раціоналізація економіки регіонів, що здійснюється на основі стратегічного управління, повинна бути спрямована на вирішення конкретних задач регіонального розвитку за допомогою ефективного використання економічного потенціалу регіону.

Список літератури

1. Бондаренко Л.М. Природно – ресурсний потенціал регіону, його суть та структура: матеріали всеукр. наук. конф. молодих учених, (Умань, 21-22 лютого 2007 р.) /Л.М. Бондаренко. – Умань: УДАУ, 2007. – С. 166-167.
2. Законодавство України // http:// www.rada.gov.ua.

3. Гуменюк Ю. П. Передумови розвитку туризму в Україні // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Зб. наук. праць. Вип. 6 (XLIV) НАН України. ІРД – Львів, 2003. – С. 224–228.
4. Жулавский А.Ю., Лапин Е.В. Производственный потенциал промышленных предприятий: проблемы оценки и прогнозирования // Вісник Сумського державного університету. Серія: Економічні науки. Вип.№10– 2002. – С.86-95.
5. Економічна енциклопедія: У 3-х т. Т.3 / Редкол.: ... С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр „Академія”, 2002. – 952 с.
6. Єпіфанов А. О., Сало І. В. Регіональна економіка//Навчальний посібник, Київ, видавництво "Наукова думка 340 с.
7. Клиновий Д.В., Пепа Т.В, Розміщення продуктивних сил та регіональна економіка України: Навч. посіб– К.: Центр навч. літ., 2006. – 728с.
8. Климахіна О. М. Використання потенціалу регіонів як чинник підвищення рівня їх пропорційного розвитку: дисертація канд. екон. наук: 08.01.01 / Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана. - К., 2006. — 187, [30]арк. : рис., табл. - Бібліогр.: арк. 166-187.
9. Лишиленко В.І Регіональна економіка//підручник – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 384 с.
10. О.М.Тищенко Оцінка ефективності використання економічного потенціалу. К.:- ВНТУ, 2004. – 350с.
11. Экономический потенциал административных и производственных систем: Монография/ Под общей редакцией О.Ф.Балацкого. – Суми: ИТД «Университетская книга», 2006. – 97с.

Л. Гришина, А. Єфимова, Н. Гришина

Оценка экономического потенциала при формировании стратегии его развития

В статье рассмотрено научно - практические аспекты формирования и оценки экономического потенциала региона. Проанализированные основные составляющие экономического потенциала Николаевской области, среди которых определенно производственный, трудовой, финансовый, инвестиционный - инновационный потенциал. Доказанная необходимость оценки экономического потенциала региона при определении стратегических направлений его развития.

L. Grishina, H. Efimova , N. Grishina

Estimation of economic potential at forming of strategy of his development

In the article it is considered scientifically are practical aspects of forming and estimation of economic potential of region. Analysed basic constituents of economic potential of the Mykolaiv area, among that certainly productive, labour, financial, investment is innovative potential. The well-proven necessity of estimation of economic potential of region is at determination of strategic directions of his development.

Одержано 18.04.11

УДК 330.34

В.І. Пєрєвєрзєв, В.В. Козачкова, провідні фахівці
Кіровоградський науково-дослідний центр продуктивності агропромислового комплексу

Економічна безпека АПК

В статті розкрито проблема економічної безпеки АПК у контексті сучасної ситуації на внутрішньому і зовнішньому ринку.
економічна безпека, зовнішньоекономічна діяльність, міжнародний лізинг

Становлення внутрішнього і зовнішнього ринків АПК вимагає переосмислення ряду базових теоретичних і практичних засад щодо функціонування сільського господарства і переробної промисловості. Чимало країн світу подали приклад не лише високих і сталих темпів розвитку виробництва і зовнішнього ринку, а й здатності оперативно нейтралізувати проблеми зовнішньоекономічній діяльності, або, іншими словами, уміння забезпечувати економічну безпеку.

На користь актуальності дослідження економічної безпеки зовнішньо-економічної діяльності свідчить аналіз та узагальнення зарубіжних і вітчизняних теоретичних досліджень - В.Г.Андрійчука, В.Барановського, О.С.Власова, Д. Деніельса, Л.Л.Кистерського, П.Ліндерта, І.І.Лукінова, О.М.Онищенка, Г.А.Пастернака-Таранущенка, М.Пебро, А.Д.Ротфельдра, П.Т.Саблука, В.М.Трегобчука, В.В.Юрчишина та інших учених-економістів [1].

Але незважаючи на високий науковий професіоналізм згаданих вчених, все ще існує досить широке поле для дослідження економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності.

Нині немає актуальнішої проблеми для АПК, ніж забезпечення економічної безпеки взагалі і зовнішньоекономічної діяльності зокрема, збільшення випуску конкурентоспроможної продукції. У її вирішенні важливим є здійснення заходів щодо відвернення загрози та примноження цінностей сільського господарства і переробної промисловості. Зумовлена ця проблема передусім змістом та характером невиваженої державної політики у цій сфері. Зруйнувавши у свій час планову систему управління, молода українська держава не зуміла створити і застосувати таку модель механізму регулювання економічних, фінансових та правових процесів, котрі притаманні високорозвиненим країнам світу щодо економічної безпеки та здатності уникати конфліктів у зовнішньоекономічних відносинах.

Ситуація, що склалася в АПК, змушує звернутись до проблеми економічної безпеки сільського господарства і переробної промисловості на внутрішньому і зовнішньому ринках. Адже вже багато років йдуть процеси реформування майнових і земельних відносин, податкової і цінової політики, створення інфраструктури ринку, поглиблення інтеграції, процеси демонополізації, а результати поки що негативні як для товаровиробників, так і споживачів продовольства.

Побудова механізму безпеки зовнішньоекономічної діяльності відноситься до одного з найбільш важливих наукових напрямів, адже в АПК процеси реформування внутрішнього і зовнішнього ринків мають не просто окремі недоліки, а, на жаль, набули широких масштабів ознак підспудності, що серйозно загрожує й без того ослабленій економіці АПК. Науці та практиці необхідно зосередити увагу на

© В.І. Пєрєвєрзєв, В.В. Козачкова, 2011

обставинах, які зумовлюють дисфункціональність зазначеного механізму через неповну і непослідовну визначенність довгострокових політичних, організаційних, економічних, соціальних та екологічних цілей, які мають глобальне значення [2].

За останні 8-10 років погляди на методичні підходи щодо забезпечення економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності змінювалися неодноразово. Але ці зміни не мали суттєвого прогресу. Щодо деяких методичних питань сформувалося більш-менш чітке розуміння, але багато з них поки що залишаються дискусійними, і відповіді на них не знайдено. Впродовж тривалого періоду в цьому питанні переваги надавались застосуванню підвищених митних та акцизних зборів, дискримінаційних податків, субсидій та інших аналогічних платежів, а також нетарифних обмежень імпорту товарів. Ці заходи не витримали випробування часом. Сьогодні існують більш повні дані стосовно методичних підходів щодо забезпечення економічної безпеки, але й вони не розв'язують усі проблемні питання, як того вимагають конкретні умови. Практика останнього часу переконує, що економічна безпека може бути результативною лише тоді, коли вона одночасно здійснюється на користь узгодженого розвитку як внутрішнього, так і зовнішнього ринків. За інших умов вона не дає бажаних результатів.

В багатьох країнах, і, зокрема в США, Англії, Німеччині, Франції та інших, економічній безпеці приділяється велика увага. Лише за останні роки на рівні ООН прийнято понад два десятки конвенцій з питання економічної та інших видів безпеки. Деякі кроки в цьому напрямку здійснюються і в Україні. З цього приводу є окремі публікації, в яких висвітлюються ті чи інші питання безпеки фінансів, кредитів, інвестицій, продовольчих ресурсів, але в цих публікаціях відсутня єдина, цілісна методологічна та методична база, що ускладнює розв'язання питань економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності.

В Україні здійснюється політика "критичного імпорту". При цьому заощаджуються валютні кошти для закупівлі матеріальних і продовольчих ресурсів за кордоном і в той же час обмежується кількість іноземних фірм на українському ринку, що створює можливості для іноземних партнерів вдаватися до недобросовісної конкуренції, диктувати невиправдано високі ціни і в кінцевому підсумку руйнувати економіку товаровиробників. Недобросовісна конкуренція має такі основні форми: спекулятивна купівля іноземним інвестором підприємства з метою подальшого його перепродажу на фондовому ринку; установлення з боку іноземного інвестора контролю над приватизованим підприємством шляхом придбання контрольного пакета його акцій та іншої діяльності; прагнення іноземного інвестора одержати прибуток з підприємства-реципієнта будь-якою ціною і протягом короткого часу [3].

Водночас реалізується політика нарощування обсягу експорту товарів. За таких умов українські резиденти отримують надходження в іноземній валюті, але це однозначно призводить до послаблення насиченості вітчизняними товарами внутрішнього ринку і цим самим розширюється можливість для експансії на ньому іноземних фірм, що завдає шкоди вітчизняному виробництву.

Болючою проблемою для сільського господарства залишається забезпечення одночасного зростання обсягів як товарної продукції галузі, так і її експорту. Стратегія розвитку експорту для сільського господарства є головною і вона повинна залишатися і на перспективу. Але не можна допустити, щоб експорт розвивався однобічно. Досягнення такої вимоги зумовлює необхідність перетворення експорту товарів з частково дестабілізуючого фактора в інструмент стабілізації, а в подальшому і зростання виробництва, як це притаманно економічно розвиненим країнам світу. Для забезпечення такої вимоги необхідно в механізмі експорту передбачити важелі, які стимулювали б зростання обсягів збуту продукції і на внутрішньому ринку.

Розв'язання такого завдання вимагає діяти за принципом "навпаки", якщо мати на увазі механізм митно-тарифного регулювання, що використовується до цього часу і

з допомогою якого практично відбулося руйнування внутрішнього ринку. Цей механізм побудований на зразок тих, що діють в розвинених країнах світу і він там, коли на внутрішньому ринку спостерігається достатнє або надвиробництво продукції, спрацьовує досить ефективно. Передбачається виявлення умовного так званого "модельного або еталонного року" - бази, в якому пропорції щодо обсягів збуту продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках були оптимальними або гармонізованими і найкращим чином відповідали розвитку як виробництва, так і експорту. За умови дотримання товаровиробниками згаданих вимог для них застосовуються 5% ставки експортного мита (пільгова), а в разі інших варіантів - 30%, що поширена зараз. Це стане надійним стимулом для насичення продукцією внутрішнього ринку, а також розвитку експорту. Такий підхід надасть більшої альтернативності у зовнішньоекономічній діяльності. Зростання обсягів внутрішнього і зовнішнього ринків великою мірою буде здійснюватися на засадах саморегулювання, послабить вплив на ці процеси адміністративних методів.

З допомогою такого механізму буде надана можливість протидіяти диспропорціям у використанні товарної продукції і уникнути небезпечних явищ щодо розвитку зовнішнього і внутрішнього ринків АПК. При застосуванні згаданого механізму, який будується на зразок методичних підходів країн світу, що розвиваються швидкими темпами, експорт продукції позбавляється від однобокого формування, розвивається в узгодженості з внутрішнім ринком і тому запобігає його руйнуванню.

Економічна безпека зовнішньоекономічної діяльності та першочергові вимоги до удосконалення її механізму окреслили основні аспекти трансформації лізингового ринку імпортної техніки, ринку цукру, а також застосування диверсифікації експорту товарів з метою зміцнення економічної безпеки [4].

Нині лізинг — велика індустрія, суттю якої є спеціалізована фінансова послуга. Вперше вона була надана клієнтам у 1952 році незалежною лізинговою компанією у США. Протягом 60-х років лізингова індустрія виникла в Європі і Японії. Країни, що розвиваються, опанували лізинг протягом 70-х років. До 1994 року лізинговою діяльністю вже охоплено понад 80 держав світу. У 1994 році за допомогою лізингових операцій у світі було укладено угод, пов’язаних із придбанням нової техніки, на суму понад 350 млрд. дол. США. Сьогодні лізинг найінтенсивніше розвивається у країнах третього світу, за період з 1988 по 1994 роки обсяг орендних угод тут збільшився з 15 млрд. дол. до 44 млрд. дол. США. Найістотніше зростання спостерігалося у Південній Кореї. Південнокорейський лізинговий ринок, заснований у 1975 році і підтриманий Міжнародною фінансовою агенцією, посів у 1994 році п’яте місце серед десяти найбільших лізингових ринків світу. Стрімко розвивається лізинг у так званих країнах із середнім і низьким доходом: у 1988 році на лізинг тут припадало 4% фінансування техніки, а в 1994 році — 11% .

Міжнародний лізинговий ринок регулюється “Конвенцією про міжнародний фінансовий лізинг”, що прийнята в 1988 році в Оттаві, Канада; рішеннями Міжнародної фінансової агенції і Ради Європейської Федерації Асоціацій лізингових компаній (1994 рік), а також Законом України “Про лізинг” (1997 рік).

На даному етапі український лізинговий ринок характеризується використанням такої техніки: трактори MF — 9240, Данія, сівалки “Мультикорн” фірми “Ф-Кляйне” , ФРН; “Максем” фірми РАУ, ФРН; обприскувачі 14 GV 25 фірми РАУ, ФРН; преси великогабаритних тюків Е 550 “Форштнерит”, ФРН; бурякозбиральні комбайни фірми “Моро”, Франція; комплекси бурякозбиральні фірми “Ф-Кляйне”, ФРН; кормозбиральні комбайни “Маммут-6300”, ФРН; зернозбиральні комбайни Е-525Н, Е-527, Е-524, MF-34, MF-40, “Домінатор-208”, МЕГА, “Домінатор-118”, SL MAXI, “Кейс-1666”, “Кейс-1680”, L-624 MCS, L-626 MCS, М-9500, “Джон-Дір”.

При використанні іноземної техніки доцільно звільнити АПК від сплати акцизних зборів, мита та інших аналогічних платежів. Сьогодні такі платежі — це

своєрідна небезпека і вони важким тягарем лягають і на лізингові компанії, і на вітчизняних товаровиробників, стають серйозною перешкодою на шляху розвитку лізингових послуг, підвищують собівартість продукції та знижують її конкурентоспроможність на внутрішньому і зовнішньому ринках. Недоцільно, щоб лізинг імпортної техніки гальмувався. Це не відповідає світовому досвіду, позбавляє можливостей залучення в АПК значних додаткових коштів, перешкоджає оновленню матеріально-технічної бази, погіршує фінансовий стан господарств. Лізинг імпортної техніки вигідний і державі, оскільки заборгованість підприємств іноземним лізингодавцям не зараховується до загальної фінансової заборгованості країнам-імпортерам.

Серед Європейських держав Україна має найсприятливіші природно-кліматичні умови для розвитку буряківництва, а, отже, і цукрової промисловості, проте за темпами розвитку, рівнями концентрації та ефективності виробництва галузь значно відстає від зарубіжних країн і нині перебуває в кризовому стані.

Традиційно так склалося, що експортні обсяги України формувались лише виходячи з потужностей цукрових заводів та обсягів виробництва цукрових буряків і майже ніколи детально не вивчався внутрішній ринок країн-імпортерів. Під кутом зору економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності така практика не виправдана і тому, перш ніж визначитися в характері оцінки митної політики країни-імпортера, конче необхідно досконало вивчити кон'юнктуру її ринку. За інших умов уникнути небезпечних явищ в зовнішньоекономічній діяльності для України просто неможливо.

В останні роки в країнах світу активно започатковується такий новий метод координації експорту й імпорту товарів, як диверсифікація, тобто здійснення зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням різних географічних і економічних особливостей країн світу. На жаль, в АПК опрацювання цього питання на методичному і практичному рівнях тривалий час залишалося поза увагою, що негативно впливає на інтенсифікацію експортного потенціалу та економічну безпеку. Згадані обставини зумовили необхідність розв'язання цілого ланцюга нових вимог до організації експорту товарів взагалі і до його диверсифікації зокрема.

Обгрунтування диверсифікації — одне з досить складних завдань, що постає перед учасниками зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням її економічної безпеки. При визначенні рівня диверсифікації варто використовувати різні поправки у вигляді коригуючих коефіцієнтів, і матеріали, що використовуються в даному випадку, мають бути типовими. При розрахунках значень диверсифікації експорту слід об'єктивно враховувати як позитивні, так і негативні її наслідки [5].

Саме такі заходи дають змогу залучати додаткові валютні кошти, заощаджувати ресурси та досягти лідерства на світовому ринку. Викладене переконує в необхідності відображення такої проблеми і в "Концепції зовнішньоекономічної діяльності", у сьогоднішньому варіанті якої таке питання практично не розкрито згідно вимог економічної ситуації та світової практики.

Отже, подальше існування, самозбереження та розвиток України як суверенної держави обумовлюють необхідність вирішення проблеми економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності АПК на більш досконалому науковому і методичному рівні, ніж той, що опановано наукою і практикою до цього часу. Зміст і характер сучасної державної політики недостатньо відповідає вимогам економічної безпеки і тому становище на внутрішньому і зовнішньому ринках є критичним. Для подолання кризи доцільно використовувати не лише відомі в науці напрацювання з проблем реформування економіки, а й ті, що випливають з надбань "теорії конфліктів" і "теорії економічної безпеки", що є принципово новим за своєю суттю. Останнім часом конфлікти та протиріччя між країнами світу хоча й мають цивілізований характер, але набули більшої гнучкості і гостроти, що посилює їх загрозливість не лише для слабкої, але і для стабільної економіки. Тому механізм економічної безпеки

зовнішньоекономічної діяльності за своїм характером має бути комплексним і обов‘язково включати такі важелі, котрі здатні забезпечувати зростання конкурентоспроможності товарів АПК на світових ринках і, в першу чергу, завдяки зниженню собівартості продукції щонайменше на 20 - 40 відсотків.

Список літератури

1. Береза І.В. Економічна безпека зовнішньоеконмічної діяльності АПК / І.В. Береза // Вісник аграрної науки. – 1998. - №9. – С.73.
2. Лузан Ю.Я. Організаційно - економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України : теоретико – методологічний аспект / Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – 2011. - №2. – С.3.
3. Коломієць В.В. Прийняття стратегічних рішень у сфері експертно-імпортних операцій в умовх ринку / В.В. Коломієць // Економічні науки. – 2004. - №10. – С.103.
4. Грицюк Н.А. Іноваційні підходи до вивчення стану фінансової безпеки підприємств України / Н.А. Грицюк // Проблеми науки. – 2009. - №1. – С.16.
5. Береза І.В. Лізинг імпортної техніки в АПК / І.В. Береза // Агроінком. – 1998. - №6. – С.16.

В. Переверзев,В. Козачкова

Экономическая безопасность АПК

В статье раскрыто проблема экономической безопасности АПК в контексте современной ситуации на внутреннем и внешнем рынке.

V. Pereverzev,V. Kozachcova

Economic security of AIC

In the article it is exposed problem of economic security of AIC in the context of modern situation at the intenel and externat market.

Одержано 30.03.11

УДК 65.011: 338.242.2

Р.І. Жовновач, докторант, канд. екон. наук
Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

Теоретико-методологічні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств

В статті наведено теоретико-методологічні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств. Встановлено об’єкт, мету, завдання та критерії визначення конкурентоспроможності підприємства залежно від суб’єктів її оцінювання. Представлено методику оцінки конкурентоспроможності підприємства.

конкурентоспроможність, рівень конкурентоспроможності, методи оцінки конкурентоспроможності

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність підприємства виступає критерієм ефективності здійснення їх фінансово-господарської діяльності. Визначення рівня конкурентоспроможності – одне з актуальних питань в системі управління будь-якого підприємства. Потреба у вимірюванні конкурентоспроможності підприємства полягає в тому, що з’являються реальні шанси та можливості, *по-перше*, встановити

© Р.І. Жовновач, 2011

зовнішньоекономічної діяльності за своїм характером має бути комплексним і обов‘язково включати такі важелі, котрі здатні забезпечувати зростання конкурентоспроможності товарів АПК на світових ринках і, в першу чергу, завдяки зниженню собівартості продукції щонайменше на 20 - 40 відсотків.

Список літератури

1. Береза І.В. Економічна безпека зовнішньоеконмічної діяльності АПК / І.В. Береза // Вісник аграрної науки. – 1998. - №9. – С.73.
2. Лузан Ю.Я. Організаційно - економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України : теоретико – методологічний аспект / Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – 2011. - №2. – С.3.
3. Коломієць В.В. Прийняття стратегічних рішень у сфері експертно-імпортних операцій в умовх ринку / В.В. Коломієць // Економічні науки. – 2004. - №10. – С.103.
4. Грицюк Н.А. Іноваційні підходи до вивчення стану фінансової безпеки підприємств України / Н.А. Грицюк // Проблеми науки. – 2009. - №1. – С.16.
5. Береза І.В. Лізинг імпортної техніки в АПК / І.В. Береза // Агроінком. – 1998. - №6. – С.16.

В. Переверзев,В. Козачкова

Экономическая безопасность АПК

В статье раскрыто проблема экономической безопасности АПК в контексте современной ситуации на внутреннем и внешнем рынке.

V. Pereverzev,V. Kozachcova

Economic security of AIC

In the article it is exposed problem of economic security of AIC in the context of modern situation at the intenel and externat market.

Одержано 30.03.11

УДК 65.011: 338.242.2

Р.І. Жовновач, докторант, канд. екон. наук
Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

Теоретико-методологічні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств

В статті наведено теоретико-методологічні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств. Встановлено об’єкт, мету, завдання та критерії визначення конкурентоспроможності підприємства залежно від суб’єктів її оцінювання. Представлено методику оцінки конкурентоспроможності підприємства.

конкурентоспроможність, рівень конкурентоспроможності, методи оцінки конкурентоспроможності

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність підприємства виступає критерієм ефективності здійснення їх фінансово-господарської діяльності. Визначення рівня конкурентоспроможності – одне з актуальних питань в системі управління будь-якого підприємства. Потреба у вимірюванні конкурентоспроможності підприємства полягає в тому, що з’являються реальні шанси та можливості, *по-перше*, встановити

© Р.І. Жовновач, 2011

чинники, що впливають на конкурентоспроможність; *по-друге* – усвідомити, що показники конкурентоспроможності можуть бути надійним інструментом (хоча й не єдиним) для дослідження стану та перспектив розвитку діяльності підприємств; *по-третє* – дійсно стати конкурентоспроможним.

Таким чином, розробка і впровадження моделей і методів кількісної оцінки, аналізу і прогнозування конкурентоспроможності є одним із головних напрямів управління конкурентоспроможністю, що обумовлює необхідність виділення оцінки конкурентоспроможності підприємства в самостійну ділянку аналітичної роботи, результати якої повинні стати складовою прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема оцінки конкурентоспроможності підприємства посідає важливе місце у сучасних економічних дослідженнях. Теоретико-методологічним і практичним аспектам формування механізму оцінки конкурентоспроможності підприємства присвячено праці таких зарубіжних науковців, як Ансофф І., Дойль П., Кенуелл Д., Прайснер А., Сазерленд Дж., Коллер Т., Котлер Ф., Коупленд Т., Портер М., Стрікленд А., Азоєв Г.Л., Кузнєцов В.І., Ліфшиц І.М., Фатхутдінов Р.А. та ін. Важливими в цьому напрямі є дослідження вітчизняних учених, зокрема, Воронкової А.Е., Іванова Ю.Б. , Кваснюка Б.Є., Ковальчука К.Ф., Куденко Н.В., Павлової В.А., Саллі В.І., Скударя Г.М., Тарнавської Н.П., Чернеги О.Б., Шевчука В.О. Водночас не дістала належного висвітлення низка принципово важливих питань, пов'язаних з комплексним, всебічним дослідженням конкурентоспроможності підприємств. Недостатньо розроблено методичні підходи, критерії та система показників оцінки конкурентоспроможності з урахуванням інтересів суб'єктів оцінювання.

Метою статті є теоретичне обґрунтування комплексного підходу оцінки до конкурентоспроможності підприємства, формулювання основних положень, які необхідно враховувати при визначенні її рівня, та аналіз методів оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність підприємства є визначальною характеристикою оцінки його діяльності в умовах ринкових стосунків, і визначається мірою реального або потенційного задоволення підприємством потреб споживачів порівняно з підприємствами-конкурентами, що діють на даному ринку, при цьому підприємством дотримуються умови ефективної господарської діяльності і її практичної прибуткової реалізації в умовах ринку.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства полягає в розрахунку, інтерпретації і оцінці комплексу показників, що характеризують стан ринкового середовища і різні сторони діяльності підприємства, які формують його конкурентоспроможність. У системному вигляді теоретико-методологічний підхід оцінки конкурентоспроможності підприємства представлено на рис.1. Він складається з трьох укрупнених організаційно-економічних блоків: об'єкт, суб'єкт, мета, завдання та принципи оцінки конкурентоспроможності підприємства; порядок виконання аналітичних процедур; інформаційне, методичне, нормативно-правове та технічне забезпечення оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Блок 1

Об'єкти оцінки КСП

- конкурентоспроможність продукції;
- потенціал підприємства (фінансовий, виробничий, трудовий, інноваційний, техніко-технологічний тощо)
- організаційно-управлінські можливості;
- маркетинг;
- ринкова активність підприємства

Суб'єкти оцінки КСП

- підприємство-виробник продукції;
- підприємства - конкуренти;
- підприємства - споживачі (переробники сировини);
- інвестори;
- держава.

Мета оцінки КСП

Отримання достовірної інформації про поточний стан підприємства на конкурентному ринку для досягнення відповідного рівня конкурентоспроможності підприємства та забезпечення можливостей його підвищення, а також оцінки зовнішніми користувачами перспектив партнерства, кредитування, інвестування та можливості впливу на економічний розвиток регіону, галузі

Принципи оцінки КСП

- системності;
- комплексності;
- об'єктивності;
- оптимальності;
- науковості;
- інформаційного забезпечення;
- динамічності;
- безперервності;
- порівняльності.
- ефективності дослідження

Завдання оцінки КСП

- визначення рівня поточної конкурентоспроможності підприємства;
- встановлення основних тенденцій та закономірностей зміни рівня конкурентоспроможності підприємства;
- визначення слабких та сильних сторін, які впливають на конкурентоспроможність підприємства;
- виявлення резервів підвищення конкурентоспроможності;
- оцінка привабливості партнерства з підприємством;
- оцінка привабливості для інвестиційної діяльності;
- оцінка перспектив економічного розвитку для регіону(галузі).

Методи оцінки КСП

- методи, засновані на аналізі порівняльних переваг;
- методи, що базуються на теорії рівноваги фірми і галузі;
- методи, побудовані на основі теорії ефективної конкуренції;
- методи, засновані на теорії якості товару;
- матричні методи оцінки конкурентоспроможності;
- комплексні методи (в тому числі інтегральні);
- метод, заснований на теорії мультиплікатора.

Блок 2
Порядок виконання

Блок 3
Інформаційне, методичне, нормативно-правове та технічне забезпечення оцінки КСП

Рисунок 1 - Методичні та теоретичні основи, на підставі яких формувалися дослідження конкурентоспроможності підприємства

Конкурентоспроможність підприємства можна розглядати з різних позицій залежно від суб'єктів її оцінювання, яких можна виділити у чотири групи:

- підприємство-виробник продукції (власники, акціонери, менеджери, персонал);
- підприємства - конкуренти;
- підприємства - споживачі (переробники сировини);
- інвестори;
- держава.

У кожного з них свої інтереси, мета та завдання щодо оцінки конкурентоспроможності підприємства. Отже, метою оцінки конкурентоспроможності

є отримання достовірної інформації про стан конкурентоспроможності підприємства, з одного боку, для прийняття рішення про її корегування з врахуванням поточного стану (положення) на конкурентному ринку, з іншого - про реалізацію конкретних планів зовнішніх користувачів інформації щодо наявності у даного підприємства перспектив партнерства, кредитування, інвестування та можливості впливу на економічний розвиток регіону, галузі.

В монографії Тарнавської Н.П. [1, с. 101-103] виділено основних користувачів інформації про конкурентоспроможність підприємства, представлених на рис. 2, та для кожного з них виокремлено пріоритетні аспекти і критерії оцінки конкурентоспроможності:

- для споживачів продукції (послуг) – здатність задовольняти їх потреби (вирішувати проблеми) на основі отримання товарів і послуг, що переважають конкурентів за необхідним набором параметрів, та можливість залучення споживача до формування бізнес-процесу суб'єкта господарювання;

Рисунок 2 - Ієрархія показників конкурентоспроможності суб'єктів господарювання залежно від пріоритету інтересів користувачів інформації [1].

- для конкурентів – здатність створювати поточні та стратегічні конкурентні переваги, які формуються на основі системи знань, умінь і навичок виробництва і збуту продукції, а також забезпечують гнучкість суб'єкта господарювання як економічної системи на засадах інноваційного розвитку;
- для персоналу (теперішнього і потенційного) – конкурентоспроможність системи винагород і вигод, яка обумовлює привабливість суб'єкта господарювання бути місцем реалізації трудового (у т. ч. креативного) потенціалу працівника, та очевидність перспектив розширення мотиваційного поля активізації трудової діяльності;
- для власників і менеджменту – платоспроможність, ліквідність, рентабельність капіталу, а також здатність до превентивного формування і використання системи знань, умінь і навичок спільного зі споживачем творення продукту, випереджуючи за часом теперішніх і можливих конкурентів;
- для інвесторів (у т. ч. й потенційних), кредиторів, партнерів – наявність сутнісних ознак, що є пріоритетом для власників, за умови стратегічної та інноваційної спрямованості потенціалу конкурентоспроможності (орієнтація на створення нових ринків та розширення існуючих) та високоякісного менеджменту, який забезпечує ефективне використання власних і залучених ресурсів, та гнучкість суб'єкта

господарювання як економічної системи в умовах існуючого конкурентного середовища;

- для держави – оцінка конкурентоспроможності підприємства з позиції її ролі в економіці та можливості впливу на економічний розвиток. При цьому оцінюється попит на продукцію підприємства, її значимість та обсяги продажу.

Система показників оцінки конкурентоспроможності підприємства, як будь-яка система, має будуватись на визначальних принципах. Андрушків Б.М. та Кузьмін О.Є. [2, с. 260], визначають принцип як вихідне положення економічної теорії, основне правило (керівний напрям) організації конкретної економічної діяльності. Оцінка конкурентоспроможністю підприємства здійснюється на основі принципів системності, комплексності, об'єктивності, оптимальності, науковості, інформаційного забезпечення, динамічності, безперервності, порівняльності та ефективності дослідження.

Принцип системності передбачає визначення рівня конкурентоспроможності підприємства на основі синтезу і аналізу кількісних та якісних факторів формування конкурентоспроможності з врахуванням міжфакторного зв'язку та обумовленого ними синергічного ефекту. Всі показники, які використовуються для оцінки різних напрямів забезпечення конкурентоспроможності, повинні бути зведені в єдину систему.

Під комплексністю розуміється забезпечення повноти оцінки. Сутність цього принципу проявляється в тому, що результати дослідження конкурентоспроможності відображають всі значимі аспекти діяльності підприємства.

Об'єктивність оцінки конкурентоспроможності забезпечується наявністю достовірної інформації про внутрішні та зовнішні умови функціонування й розвитку підприємства та його реальну конкурентну позицію на ринку.

Відповідно до принципу оптимальності визначається не лише поточний стан конкурентоспроможності підприємства, а й оцінюється можливість реалізації заходів щодо її підвищення.

Встановлення рівня конкурентоспроможності підприємства ґрунтується також на дотриманні принципу науковості, який означає побудову системи оцінки показників конкурентоспроможності на наукових засадах з урахуванням вимог об'єктивних економічних законів. Цей принцип реалізується шляхом удосконалення теорії аналізу і галузевих методик, широкого впровадження сучасних економіко-математичних методів та ЕОМ.

Реалізація принципу інформаційного забезпечення можлива за умови побудови система оцінки конкурентоспроможності на основі показників, розрахунок яких може бути забезпечений необхідною інформацією.

Динамічність передбачає вивчення чинників змін процесів підтримки та підвищення конкурентоспроможності підприємства

Принцип безперервності зумовлює необхідність безперервної оцінки конкурентоспроможності підприємства з метою своєчасної підготовки інформації для прийняття ефективного управлінського рішення.

Принцип порівняльності полягає в тому, що рівень конкурентоспроможності підприємства є відносною величиною і тому його доцільно визначати шляхом порівняння з аналогічними показниками підприємств-конкурентів, що належать до тієї ж галузі. Результатом такого порівняння є можливість виявлення сильних та слабких сторін підприємства та його позиціонування на ринку товару (послуг).

Принцип ефективності дослідження означає, що витрати на проведення дослідження конкурентоспроможності підприємства повинні бути найменшими при оптимальній глибині аналізу та його комплексності. З цією метою, крім доцільності організації, при його проведенні повинні широко використовуватися провідні методики, засоби, які полегшують роботу аналітика. У першу чергу, застосовують

більш раціональні методи збирання та зберігання даних, проведення розрахунків здійснюються з використанням комп'ютерної техніки та інших технічних засобів.

Дотримання названих принципів дозволить отримати науково-обгрунтовану систему оцінки конкурентоспроможності підприємства та є запорукою вирішення завдань і досягнення поставлених цілей.

Методики оцінки конкурентоспроможності підприємства переважно носять не описовий, а економічний, кількісний характер. Показники, які використовують для оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства відображають найбільш істотні результати його діяльності, а також потенційні та здатність реагувати на динамічні зміни чинників зовнішнього середовища.

Існує різні методи оцінки та вимірювання рівня конкурентоспроможності підприємства, всі вони досить різні, на не єдиний підхід.

В економічній літературі відсутній єдиний підхід до вимірювання рівня конкурентоспроможності підприємства. Проте існуючі методи її оцінки можна диференціювати на наступні групи [3]:

1. Методи, засновані на аналізі порівняльних переваг Так, наприклад, метод компаративних переваг є одним із найстаріших. Він був розроблений ще за часів А. Сміта і Д. Рікардо. Наявність у країні переваг, які дозволяють забезпечити відносно низькі витрати виробництва в певній галузі, є передумовою для завоювання даною галуззю сильних ринкових позицій, тобто для її конкурентоспроможності.

2. Методи, що базуються на теорії рівноваги фірми і галузі. Ці методи базуються на теорії рівноваги фірми і галузі А. Маршалла і теорії факторів виробництва [4]. Підприємство досягає рівноваги тоді, коли у виробника не існує стимулів для переходу в інший стан, тобто, для зміни обсягу виробництва (зміни своєї частки на ринку). В умовах рівноваги виробника (при досягненні максимально можливого обсягу випуску й збуту товару за незмінного характеру попиту й рівня розвитку техніки на даному ринку) кожний із факторів виробництва використовується з однаковою й одночасно – найбільшою продуктивністю.

3. Методи, побудованих на основі теорії ефективної конкуренції; За таким методом більш конкурентоспроможним є підприємство, у якого найкращим чином організована робота всіх підрозділів, ефективність діяльності яких визначає наявність ресурсів. Метод передбачає використання наступних груп показників: ефективності управління виробничим процесом, ефективності виробничо-збутової діяльності підприємства, фінансової стійкості підприємства [5].

4. Методи, заснованих на теорії якості товару. Відповідно до методики виявляються різні критерії задоволення запитів споживачів стосовно певного продукту, встановлюються їхня ієрархія й порівняльна важливість у межах того спектра характеристик, які в змозі помітити й оцінити споживач, здійснюються порівняння техніко економічних даних продукту з іншими конкуруючими продуктами.;

5. Особливу увагу дослідженні методів приділено матричним методам оцінки конкурентоспроможності підприємства. На відміну від методу рівноваги фірм та галузі ці методи розглядають підприємство у тісному взаємозв’язку з галуззю в цілому: стадією життєвого циклу товару, фірми або галузі; темпами розвитку галузі (ринку); привабливістю галузі (ринку); значущістю галузі для економіки в цілому і ін. Матричний метод розроблений у середині 70 х років Бостонською консалтинговою групою. Теоретичною базою матричних методів слугує концепція життєвого циклу товару й технології., має в основі аналіз конкурентоспроможності з урахуванням життєвого циклу товару (послуги). Сутність оцінки полягає в аналізі матриці, побудованої за принципом системи координат: по горизонталі - темпи зростання/скорочення кількості продажів у лінійному масштабі; по вертикалі - відносна частка товару/послуги на ринку. Найбільш конкурентоспроможними вважаються підприємства, які займають значну частку на швидкозростаючому ринку. комплексних

методів (в тому числі інтегральні). Застосування матричних методів оцінки необхідне при прийнятті стратегічних рішень і виборі конкурентної стратегії, що є основою формування сталої конкурентної позиції підприємства на ринку. Матриці використовуються при виборі стратегій на всіх рівнях стратегічної піраміди підприємства, на кожному з яких матричний аналіз має свою специфіку. Для цілей розробки стратегії кожний продукт підприємства, його господарські підрозділи розглядаються незалежно один від одного, що дозволяє порівнювати їх між собою й з конкурентами.

6. Методу, заснованого на теорії мультиплікатора. Поняття мультиплікатора було введене англійським економістом Р.Каном у 1931 р. Подальший розвиток воно одержало в теорії Дж. Кейнса, а також у роботах А. Хансена, Р. Харрода, Дж.Хікса, П. Семуельсона та ін. Оціночні коефіцієнти чи мультиплікатори – це відносні показники, котрі визначаються як співвідношення окремого суттєвого вартість-формувального критерію з певною фінансово-економічною базою. Зіставлення мультиплікаторів дає змогу оцінити конкурентоспроможність підприємств на основі зіставлення значень окремих показників аналогічних підприємств. Метод ґрунтується на тезі про рівність окремих мультиплікаторів, розрахованих для підприємств-аналогів.

7. Інтегральні методи оцінки конкурентоспроможності, відповідно до яких інтегральний показник конкурентоспроможності підприємства містить ряд критеріїв конкурентоспроможності. Більшість методів оцінки конкурентоспроможності підприємства будуються на застосуванні коефіцієнтів аналізу виробничої діяльності, фінансового стану, ефективності інвестицій тощо. [6] Найбільш обґрунтованим є використання комплексних методичних підходів (в тому числі інтегральної оцінки конкурентоспроможності), націлених на розробку зведеного показника рівня конкурентоспроможності.

Сутність комплексного підходу до оцінки конкурентоспроможності полягає в тому, щоб забезпечити максимальну конкурентоспроможність об'єкту дослідження на основі врахування факторів формування конкурентоспроможності підприємства.

Призначення методик комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємства реалізується у виявлені наявних ресурсів підприємства, оцінки ефективності використання потенціалу конкурентоспроможності і визначення рівня його конкурентоспроможності відносно підприємств, які функціонують в одній галузі та належать одній продуктовій групі. Таким чином, використовуючи методику комплексної оцінки, конкурентоспроможність підприємства можна представити у вигляді функції, наведеної у формулі 1.

$$КСП = f (Ф, В, П, Т, У, М,Р), \quad (1)$$

де КСП- конкурентоспроможність підприємства, що змінюється в межах [0,1] і залежить від наступних змінних:

Ф - Фінанси.

В - Виробничий потенціал.

П - Персонал

Т- Технологія та науково-дослідний потенціал.

У- Організація та управління.

М- Маркетинг

Р - Ринкова активність.

Основну методології визначення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємства складають методи, представлені на рис 3

Рисунок 3 - Методичні основи, на підставі яких здійснюється оцінка конкурентоспроможності підприємства

Кожний із розглянутих методів має свої вади й переваги. Проте для підприємства, яке розглядає підвищення конкурентоспроможності як необхідність у процесі інтернаціоналізації своєї діяльності, важливо використовувати такі методичні підходи в оцінці цього рівня, які б максимальною мірою були придатними для розробки відповідних програм дій у напрямі реалізації обраної стратегії інтернаціоналізації. Крім того, оцінка конкурентоспроможності підприємства повинна враховувати галузеві особливості функціонування підприємства, що має відбиватися у виокремленні найбільш прийнятних показників оцінювання. Оцінка може ґрунтуватися як на кількісних, так і на якісних показниках. Але однозначну економічну інтерпретацію дає саме кількісне вираження показників.

Висновки. Проведений аналіз існуючих теоретико-методичних підходів щодо визначення конкурентоспроможності підприємств дозволяє зробити висновок про те, що більшість з них заснована на порівнянні досліджуваного підприємства з відповідною базою (лідером). Конкурентоспроможність може бути визначена тільки зіставленням декількох аналогічних об'єктів і тому являє собою відносний показник. Рівень конкурентоспроможності слід визначати в умовах конкретного ринку або його сектора (сегмента). Найбільш обґрунтованим є використання комплексних методичних підходів (в тому числі інтегральної оцінки конкурентоспроможності), націлених на розробку зведеного показника рівня конкурентоспроможності.

Список літератури

1. Тарнавська Н. П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика / Наталія Петрівна Тарнавська. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.
2. Андрушків Б.М., Кузьмін О.Є. Основи менеджменту. – Львів: Світ, 1995. – 296 с.
3. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия: научн. издание / Ю. Б. Иванов, А. Н. Тищенко, Н. А. Дробитько, О. С. Абрамова.– Х.: Изд. ХНЭУ, 2004.– 256 с.

4. Маршалл А. Принципы экономической науки / А.Маршалл [в 3-х т.] — М.: Прогресс-Универс, 1993.- 414с.
5. Адамик В. Оцінка конкурентоспроможності підприємства / В.Адамик, Г.Вербицька // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2008. – № 1. – С.69-78.
6. Фасхиев Х.А., Попова Е.В. Как измерить конкурентоспособность предприятия // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 4. – С.53-68.

Р. Жовновач
Теоретико-методологические подходы к оценке конкурентоспособности предприятий

В статье представлены теоретико-методологические подходы к оценке конкурентоспособности предприятий. Установлен объект, цель, задачи и критерии оценки конкурентоспособности предприятия в зависимости от субъектов ее оценивания. Представлена методика оценки конкурентоспособности предприятия.

R. Zhovnovach
Theoretical and Methodological Approaches to the Evaluation of Enterprise's Competitiveness

In the article theoretical and methodological approaches to the evaluation of enterprise's competitiveness are given. The object, aim, tasks and criteria of the definition of enterprise's competitiveness are formed according to the subjects of its evaluation. The procedure of evaluation of enterprise's competitiveness is offered.

Одержано 20.04.11

УДК 330.341.12

Ю.В. Великий, доц., канд. екон. наук
Європейський університет, Миколаївська філія

Формування стратегії інноваційного розвитку підприємств машинобудування

Розглядаються теоретичні та методичні засади розроблення та реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємства; поглиблено поняття інноваційного розвитку; подані характеристика стратегії інноваційного розвитку та методологія її формування.
інноваційний розвиток, стратегія інноваційного розвитку, формування стратегії інноваційного розвитку, інноваційний потенціал підприємства

Машинобудівні підприємства на ринку товарів та послуг можуть успішно конкурувати лише за умови використання нових продуктів чи процесів їх виробництва та споживання. Така діяльність підприємств має інноваційний характер і відіграє ключову роль в їх життєдіяльності. Загострення ж конку рентної боротьби, що спостерігається зараз на світовому ринку, та зниження конкурентоспроможності вітчизняних машинобудівних підприємств, обумовлюють необхідність їх інноваційного розвитку. Причому кризова ситуація в інноваційній сфері української економіки зумовлена, перш за все, відсутністю стратегії інноваційного розвитку. За таких умов необхідний інноваційний розвиток вітчизняних підприємств, який дозволив би їм вдосконалюватися, стати більш інвестиційно-привабливими, та як наслідок - конкурувати з іноземними фірмами. Але для ефективного інноваційного розвитку необхідно застосувати стратегічне у управління оскільки стратегія є інструментом створення і підтримки домінування машинобудівних підприємств, яка базується на здатності створювати якіснішу продукцію ніж конкуренти.

© Ю.В. Великий, 2011

4. Маршалл А. Принципы экономической науки / А.Маршалл [в 3-х т.] — М.: Прогресс-Универс, 1993.- 414с.
5. Адамик В. Оцінка конкурентоспроможності підприємства / В.Адамик, Г.Вербицька // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2008. – № 1. – С.69-78.
6. Фасхиев Х.А., Попова Е.В. Как измерить конкурентоспособность предприятия // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 4. – С.53-68.

Р. Жовновач
Теоретико-методологические подходы к оценке конкурентоспособности предприятий

В статье представлены теоретико-методологические подходы к оценке конкурентоспособности предприятий. Установлен объект, цель, задачи и критерии оценки конкурентоспособности предприятия в зависимости от субъектов ее оценивания. Представлена методика оценки конкурентоспособности предприятия.

R. Zhovnovach
Theoretical and Methodological Approaches to the Evaluation of Enterprise's Competitiveness

In the article theoretical and methodological approaches to the evaluation of enterprise's competitiveness are given. The object, aim, tasks and criteria of the definition of enterprise's competitiveness are formed according to the subjects of its evaluation. The procedure of evaluation of enterprise's competitiveness is offered.

Одержано 20.04.11

УДК 330.341.12

Ю.В. Великий, доц., канд. екон. наук
Європейський університет, Миколаївська філія

Формування стратегії інноваційного розвитку підприємств машинобудування

Розглядаються теоретичні та методичні засади розроблення та реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємства; поглиблено поняття інноваційного розвитку; подані характеристика стратегії інноваційного розвитку та методологія її формування.
інноваційний розвиток, стратегія інноваційного розвитку, формування стратегії інноваційного розвитку, інноваційний потенціал підприємства

Машинобудівні підприємства на ринку товарів та послуг можуть успішно конкурувати лише за умови використання нових продуктів чи процесів їх виробництва та споживання. Така діяльність підприємств має інноваційний характер і відіграє ключову роль в їх життєдіяльності. Загострення ж конку рентної боротьби, що спостерігається зараз на світовому ринку, та зниження конкурентоспроможності вітчизняних машинобудівних підприємств, обумовлюють необхідність їх інноваційного розвитку. Причому кризова ситуація в інноваційній сфері української економіки зумовлена, перш за все, відсутністю стратегії інноваційного розвитку. За таких умов необхідний інноваційний розвиток вітчизняних підприємств, який дозволив би їм вдосконалюватися, стати більш інвестиційно-привабливими, та як наслідок - конкурувати з іноземними фірмами. Але для ефективного інноваційного розвитку необхідно застосувати стратегічне у управління оскільки стратегія є інструментом створення і підтримки домінування машинобудівних підприємств, яка базується на здатності створювати якіснішу продукцію ніж конкуренти.

© Ю.В. Великий, 2011

Необхідність теоретично обґрунтувати та методично забезпечити формування ефективної стратегії інноваційною розвитку машинобудівних підприємств України з подальшим урахуванням галузевої специфіки їхнього розвитку зумовили актуальність проблеми та вибір теми статті.

Незважаючи на значні досягнення вчених-економістів [1-5] в теорії стратегічного управління підприємством, є низка проблем, які залишаються предметом дискусій і обговорень, та потребують ґрунтовного дослідження. Так, необхідно уточнити тлумачення поняття інноваційного розвитку та вдосконалити методику формування стратегії інноваційною розвитку. Недостатньо дослідженими залишаються окремі підходи до обґрунтування та вибору цілей, критеріїв та способів їхнього досягнення відповідно до результатів моніторингу діяльності підприємства. У більшості наукових робіт вітчизняних та зарубіжних вчених використовується універсальний підхід до розроблення та реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємств без урахування його галузевої специфіки.

Метою дослідження є розроблення теоретичних положень та методичних рекомендацій щодо вироблення та реалізації стратегії інноваційною розвитку машинобудівних підприємств з подальшим урахуванням галузевої специфіки на підставі діагностики та оцінювання його сильних та слабких сторін внутрішньою середовища, та можливостей і загроз зовнішнього середовища.

Згідно з визначеною метою в роботі були поставлені такі завдання:

- уточнити поняття інноваційного розвитку машинобудівних підприємств;
- дати визначення поняттю стратегії інноваційного розвитку підприємства;
- удосконалити методику формування стратегії інноваційного розвитку підприємств.

Відомо, що стратегія інноваційного розвитку - це проект (модель) проведення головних інноваційних дій необхідних для реалізації корпоративних стратегій, які направлені на певне оновлення окремих компонентів виробництва, реалізації та споживання продукції. До таких компонентів можна віднести:

- номенклатуру, асортимент, масштаби виробництва та якість продукції (створення нової або удосконалення існуючої);
- поведінку підприємств на товарному ринку (інноваційні методи просування продукції та формування ціни, використання ринкових кореневих компетенцій);
- управління ресурсами машинобудівних підприємств (нові методи співпраці з постачальниками ресурсів, методи управління запасами ресурсів);
- поведінку підприємств на ринку інвестиційно-фінансових ресурсів (специфічні методи залучення інвестицій та їх повернення, використання позичкових коштів та грошових надходжень);
- розробка чи нове використання технологій (використання ноу-хау, патентів технологічних ідей та раціоналізаторських пропозицій);
- засоби стосунків з партнерами та іншими суб'єктами зовнішньої інфраструктури (використання різних методів створення відносин з суб'єктами зовнішнього середовища);
- характер управління машинобудівними підприємствами (застосування нових технологій менеджменту).

Також, під, інноваційною стратегією розуміють стратегію націлену на передбачення глобальних змін в економічній ситуації і пошук масштабних рішень, спрямованих на зміцнення ринкових позицій і стабільний розвиток підприємств.

Головні цілі при визначенні стратегії управління інноваційною діяльністю:

- запобігти розпаду науково-інноваційної сфери машинобудівного комплексу, знайти шляхи забезпечення її незалежності від кризових явищ у суспільстві та впливу на технологічну реконструкцію економіки. Вони повинні забезпечуватись через вирішення таких завдань:

- створення передумов для швидкого та ефективного впровадження технічних новинок у всіх сферах діяльності, забезпечення структурно-технологічної перебудови як на рівні окремих машинобудівних підприємств, так і в галузі в цілому;

- збереження і розвиток стратегічного науково-технічного потенціалу в пріоритетних напрямах розвитку;

- створення необхідних та достатніх матеріальних умов для збереження кадрового потенціалу науково-інноваційної сфери, недопущення еміграції висококваліфікованих наукових кадрів.

Розробка стратегії інноваційного розвитку передбачає прийняття стратегічних завдань, оцінку можливостей та ресурсів для їх виконання; аналіз альтернатив; підготовку конкретних програм, проектів, бюджетів; оцінку сильних та слабких сторін діяльності суб'єктів зі врахуванням обраних цілей. Аналізується стан розвитку науково-інноваційної сфери, види існуючих науково-інноваційних структур, напрями їх діяльності та можливість конкуренції між ними, перспективи розвитку. Обираються фактори, що приймаються за основу для з'ясування інноваційної стратегії.

Виділяють такі стратегії інноваційного розвитку, як: стратегію наступу, традиційну стратегію, стратегію за нагодою та змішану стратегію.

Під час формування стратегії інноваційного розвитку слід обрати метод чи модель формування інноваційної стратегії, який для аналізованих машинобудівних підприємств є найбільш оптимальним.. Для цього застосовують SWOT – аналіз. Для того, щоб визначити, яку обрати стратегію інноваційного розвитку, необхідно виконати певну послідовність дій (рис.1).

Слід зазначити, що зображені на рис. 1 етапи формування стратегії інноваційного розвитку є взаємозалежними і в комплексі дають змогу обрати правильну стратегію. Вилучення певного етапу може призвести до одержання хибного результату.

На етапі аналізу зовнішнього середовища і прогнозування тенденцій його змін вивчають поточну кон'юнктуру ринку і її визначальні фактори, прогнозують розвиток, кон'юнктури. Співвідношення факторів, що сприяють розвитку машинобудівних підприємств, створюючи для них нові можливості, і фактори, що можуть становити загрозу, впливають на вибір загальних та інноваційних стратегій підприємства. Так, якщо можливості значні, машинобудівні підприємства можуть обрати наступальну стратегію, якщо незначні - стратегію «за нагодою». Якщо ж аналіз покаже перевагу загроз, необхідно дотримуватися захисної стратегії.

Аналіз зовнішнього середовища потребує ретельного дослідження факторів прямої (мезосередовище) та опосередкованої (макросередовище) дії.

На етапі аналізу внутрішнього середовища машинобудівного підприємства і оцінювання рівня його інноваційного потенціалу визначають відповідність елементів внутрішнього середовища підприємства завданням його ефективного функціонування і розвитку. Ефективне функціонування та розвиток підприємства значною мірою залежить від досконалості його внутрішнього середовища, що забезпечується раціональною взаємодією усіх внутрішніх елементів системи. Така взаємодія заснована на принципі динамічної рівноваги - постійному вдосконаленні ключових елементів підприємства і приведенні у відповідність до них інших. Це формує виробничо-технічний потенціал підприємства, забезпечує його здатність стабільно функціонувати в межах обраної стратегії, незважаючи на зміни, які відбулися у зовнішньому середовищі.

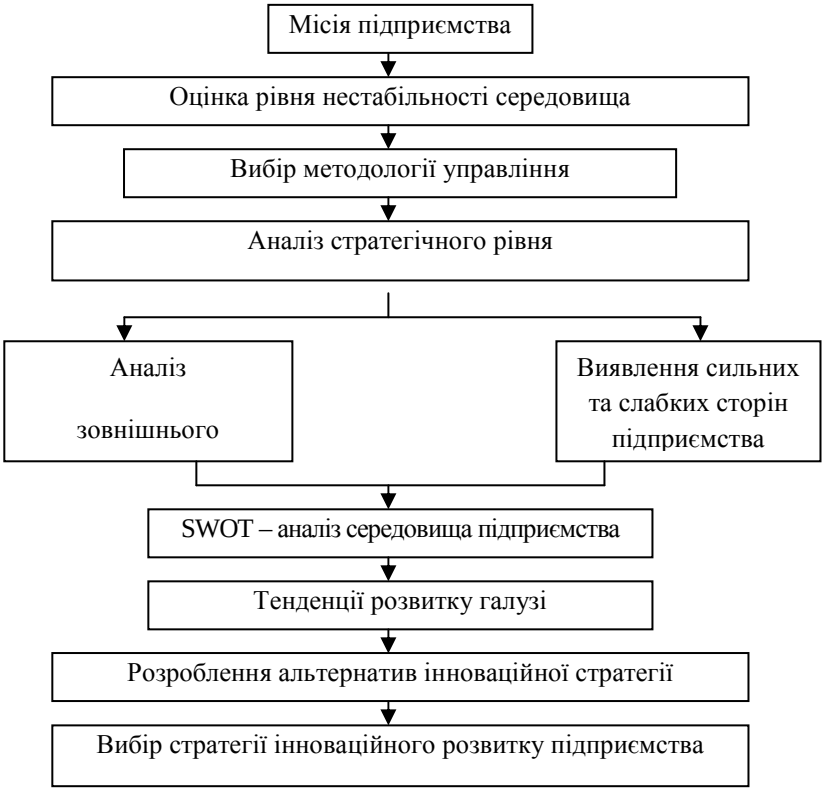


Рисунок 1 – Етапи формування стратегії інноваційного розвитку машинобудівного підприємства

Виробничо-технічний потенціал підприємства - здатність до стабільної виробничої діяльності в межах обраної стратегії за умов складного і мінливого зовнішнього середовища. Виробничо-технічний потенціал визначає розвиток усіх елементів підприємства як виробничо-господарської системи. Проте часто машинобудівні підприємства, що налагодили стабільне виробництво за певних умов, стикаються із значними труднощами при зміні цих умов. Причиною цього є інертність елементів внутрішнього середовища. Тому в процесі аналізу внутрішнього середовища необхідно з'ясувати, які з його елементів можуть сприяти реалізації стратегії розвитку, а які є слабкими ланками. Саме слабкі ланки машинобудівного підприємства є упершочерговими об'єктами його інноваційної діяльності.

Сильні та слабкі сторони підприємства стосуються безпосередньо інноваційної діяльності і дають змогу оцінити інноваційний потенціал підприємства, який формулює його здатність створювати й використовувати інновації і впливає на вибір і реалізацію інноваційної стратегії.

Інноваційний потенціал підприємства - сукупність ресурсів та умов діяльності, що формують готовність і здатність підприємства до інноваційного розвитку.

Інноваційний потенціал залежить від параметрів організаційних структур менеджменту, професійно-кваліфікаційного складу промислово-виробничого персоналу, зовнішніх умов господарської діяльності та інших чинників.

Структура інноваційного потенціалу охоплює ті елементи машинобудівного підприємства, які обумовлюють його готовність до змін. Інноваційний потенціал підприємства багато в чому визначається техніко-технологічними характеристиками виробничого устаткування, його здатністю до переналагоджування, перепланування операцій тощо. Ще більше значення мають творча атмосфера співпраці, стиль управління та мотиваційні преференції працівників підприємства. Високий потенціал свідчить про спроможність підприємства вести інноваційний пошук і здійснювати організаційні зміни у процесі реалізації будь-якої інноваційної стратегії.

Низький потенціал не забезпечує такої можливості і обмежує вибір інноваційних стратегій. Тому оцінювання інноваційного потенціалу є необхідною складовою процесу

р9зроблення стратегії розвитку. Оцінити інноваційний потенціал машинобудівного підприємства можливо за допомогою SWOT – аналізу, який дає змогу не просто оцінити здатність підприємства реалізувати інновації, а й визначити вплив на цю здатність інноваційного клімату, сформованого у зовнішньому середовищі. Стандартна методика SWOT – аналізу осмислюється з погляду інноваційних можливостей, які може надати середовище господарювання і потенціал самого підприємства. У процесі аналізу фіксуються:

- сильні сторони потенціалу машинобудівного підприємства, які забезпечать йому використання можливостей, що з'явилися у зовнішньому оточенні (це допомагає визначитися із стратегією їх використання);

- слабкі сторони потенціалу підприємства, які позбавляють його шансу використати нові можливості або створюють загрози для його існування.

Сутність роботи на етапі визначення загальної стратеги полягає у виборі одного з можливих напрямів поведінки машинобудівного підприємства у майбутньому:

− стратегія зростання (наступу) передбачає стрімкий розвиток підприємства: збільшення масштабів виробництва, освоєння нових товарів і послуг, нових напрямів діяльності, вихід на нові ринки збуту, завоювання міцних конкурентних переваг. Реалізується стратегія шляхом самофінансування або через придбання чи злиття з іншими підприємствами;

− суть стратегії стабільності (обмеженого зростання) полягає у підтриманні існуючих розмірів і напрямів ділової активності підприємства;

− стратегія скорочення (захисна) використовується за несприятливих для підприємства умов з метою утримання її позицій на ринку і запобігання банкрутству.

На вибір загальної стратегії машинобудівного підприємства суттєво впливає її місія. Визначення інноваційних можливостей визначається зіставленням інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства з інноваційно-інвестиційним кліматом країни (регіону). Для цього використовують стандартний метод SWOT – аналізу, при якому у таблиці порівнюють можливості і загрози зовнішнього середовища, які характеризують нинішній інноваційний клімат в Україні, а також очікування споживачів підприємства із сильними і слабкими сторонами, що формують його інноваційний потенціал. Попарне порівняння сильних сторін машинобудівного підприємства, які відображають його інноваційний потенціал, і можливостей, що надає зовнішнє середовище, дало змогу окреслити коло його інноваційних можливостей. Водночас порівняння слабких сторін підприємства, що знижують його інноваційний потенціал, із загрозами з боку зовнішнього середовища дає змогу зрозуміти, у якому напрямі слід здійснювати вдосконалення внутрішнього середовища підприємства, щоб підвищити його здатність до інноваційних змін.

На етапі формування стратегічних інноваційних цілей визначають основні завдання інноваційної діяльності з огляду на загальну стратегію машинобудівного підприємства та його інноваційної позиції. Вибір цілей розвитку залежить від інноваційного потенціалу підприємства та інноваційно-інвестиційного клімату в країні.

Інноваційними цілями можуть бути створення нового продукту, впровадження нової технології, перехід на новий вид сировини, реструктуризація підприємства та ін. Інноваційні цілі є вектором розвитку. Саме на їх основі формується інноваційна стратегія підприємства.

Сутність розроблення концепції інноваційної стратегії полягає у визначенні інноваційних стратегій, які може реалізувати машинобудівне підприємство з огляду на свої ринкові позиції та інноваційні можливості. Розроблення інноваційної стратегії ґрунтується на теорії життєвого циклу продукту, ринкових позицій підприємства та його науково-технічної політики.

Для формування стратегії інноваційного розвитку використовують різноманітні методи і моделі, найбільш поширеними з яких є: матриця «Продукт-ринок» Бостонської консалтингової групи (БКГ); матриця «привабливість ринку - переваги в конкуренції» (9-секційна матриця «Дженерал Електрик-МакКінзі»), а також матриця «балансу життєвих циклів».

Матриця БКГ використовується для генерації стратегій в умовах зростаючого ринку. За її допомогою можна отримати такі рішення:

- стабілізувати чи розширити частку (обсяги) існуючого ринку для продуктів, що виробляє організація;
- зробити вихід із старими продуктами на нові ринки;
- продавати нові продукти на старих ринках;
- диверсифікувати діяльність шляхом переходу до нових сфер.

Вибір стратегії залежить від ресурсів машинобудівного підприємства та бажання йти на ризики.

Матриця будується за двома показниками: темпів росту ринку та відносної частки ринку. Методологія БКГ довільно поділяє темпи росту на високий та низькій. Таким чином, ті напрями діяльності, що були пов'язані з галузями, що швидко розвиваються, завжди потрапляють в квадранти з високими темпами росту і навпаки, ті напрями діяльності, що пов'язані з низькими темпами росту, завжди знаходяться в квадрантах низьких характеристик. Тому рекомендується не встановлювати межу між високими та низькими темпами росту нижче 5%.

Відносна частка ринку визначається як відношення власної частки підприємства до частки найбільш значного конкурента. Тоді межа відносної частки ринку може бути рівною 1. Оскільки це не досить високий критерій, так як 1 - це характеристика підприємства, що має найбільшу частку ринку, то рекомендується межу встановлювати на рівні 0,75-0,8, тоді відповідно до такого розподілу виробляється підхід до кожної стратегічної зони господарювання (СЗГ).

Матриця «привабливість ринку - переваги в конкуренції» є розвитком моделі БКГ, яка дозволяє проводиш диференційовану оцінку СЗГ, і містить три позиції (високу, середню та низьку) за напрямами:

- зацікавленість підприємства до сектору;
- «конкурентна» позиція сектору, в якому положення підприємства оцінюється на основі її відносної частки ринку, та конкурентоспроможності товару.

Конкурентна позиція машинобудівного підприємства та привабливість виду діяльності, як елементи вертикальної та горизонтальної інтеграції, характеризуються комплексом величин, а не визначаються одним показником. Так, привабливість виду діяльності може характеризуватися таким набором показників (для галузі): розмір та темпи росту ринку, технологічні вимоги, інтенсивність конкуренції, сезонні та циклічні коливання, можливості та загрози, потреби в інвестуванні, прибутковості галузі, соціальний і державний вплив. До чинників, які можливо використовувати для оцінки конкурентної позиції, відносять: частку ринку (порівняно з конкурентом), відносний рівень витрат, якість товару, знання споживачів та ринку, присутність технологічних ноу-хау, рівень організації виробництва та ін.

Конкурентна позиція машинобудівного підприємства може бути: домінуючою, сильною, сприятливою, проблематичною, слабкою. Використовуючи ці категорії можна побудувати матрицю «Артур Д. Літтл», в якій в кожному квадрантні можна розмістити відповідні стратегічні напрями. Таким чином, у квадранті одночасно може розміщуватися не одна, а три-чотири стратегії. Унікальною позицією є домінування на ринку, коли галузь знаходиться на стадії зародження. В інших випадках стратегії повинні мати різні життєві цикли.

Отже, кризова ситуація в інноваційній сфері українських машинобудівних підприємств зумовлена відсутністю стратегії інноваційного розвитку, де інноваційний

розвиток - це безперервний процес удосконалення діяльності підприємства за допомогою використання інновацій, які впроваджуються у всі сфери менеджменту, а саме: виробництво, кадрова політика, маркетингова політика та фінансова політика підприємства

Вибір же підприємством певної інноваційної стратегії залежить від багатьох чинників, серед яких: умови і фактори зовнішнього середовища, сфера діяльності підприємства, номенклатура та асортимент її продукції, тривалість життєвого циклу товарів, її можливість здійснювати моніторинг науково-технічної інформації щодо ринку новацій, рівень науково- технічного та технологічного потенціалу тощо.

Для розроблення стратегії інноваційного розвитку можна застосовувати різні методи та моделі, але зважаючи на поведінку організації та зовнішнього середовища, формування корпоративної стратегії інноваційного розвитку машинобудівного підприємства повинно закінчуватися розробкою стратегічних висновків за кожним видом бізнесу щодо можливих альтернативних напрямків, які може обирати підприємство на стадії реалізації стратегії інноваційного розвитку.

Список літератури

1. Богатирьова Л.Д. Стратегічний менеджмент: Навч. посібник. – Одеса, 2004. – 148 с.
2. Василенко В.А., Ткаченко Т.І., Стратегічне управління: Навч. посібник. – К.: ЦУЛ, 2003. – 401 с.
3. Галука З.І., Комаринський І.Ф. Стратегічний менеджмент: Навч.-методичний посібник. – Чернівці, 2006. – 201 с.
4. Кіндрацька Г.І.Стратегічний менеджмент: Навч. посібник. – К.: Знання, 2006. – 211 с.
5. Ігнатьєва І.А. Стратегічний менеджмент: теорія, методологія, практика: Монографія. – К.: Знання України, 2005. – 312 с.

Ю.Великий

Формирование стратегии инновационного развития предприятий машиностроения

Рассматриваются теоретические и принципы разработки и реализации стратегии инновационного развития предприятия; исследовано понятие инновационного развития; даны характеристики стратегии инновационного развития и методология их формирования.

U. Velikiy

Formation of strategy of innovative development of the enterprises of mechanical engineering

Are considered theoretical and principles of working out and realization of strategy of innovative development of the enterprise; the concept of the innovation developments is investigated; characteristics of strategy of innovative development and methodology of their formation are given.

Одержано 02.03.11

УДК 658.261

М.М. Полтавець, викл., І.В. Журило, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Класифікація процесів енергетичного забезпечення промислового підприємства

В статті розглянуто підсистему енергетичного забезпечення промислового підприємства в якості об'єкта управління. Визначено основні особливості промислової енергетики, та на їх основі проведено класифікацію господарських процесів енергетичного забезпечення підприємства. Окрему увагу присвячено питанням енергозбереження.
енергетичне забезпечення, промислова енергетика, управління, енергозбереження

Серед великої кількості товарів, якими ми користуємося повсякденно, є такий, як енергія. Забезпечення споживачів різними видами енергії було і залишається однією з головних проблем, які стоять перед людством. Кожне якісне зрушення у її виробництві і використанні породжувало чергову науково-технічну революцію. Так було, коли від застосування м'язової сили тварин відбувся перехід до використання енергії падаючої води, а потім пари; від дров – до кам'яного вугілля, нафти та природного газу. Електрифікація усіх сфер життєдіяльності призвела до докорінної зміни виробничих сил суспільства. Розвиток техніки, який постійно прискорюється, нерозривно пов'язаний зі збільшенням енергетичних потреб споживачів. Ступінь розвитку техніки і рівень життя будь-якої країни безпосередньо пов'язані з кількістю енергії, що споживається. Чим більше споживається енергії на одного мешканця, тим вище рівень життя і ширше використання сучасних технологій у промисловості. Проте існує й інша, додаткова, закономірність: рівень життя є прямо пропорційним ефективності використання енергії. При неефективному її використанні, він значно знижується, оскільки зменшується національний дохід країни. Як показують наведені у табл. 1 дані, Україна займає одне з останніх місць за показником ефективності використання енергії [1].

Таблиця 1 - Показники енергоємності та ефективності використання енергії

Країна	Споживання енергоресурсів на душу населення т у.п.\люд.	Ефективність використання енергії $ ВВП\кг у.п.
Швейцарія	3,8	12,2
Данія	3,9	10,0
Німеччина	4,1	7,7
Франція	4,2	6,7
США	8,3	3,9
Канада	7,9	3,2
Польща	2,5	1,7
Естонія	3,2	1,3
Білорусь	2,4	1,1
Україна	3,0	0,6
Росія	4,2	0,5

У зв'язку з цим виникає потреба в розробці сучасних технологій та проведенні організаційно-технічних та економічних заходів щодо економії енергії, тобто, потреба в управлінні паливно-енергетичними ресурсами. Але управляти цим видом ресурсів

© М.М. Полтавець, І.В. Журило, 2011

неможливо через його неспроможність сприймати управляючі сигнали. Управляють – людьми, а через них певними процесами, які формують нові об'єкти, нові результати і надають цілісній системі ефект емерджаментності. Відповідно, об'єктом управління є господарські процеси енергетичного забезпечення. Звичайно, виключати ресурси із системи енергетичного забезпечення промислового підприємства не можна, оскільки вони є її складовою частиною. Енергетичні ресурси фізично присутні в усіх процесах і знаходяться у сфері функцій планування, обліку, контролю, аналізу, регулювання, тобто теж є об'єктами управління. Загалом ресурси характеризують статику системи енергетичного забезпечення, а процеси – динаміку.

Питанням управління енергетичним забезпеченням промислового підприємства приділяли увагу в своїх роботах Мелехін В.Т., Багієв Г.Л., Полянський В.А., Мелентьєв Л.А., Нєкрасов А.С., Рогальов М.Д., Прузнер С.Л., Гітельман Л.Д. та ін.

Необхідність поглиблення досліджень, пов'язаних із розглядом процесу енергетичного забезпечення в якості об'єкта управління, визначається тим, що виникають нові питання про місце цього процесу в загальній сукупності економічних процесів промислового підприємства, про внутрішній зміст, підходи до класифікації. Актуальність даних питань у сучасних умовах визначається наступними обставинами:

– необхідністю виведення економіки України з глибокої економічної кризи, в якій вона сьогодні знаходиться, і, перш за все, промисловості як провідної галузі;

– необхідністю підвищення економічної стійкості підприємства, як головного елемента промисловості, за рахунок підвищення ефективності виробництва, дбайливого і раціонального використання енергетичних ресурсів;

– обмеженістю запасів невідновлюваних паливно-енергетичних ресурсів, відсутністю альтернатив їх заміни, постійним підвищенням цін на них;

– недосконалістю механізму управління процесами енергетичного забезпечення на підприємстві.

Господарська діяльність кожного підприємства відображається через господарські процеси. Під господарським процесом розуміють сукупність однорідних операцій, спрямованих на виконання певного господарського завдання. Господарські процеси органічно взаємопов'язані і взаємообумовлені, оскільки відображають у цілому рух капіталу в процесі його відтворення. Кожна стадія кругообігу є певним модулем з певною системою інформаційного відображення, яка забезпечує наступну стадію. У кожному господарському процесі, необхідно прагнути до забезпечення економічної ефективності [2].

Таким чином, управління енергетичними ресурсами здійснюється опосередковано – через управління процесами, що визначають внутрішню структуру системи. Для цілей управління необхідно розкрити її із певною ступінню деталізації, потрібної для вирішення завдань, які стоять перед ним (організаційних, економічних ти інших). Краще за все це може бути зроблено через класифікацію окремих частин і елементів досліджуваної системи, що є, по-суті, теоретичним описанням різноманітних процесів, які у ній відбуваються. Питанням класифікації господарських процесів присвячено достатньо уваги в науковій та навчальній літературі. У зв'язку з тим, що енергетичне забезпечення промислового підприємства в своєму системному значенні пов'язано з усіма іншими економічними підсистемами, розглядати класифікацію процесів енергетичного забезпечення необхідно у сукупності з класифікацією у сіх господарських процесів підприємства.

У більшості джерел класифікація господарських процесів зводиться, в основному, до виділення трьох їх видів: постачання, виробництва, збуту, що у повній мірі не відображає дійсної різноманітності процесів енергетичного забезпечення промислового підприємства. Більш розвинуті класифікації представлено у монографіях та дисертаціях [3,4,5]. Найбільш повною слід вважати класифікацію, запропоновану

О.І.Паламарчуком, який узагальнив і поглибив отримані його попередниками результати [4]. Досліджуючи питання економічної безпеки підприємства він класифікував господарські процеси з такою ступінню деталізації, яка дозволяє розробляти систему необхідних заходів для її покращення. В основу класифікації були покладені зміст і цільова направленість, склад, етапи здійснення. Процеси матеріального забезпечення виробництва досліджувались Шуруповим Г.В. [5].

Що стосується процесів енергетичного забезпечення та їх класифікації, вони майже не досліджувалися у науковій літературі. О.І.Паламарчук у цій сфері діяльності підприємства виділив лише два процеси: придбання, обслуговування установок, що, на нашу думку, не у повній мірі відповідає дійсності.

Енергетичне забезпечення є окремою, «специфічною» сферою діяльності промислового підприємства. Це пояснюється, по-перше, подвійним положенням промислової енергетики – з одного боку, як допоміжного підрозділу підприємства, а з іншого – як складової частини енергетичної системи району, області, країни в цілому. Звідси, цільова функція промислової енергетики, відповідаючи вимогам і виробництва і енергетики, повинна агрегувати в собі виробничі й енергетичні завдання. По-друге, процеси виробництва, розподілу і споживання енергії є нерозривними і співпадають у часі. Окремо слід відзначити високий ступінь співрозмірності виробництва та споживання енергії. Це, у свою чергу, обумовлює вибір потужностей генеруючих та розподільчих енергоустановок, пропускної здатності і режимів роботи енергомереж, оперативно-диспетчерське управління системами тепло- та електропостачання.

Безперервність і збіг у часі виробництва та споживання енергії призводить до того, що в цьому процесі відсутнє незавершене виробництво, а значить, відсутні можливості вибраковувати енергетичну продукцію та вилучати її із споживання. У зв’язку з цим, для характеристики якості енергії термін «брак» є непридатним.

По-третє, для промислової енергетики є характерною взаємозамінність окремих установок, видів енергоресурсів та технологічних процесів при виробництві продукції. Наприклад, для високотемпературних процесів може використовуватись як електрична енергія, так і різні види палива.

Виходячи з усіх вищевикладених особливостей промислової енергетики можна зробити висновок про різноманітність та специфічність процесів енергетичного забезпечення. З технічної точки зору, вважається, що, комплексний енергетичний процес складається з трьох послідовних фаз: виробництво енергії, її розподіл та споживання [1]. Повна ж класифікація процесів енергетичного забезпечення промислового підприємства має включати, на нашу думку: виробництво енергії, придбання енергії, її розподіл, споживання, ремонтно-експлуатаційне обслуговування енергообладнання, енергозбереження (рис. 1).

Приведена на рисунку класифікація процесів доповнена класифікацією енергетичних ресурсів які, як зазначалося вище є невід’ємною частиною підсистеми енергетичного забезпечення.

Процеси придбання, виробництва, розподілу та споживання енергії безпосередньо залежать від виробничої структури енергетичного господарства промислового підприємства. До складу енергетичного господарства входять:

а) енергогенеруючі установки ;

б) енергоспоживаючі установки ;

в) агрегати, що виробляють одночасно енергетичну і технологічну продукцію;

Споживачі, розподільчі, перетворюючі і генеруючі установки пов'язані з мережами енергозабезпечуючих систем промислового підприємства, а також між собою – мережами і розподільними пристроями, та утворюють, у кінцевому рахунку, систему енергопостачання підприємства. Усі вищеназвані елементи в процесі експлуатації пов'язані єдністю енергопотоку.

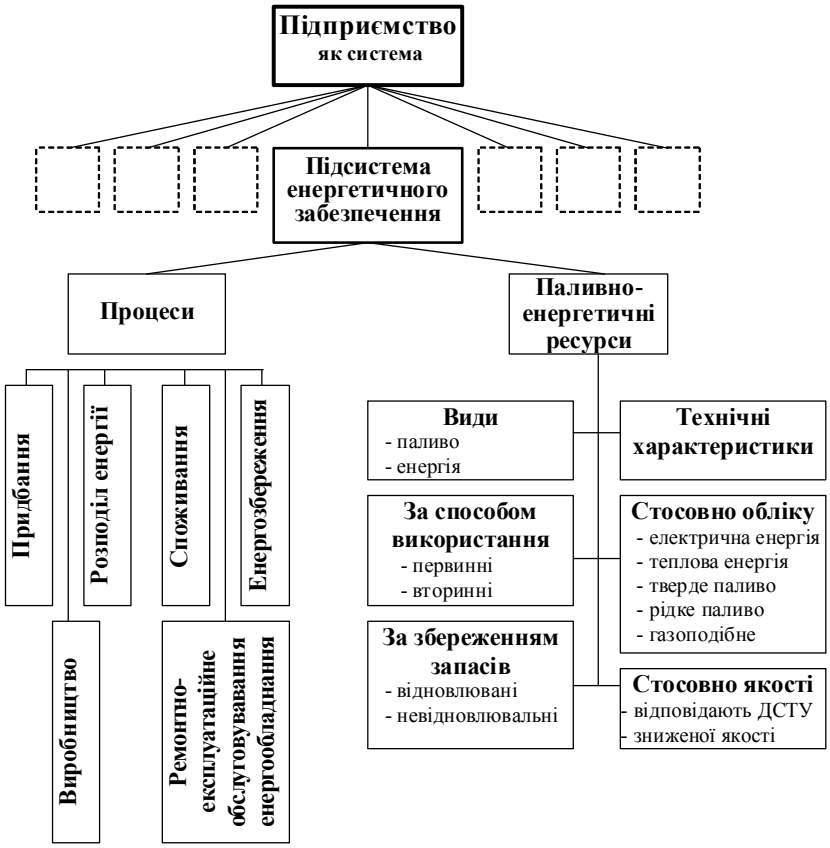


Рисунок 1 - Класифікація об’єктів підсистеми енергетичного забезпечення

Система енергопостачання промислового підприємства – це єдиний, взаємозв'язаний технологічний і економічний комплекс. При цьому, структура енергогосподарства визначається наступними чинниками: галузевою належністю підприємства; наявністю на підприємстві різних стадій виробництва; типом виробництва (серійне, масове, одиничне); характером енергоресурсів, що споживаються; співвідношенням кількості енергії, що виробляється підприємством і отриманої зі сторони; джерелами енергоресурсів; а також історичними умовами розвитку підприємства та його енергогосподарства.

Схема енергопостачання може бути повністю централізованою, індивідуальною (децентралізованою) або змішаною. Основними схемами є централізоване (зовнішнє) забезпечення підприємств електроенергією, в окремих випадках паром, гарячою водою від районних енергосистем або від ТЕЦ інших підприємств, паливом від відповідних паливнопостачальних організацій (рис. 2).

На великих промислових підприємствах часто застосовується змішана схема, за якої електроенергія поступає від енергосистеми, а теплова та інші види енергії – від заводських котелень, компресорних, холодильних та ін. джерел заводського енергопостачання. Власне виробництво енергії силами підприємства організовується для тих її видів, централізоване забезпечення якими є технічно неможливим або економічно нераціональним.

Одним з основних завдань промислової енергетики є повне та безперебійне задоволення енергетичних потреб виробництва та інших сфер діяльності підприємства.

Проте, головним є завдання не постачання, а ефективного та ощадливого використання паливно-енергетичних ресурсів в усіх сферах діяльності підприємства,

усіх його підрозділах, на кожному робочому місці, тобто впровадження на підприємстві принципу енергозбереження.

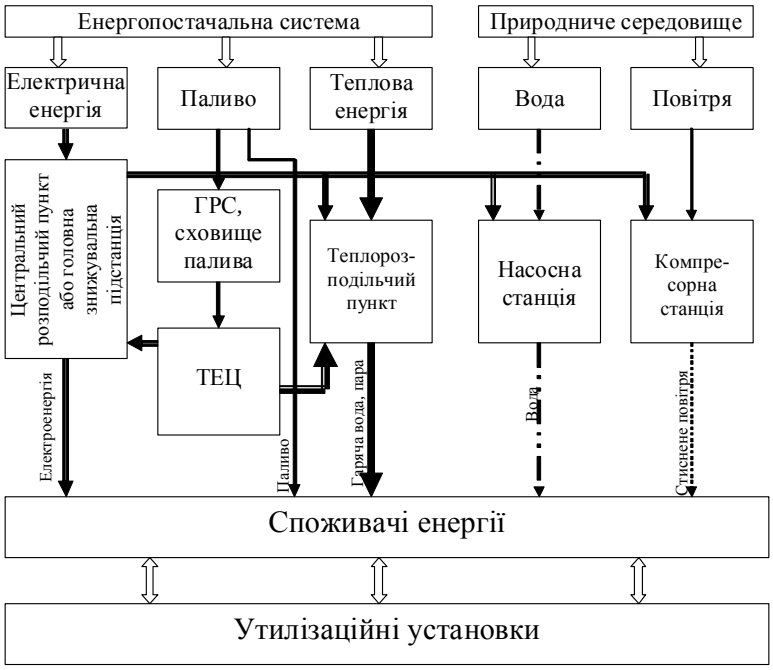


Рисунок 2 - Схема енергопостачання промислового підприємства

Законодавством України дане поняття визначається як «діяльність (організаційна, наукова, практична, інформаційна), спрямована на раціональне використання та економне витрачання первинної та перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів у національному господарстві і яка реалізується з використанням технічних, економічних та правових методів» [6].

В усьому світі енергозбереження визнано одним з найбільш ефективних і пріоритиетних напрямів розвитку енергетики, заходом який має економічний ефект як для окремого підприємства, так і для держави в цілому. Слід відзначити, що заходи з енергозбереження повинні розроблятися та реалізовуватися на усіх рівнях: міжнародному, державному, галузевому, на окремому підприємстві та у його підрозділах. На кожному з рівнів можна виділити чинники, які стимулюють енергозбереження. Наприклад, на рівні підприємства застосування енергозберігаючих технологій дозволить знизити собівартість продукції за рахунок зменшення її енергоємності. Останнім часом ця проблема стає все більш актуальною, зважаючи на те, що доля витрат підприємств машинобудівного комплексу на електричну і теплову енергію в собівартості продукції зросла з 1-2% у 1990 році до 16-20% у 2007 році. Аналогічна тенденція спостерігається і на підприємствах інших галузей народного господарства.

На державному рівні впровадження енергозбереження, його активізація надасть реальні можливості для зменшення залежності від імпорту енергоресурсів, сприятиме подоланню кризових явищ в економіці та підвищенню економічного потенціалу України. Загалом, потенціал енергозбереження складає близько 30% всього обсягу споживання енергоресурсів. Результати розрахунків, проведених на базі прогнозних даних проекту енергетичної стратегії України до 2030 року [7], свідчать про те, що в країні, за рахунок енергозбереження до 2020 року, економія енергоносіїв у загальному обсязі може досягти 470 млн. т умовного палива, що відповідає зменшенню витрат на їх імпорт близько 38 млрд. дол. Чиста економія (із врахуванням витрат на енергозбереження) може скласти у 2020 році близько 15 млрд. дол., що відповідає зниженню енергоємності ВВП більш ніж у 4,8 рази.

Вирішення проблеми енергозбереження потребує застосування комплексного підходу, який включає декілька етапів. На першому етапі в процесі енергетичного аудиту здійснюється аналіз витрат та ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів, будується фінансова модель енергетичного забезпечення. На другому етапі розробляється комплекс заходів щодо покращення енергновикористання, моделюються варіанти технічних, організаційних та економічних рішень, здійснюється вибір найоптимальніших з них. На третьому етапі відбувається реалізація заходів, починаючи з мало бюджетних до масштабних, таких як реконструкція та будівництво енергооб'єктів.

Жоден технологічний процес на підприємстві не проходить без використання енергії. Енергетичне забезпечення є окремим та специфічним видом діяльності підприємства, що пояснюється особливостями промислової енергетики. Про це свідчить запропонована нами класифікація процесів енергетичного забезпечення, яка дозволяє розкрити об'єкт управління з певною ступінню деталізації, необхідної для:

- визначення складу та джерел енергетичних ресурсів;
- встановлення центрів використання та побудови, на цій основі, системи матеріальної відповідальності за ощадливе використання ресурсів;
- чіткого визначення фаз та стадій процесу енергетичного забезпечення, які є специфічними за своїм характером і вимагають індивідуального підходу до управління;
- формування узгоджених у просторі і часі інформаційних моделей функцій планування, обліку, нормування, необхідних для прийняття ефективних управлінських рішень.

Список літератури

1. Андрижиевский А.А. Энергосбережение и энергетический менеджмент: учеб. Пособие/А.А. Андрижиевский, В.И. Володин. – Мн.:Выш.шк., 2005. – 304 с.
2. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. — К.: Знання, 2004. — 447 с.
3. Контроль в системе внутрипроизводственного хозрасчета /Б.И. Валуев, Л.П. Горлова, В.В. Муравская и др. - М.: Финансы и статистика, 1987. - 239 с.
4. Паламарчук О.І. Принципи і форми інтеграції функції обліку в посиленні економічної безпеки промислових підприємств: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.04 / Східноукраїнський національний ун-т. — Луганськ, 2001. — 17с.
5. Шурупов Г.В. Механізм управління матеріальним забезпеченням діяльності промислових підприємств: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Одеський держ. економічний ун-т. — О., 2004. — 22с
6. Закон України "Про енергозбереження" №74/94-ВР від 1.07.1994р.
7. Енергетична стратегія України на період до 2030 року. Розпорядження, стратегія від 15.03.2006р. №145-Р.

М. Полтавец, И. Журило

Классификация процессов энергетического обеспечения промышленного предприятия

В статье рассмотрена подсистема энергетического обеспечения промышленного предприятия в качестве объекта управления. Определенно основные особенности промышленной энергетики, и на их основе проведена классификация хозяйственных процессов энергетического обеспечения предприятия. Отдельное внимание посвящено вопросам энергосбережения.

M. Poltavets, I. Gurilo

Classification of processes of the power providing of industrial enterprise

In the article the subsystem of the power providing of industrial enterprise is considered in quality the object of management. Certainly basic features of industrial energy, and on their basis classification of economic processes of the power providing of enterprise is conducted. Separate attention is devoted the questions of energy-savings.

Одержано 1.03.11

УДК 330:331

О.М.Левченко, доц., д-р екон. наук, В.О. Жукова, асист.
Кіровоградський національний технічний університет

Трансфер сучасних знань як чинник забезпечення високої якості підготовки кадрів з вищою освітою в умовах формування інноваційної моделі економіки

У статті розглядається сутність трансферу сучасних знань. Охарактеризовані особливості трансферу освітньо-професійних знань. Визначено основні напрями формування сучасного механізму трансферу освітньо-професійних знань у сфері вищої освіти.
трансфер знань, трансфер освітньо-професійних знань, освітні інновації, навчальний процес, система вищої освіти, інноваційна модель економіки, освітні послуги

На початку XXI століття, за умов коли розвинені країни світу вступили до постіндустріальної, інформаційної епохи, світ стає все більш розділений вже не ідеологічно, а передусім, технологічно, і це вимагає цілком нового, інноваційного підходу до питання розвитку держави. Країни, що не встигають за розвитком глобальних технологій, нездатні утримувати свої життєві стандарти навіть на існуючому рівні, не говорячи про його підвищення.

Ось чому, подальший соціально-економічний розвиток України залежить у значному ступені від ефективності функціонування системи вищої освіти, яка створює конкретні умови і можливості для формування висококваліфікованих кадрів, а відтак, інноваційного розвитку економіки держави.

Дослідженню інноваційних аспектів розвитку вищої освіти приділяли увагу у своїх працях В. Антонюк, Л. Антошкіна, І. Бондар, Л. Лісогор, А. Колот, І. Манцуров, Л. Семів, О. Сологуб та інші.

У той же час, теоретичні та методологічні засади інноваційного розвитку вищої освіти вимагають свого подальшого дослідження з метою формування механізму регулярного трансферу наукових та прикладних сучасних знань у сферу вищої освіти, що дозволить забезпечити високий якісний рівень підготовки кадрів у відповідності до потреб інноваційної моделі економіки.

У зв'язку з цим, метою даної статті є визначення основних напрямів упровадження інноваційних підходів у сфері вищої освіти у контексті забезпечення інтенсифікації процесу трансферу сучасних знань у навчальний процес.

За умов становлення інноваційної моделі розвитку національної економіки особливе місце має займати питання інформаційного забезпечення процесу підготовки кадрів у сфері вищої освіти. Саме тому основою сучасного інноваційного навчального процесу та розвитку, зокрема, вищої освіти має стати формування механізму перманентного трансферу нових знань у навчальний процес у сферу вищої освіти, зокрема, на регіональному рівні.

У зв'язку з цим існує необхідність формування інноваційного механізму не лише трансферу технологій, що властиво для технократичної парадигми розвитку економіки, а трансферу знань загалом.

Саме „трансфер знань" є за цих умов більш ємним поняттям, яке включає як безпосередньо цілеспрямовану передачу технологій, так і нових знань [3].

© О.М.Левченко, В.О. Жукова, 2011

Особливістю сучасного трактування трансферу знань в умовах поширення гуманістичної парадигми є те, що необхідно виокремлювати як традиційний трансфер технологічних знань із сфер науки та вищої освіти у виробництво, так і, навпаки, перенесення нових наукових та прикладних (практичних) знань у сферу вищої освіти, або трансфер освітньо-професійних знань. Окрім матеріалізації наукових (фундаментальних та прикладних), інженерних, організаційно-економічних тощо знань у нових інтелектуальних продуктах, поступово відбувається також їх трансформація в освітньо-професійні знання (рис. 1).

Таким чином, в умовах формування інноваційної моделі економіки якість освітніх послуг, окрім стану матеріально-технічного забезпечення та якісного рівня професорсько-викладацького складу, значною мірою буде визначатися саме якістю їхнього інформаційного наповнення та швидкістю процесу трансферу освітньо-професійних знань (тобто терміном передачі сучасних наукових та інженерних знань до сфери вищої освіти).

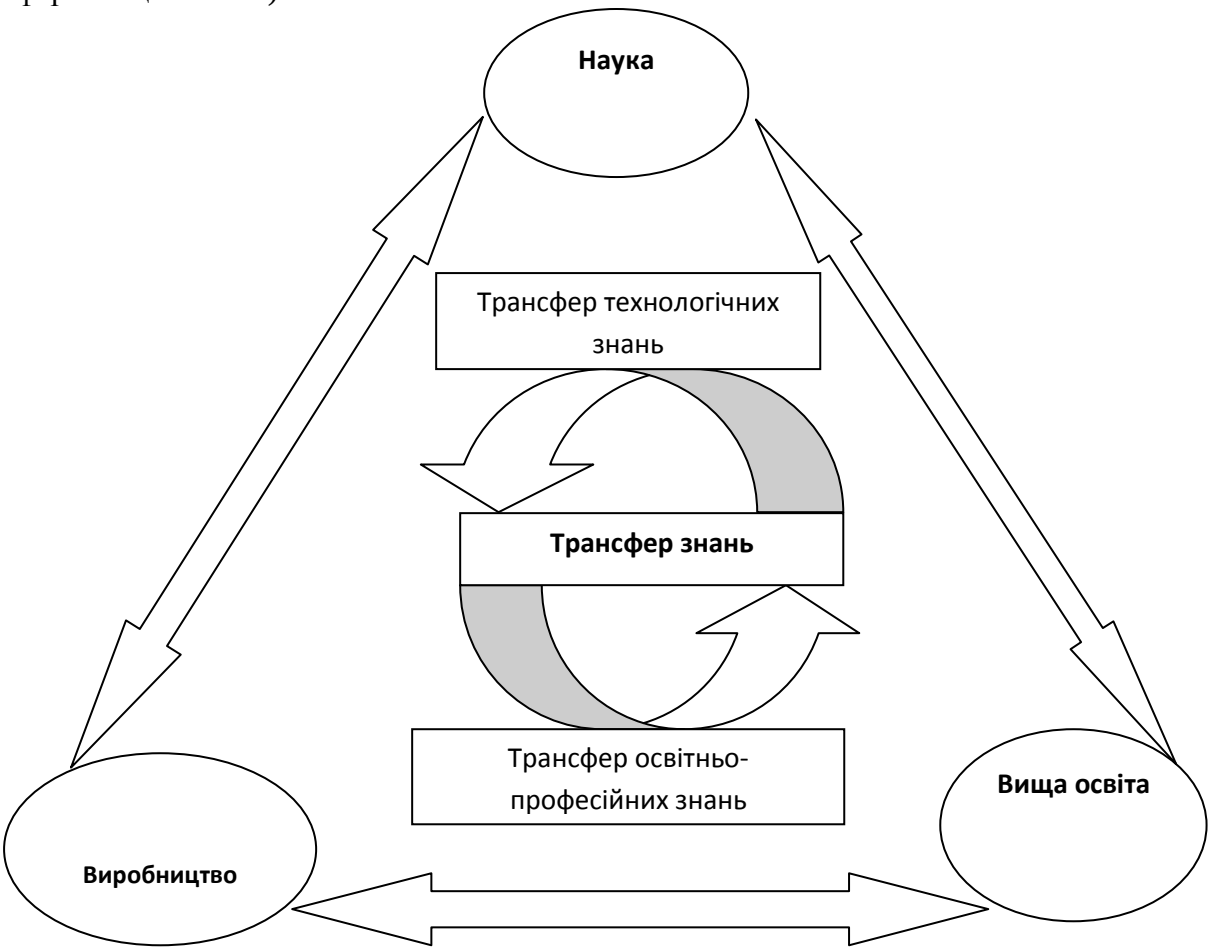


Рисунок 1 - Схема трансферу знань

Джерело: складено автором

Окрім матеріалізації наукових (фундаментальних та прикладних) інженерних, організаційно-економічних та інших знань в нових інтелектуальних продуктах поступово відбувається також їх трансформація в освітньо-професійні знання. Саме якість цих знань і впливає на процес формування професіонального потенціалу, зокрема у сфері вищої освіти.

Освітньо-професійні знання, на відміну від попередніх, мають бути опрацьовані, систематизовані та підготовлені (адаптовані) для сприйняття відповідною категорією споживачів (студенти, науковці, викладачі, інженери, управлінці тощо) з метою їхнього подальшого використання як теоретичного матеріалу для можливості засвоєння інших

знань, так і для практичного використання у поточній чи майбутній професійній діяльності. Матеріалізація освітньо-професійних знань відбувається, зокрема, у процесі створення навчально-методичного забезпечення, яке входить до складу певного освітнього продукту та надається у формі освітньої послуги. Саме попит на освітні послуги і свідчить про реальну цінність для споживачів різних освітньо-професійних знань.

Якість цих знань залежить від тривалості трансформації наукових та прикладних (практичних) знань у, відповідно, освітньо-професійні знання, або процесу трансферу освітньо-професійних знань.

Таким чином під трансфером освітньо-професійних знань необхідно розуміти процес перетворення наукових та прикладних знань в освітньо-професійні знання, що підлягають цільовому використанню у навчальному процесі.

Характеризуючи сам процес трансферу освітньо-професійних знань (рис. 2) слід зазначити, що він складається з таких основних етапів: створення або отримання нових (наукових, інженерних, організаційних) знань; адаптація нових знань до навчального процесу; впровадження та регулярне використання нових знань; поширення нових знань.

Рисунок 2 - Процес трансферу освітньо-професійних знань
Джерело: розроблено автором

Характеризуючи етап створення або отримання нових знань, необхідно зазначити, що університети можуть залучати сучасні знання такими основними шляхами: по-перше, вивчати сучасні досягнення в різних галузях науки й техніки (в Україні та закордоном) та використовувати їх у навчальному процесі.

По-друге, самостійно генерувати нові знання шляхом активного проведення науково-дослідної діяльності за рахунок бюджетних та приватних джерел фінансування та використовувати їх результати для формування сучасного навчального продукту.

При розгляді процесу трансферу освітньо-професійних знань та напрямів його впровадження необхідно виокремлювати його прямий та непрямий види.

У першому випадку відбувається трансфер нових знань шляхом отримання їх студентом під час: проходження виробничої практики, а також практики, стажування чи навчання за кордоном; участі у науково-дослідній роботі, семінарах, конференціях та олімпіадах; вивченні вітчизняних та зарубіжних наукових джерел.

При цьому принциповим фактором розвитку процесу трансферу освітньо-професійних знань стає залучення студентів до науково-дослідної діяльності у ВНЗ. Саме під час таких досліджень останні зможуть отримати знання та практичний досвід, які вони використають у майбутньому після закінчення навчального закладу.

У другому випадку має місце отримання нових знань викладачем, який включає їх, залежно від вимог навчальної програми та навчального плану, в навчальний продукт для надання студентам у формі лекційних, лабораторних або практичних занять.

Поширення нових освітньо-професійних знань відбувається шляхом друкування навчально-методичної літератури, тез конференцій, наукових статей тощо.

Не всі нові знання придатні до використання в сфері освіти. Важливою умовою такої готовності є їх зрілість або завершеність. Як правило, наукове дослідження

проводиться в ряд етапів, багато з яких представляють собою так звані проміжні результати. Немає необхідності передавати ці проміжні підсумки наукової діяльності в сферу освіти, тому що вони можуть бути надалі багаторазово уточнені й змінені.

Для того, щоб наукові або прикладні знання стали освітньо-професійними, необхідне виконання певних умов: наявність споживчої вартості для цілей навчання, тобто їх використання повинне підвищувати рівень якості освітніх послуг; відсутність власника, що володіє правами на даний продукт і перешкоджає його передачі в розглянуту сферу; трансфер освітньо-професійних знань має здійснюватися, як правило, на безоплатній основі або пільгових умовах.

Істотною властивістю сучасних знань є моральне старіння. Найбільше моральне старіння характерне для прикладних знань. Менше застарівають морально фундаментальні наукові та освітні знання. В останньому випадку це пов'язано з тим, що постійно змінюється споживач освітньо-професійних знань без аналогічної зміни вимог до змісту навчального продукту. Протягом визначеного періоду часу „нові" споживачі мають потреби в тих же освітньо-професійних знаннях, що і „старі". Проте це абсолютно не значить, що існуючі знання не мають постійно удосконалюватися. Так, освітньо-професійні знання загального базового рівня менше потребують постійних трансформацій. У той же час знання, які використовуються для викладання більш спеціалізованих дисциплін на старших курсах ВНЗ або для підвищення кваліфікації працівників, потребують вже більш частого оновлення свого змісту у відповідності до технологічних, соціально-економічних, законодавчих змін тощо.

Таким чином, за умов підвищення темпів оновлення технологічних процесів, постійного швидкого накопичення нової інформації, різких змін ситуацій на ринках різних товарів, все більшого значення набуває процес передачі (трансферу) наукових та практичних знань у сферу вищої освіти або „трансфер освітньо-професійних знань".

Проте відсутність розвинутої інфраструктури та інтегрованості різних секторів виробництва, акумулювання та використання знань, до яких входять науково-дослідні установи, вищі навчальні заклади, консалтингові компанії, підприємства сфери матеріального виробництва та послуг тощо, спричиняє той факт, що всі ці сектори на сьогодні працюють відокремлено.

За роки незалежності України процеси дезінтеграції вищої освіти, науки та виробництва лише поглибилися. Проте, сучасний ВНЗ не може бути відірваний від середовища створення, обробки, зберігання, передачі та реалізації нових знань. Як свідчить світовий досвід, саме університети з їх вагомим науковим та інноваційним потенціалом у провідних країнах стають невід'ємною частиною та генератором розвитку як регіональних, так і національних інноваційних систем [1].

Ось чому у США професори університетів, завдяки цілеспрямованій державній політиці останніх років у галузі інновацій, вже не лише зайняті у консультативній та дослідній діяльності на замовлення органів влади чи підприємств, а самі все більше створюють власні дослідні та консалтингові фірми, досить часто при університетах, і включаються безпосередньо у процес створення інтелектуальних продуктів та їх реалізацію на ринку інформаційних послуг або високих технологій. При цьому існує тенденція до все активнішого залучення професорами до такої діяльності студентів та аспірантів [2].

У світовій практиці досить часто саме університети беруть на себе ініціювання наукових досліджень і створення інноваційних організаційних структур. Зокрема, у структурі Единбурзського університету існує технологічно-трансферний центр, який створений спільно з мерією названого міста. До складу останнього входять підрозділи, які займаються питаннями трансферу результатів наукових досліджень зацікавленим підприємствам, маркетинговими дослідженнями, питаннями інтелектуальної власності, та інкубатор інноваційних компаній, в якому відбувається кінцева верифікація

наукових проектів, ініційованих викладачами університету, пошук партнерів у галузях промисловості з метою комерційної реалізації проектів тощо [3].

У зв'язку з цим вагому роль у формуванні інноваційної інфраструктури в Україні як на національному, так і регіональному рівнях мають відігравати університети. Вони мають бути ініціаторами створення регіональних центрів науково-технічної інформації; з комерціалізації результатів наукових досліджень, які мають взяти на себе роль центрів з трансферу технологій; створення механізмів трансферу науково-технічної інформації до складу навчальних продуктів, тобто трансферу освітньо-професійних знань.

Саме створення ефективної моделі трансферу освітньо-професійних знань у підсумку має стати тим інструментом, завдяки якому можна буде забезпечувати високу якість підготовки кадрів з вищою освітою саме для потреб інноваційно активних підприємств. Даний процес не може бути чимось відокремленим від інноваційних процесів розвитку вищої освіти та національної економіки загалом, а має стати їх гармонійною складовою. Підвищення якісного рівня підготовки студентів на інноваційних засадах, залучення їх до науково-дослідних та інноваційних проектів дозволить, як свідчить світовий досвід, у майбутньому сприяти підвищенню якості їх підготовки та поширенню можливостей університетів щодо здійснення інноваційної діяльності.

Список літератури

1. Левченко О.М. Економіка знань: управління розвитком людських ресурсів Великобританії / О.М. Левченко. – К.: Видавничий дім „Корпорація", 2005. – С.116.
2. Левченко О.М. Професіональний потенціал: регуляторні механізми інноваційного розвитку. / О.М. Левченко. Монографія – Кіровоград: КОД, 2009. – 375 с.
3. Klaus North. The anatomy of European knowledge regions: a comparative analysis [Електронний ресурс]: / Klaus North // Forth world conference on intellectual capital for communities. – Paris, May 2008 // Режим доступу: http//www.web.worldbank.org.
4. The University of Edinburg Postgraduate Prospectus 2000. – Communication and Public Affairs, 1999. – P. 6.

О. Левченко, В. Жукова

Трансфер современных знаний как фактор высокого качества подготовки кадров с высшим образованием в условиях формирования инновационной модели экономики

В статье рассматривается сущность трансфера современных знаний. Охарактеризовано особенности трансфера образовательно-профессиональных знаний. Определено основные направления формирования и внедрения современного механизма трансфера образовательно-профессиональных знаний в сфере высшего образования.

O. Levchenko, V. Zhukova

Modern knowledges transfer as a factor of high quality graduates studying process under conditions of innovation based economy forming

The modern knowledge transfer essence is considered in the paper. Educational and professional knowledge transfer peculiarities are characterized. Main ways of the educational and professional knowledge transfer mechanism forming and development are determined.

Одержано 19.04.11

УДК 331.556.4

О.А. Оливко, асп.
Тернопільський національний економічний університет

Міграція робочої сили в країнах ЄС у кризовий період

Проведено дослідження міжнародної міграції робочої сили у період світової економічної та фінансової кризи, зокрема, в країнах ЄС. Проаналізовано наукові результати та окреслено наукові завдання подальших досліджень.

міжнародна міграція робочої сили, безробіття, зайнятість, Європейський Союз, міжнародний ринок праці

Вступ. В умовах поширення процесу глобалізації економіки характерним є транснаціоналізм мігрантів, змістом якого є посилення трансміграційного процесу у напрямку розвитку та підтримання сімейних, соціальних, економічних, політичних та культурних відносин міжнародних мігрантів незалежно від країни їхнього походження чи перебування.

Постановка проблеми. Проблема міграції робочої сили в країнах ЄС особливо активізувалася у кризовий період. Країни Європи (поряд із північноамериканським континентом) стали одними із світових центрів притягнення іммігрантів. Розширення Європейського Союзу та інтеграційні тенденції всередині об'єднання прискорили інтенсивність імміграційних процесів в умовах кризи.

Стан дослідження. Явище міжнародної міграції робочої сили в контексті глобалізації ринків вивчалося вітчизняними та іноземними вченими. Зокрема, теоретико-практичні розробки А.Гайдуцького, А.Кваші, Г.Мелік'яна, Н.Пархоменко, О.Позняка, А.Стародуба, Н.Шаповалової, Д.Шелестова та інших науковців лягли в основу сучасних досліджень чинників та наслідків української міграції робочої сили. Вагомий внесок у дослідження особливостей міжнародної міграції робочої сили зробили українські вчені Е.Лібанова, О.Малиновська, І.Прибиткова, Ю.Римаренко та інші. У свою чергу, європейські науковці (K.Bauer, H.Fassmann, S.Goedings, M.Okolski, P.Pederson, M.Pytlikova, J.Salt, K.Zimmermann та інші) провели ґрунтовні дослідження міжнародної міграції робочої сили в контексті розширення ЄС.

Однак ще чимало аспектів цієї проблематики потребують досліджень. В першу чергу, йде мова про дослідження міжнародної міграції робочої сили, що переважала серед інших міграційних потоків в умовах світової кризи. Саме це і є **метою** статті.

Результати дослідження. Економічна та фінансова криза суттєво вплинула на держави-члени Європейського Союзу. Починаючи з весни 2008 р. через фінансову кризу й падіння споживчого попиту зачиняється багато компаній і виробництв, що, в свою чергу, призводить до зростання рівня безробіття. Криза вплинула на всі галузі економіки, але особливо торкнулась банківської сфери, яка була відповідальною за початок кризи й яку зараз намагаються врятувати за допомогою державних субсидій і гарантій.

Через скорочення попиту дуже постраждав виробничий сектор, особливо автомобільна промисловість, виробництво металів, хімічна промисловість, будівельний сектор. За даними Європейського інституту профсоюзів, зі зростанням безробіття й несприятливими прогнозами для зони євро з 7% (2007 р.) до 9,3% в 2009 р. і 10,2% в 2010 р. головними питаннями стають переговори про умови колективного договору й інструментів ринку праці, які можуть бути застосовані для захисту працівників тих підприємств, що тимчасово призупинили роботу [7].

© О.А. Оливко, 2011

За даними Eurostat, в травні і червні 2008 р. рівень безробіття в єврозоні склав 7,3%. Найвищим - 10,7% - він виявився в Іспанії, що зіткнулась з масштабними проблемами на ринку нерухомості.

В Німеччині, найбільшій економіці Європи, рівень безробіття в липні 2008 р. склав 7,3%.

Згідно з повідомленням Eurostat, в листопаді 2008 року рівень безробіття в зоні обігу єдиної європейської валюти складав 7,8%, збільшившись в порівнянні з підтвердженим жовтневим значенням 7,7% (рис. 1).

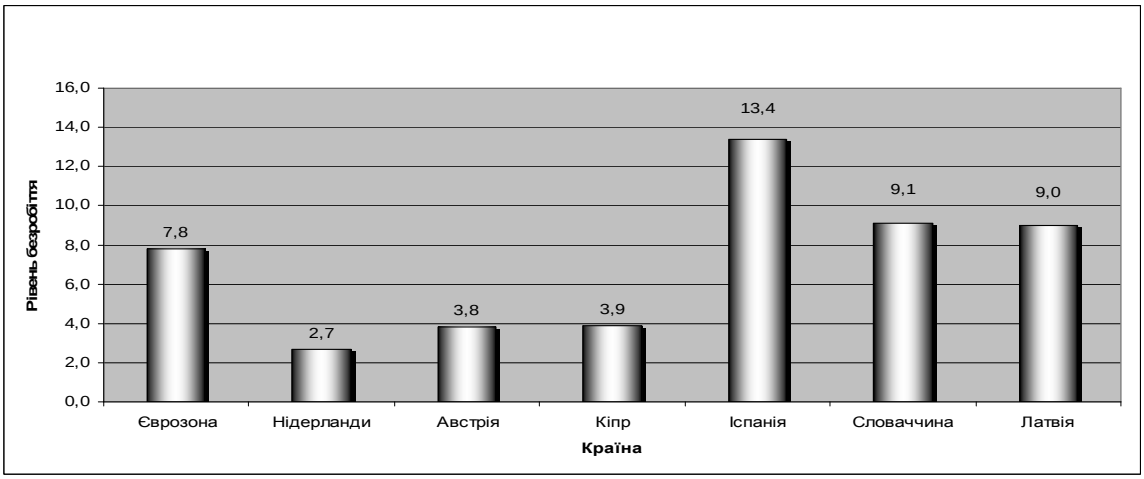


Рисунок 1 – Рівень безробіття в країнах ЄС у листопаді 2008 р., % [8]

За даними «УНІАН», в листопаді 2008 року найнижчий рівень безробіття був зареєстрований у Нідерландах (2,7%), Австрії (3,8%) і на Кіпрі (3,9%).

Найвищий рівень безробіття в листопаді 2008 р. спостерігався в Іспанії (13,4%), Словаччині (9,1%) і Латвії (9,0%).

За даними Eurostat, в цілому в листопаді 2008 р. не мали роботи 12,180 млн. чоловік в єврозоні (до зони євро в 2008 році належали 15 країн: Бельгія, Німеччина, Греція, Іспанія, Франція, Ірландія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Австрія, Португалія, Фінляндія, Словенія, Мальта, Кіпр) і 17,466 млн. – в ЄС-27 (у складі якого – 27 країн Європи).

Світова економічна криза обумовила значний приріст рівня безробіття на протязі 2008 р. у країнах Євросоюзу, і ця тенденція залишалась незмінною й протягом наступного 2009 р.

За даними Євростату, за три квартали 2009 р. рівень безробіття в країнах ЄС-27 збільшився на 4,1% (або 0,9 млн. чол.) порівняно з першими двома кварталами 2009 р. Поступове збільшення цього показника до 22,1 млн. чол. стало найбільшим за період з 2000 р. Естонія та Чеська Республіка найбільше страждали від щоквартального зростання рівнів безробіття в 2009р.

З першого кварталу 2008 р., коли рівень безробіття почав зростати в Європі, чисельність безробітних збільшилась на 5,9 млн. чол. На протязі того ж періоду рівень безробіття виріс втричі в Литві й Естонії, біля трьох разів – в Латвії, більш ніж вдвічі – в Ірландії й Іспанії, біля двох разів – у Данії (за даними Євростату).

В той самий час (3 квартали 2009 р.) зайнятість в ЄС-27 впала до 221,4 млн. чол. Ця відмітка є найнижчим рівнем за останні 3 роки, в т.ч. нижчою на 0,5% (1,1 млн. чол.), ніж аналогічний показник за 2 квартали того ж року. Іспанія й Італія пов'язані більш ніж із 40% цього скорочення чисельності зайнятого населення Європи.

Зайнятість зменшилась в кожній країні Євросоюзу, виключенням були лише Велика Британія та Люксембург, де вона залишилась практично незмінною.

З другого кварталу 2008 р. показник зайнятості у країнах ЄС почав падати, і до третього кварталу 2009 р. зменшився на 5,4 млн. чол. Найбільше скорочення зайнятості спостерігалось у Латвії (на 18,1%), Естонії (10,2%), Ірландії (10,1%), Іспанії (8,5%) та Литві (6,9%). В той самий час зайнятість незначно збільшилась лише в Люксембурзі (на 1,1%) і залишилась сталою в Німеччині.

Згідно з останніми даними Організації з економічного співробітництва та розвитку, у країнах Європи рівень безробіття продовжує стрімко зростати.

На першому місці з безробіття серед розвинених країн знаходиться Іспанія. За минулий 2009 рік кількість безробітних виросла на 3% та сягнула у січні 2010 р. 18,8%.

Значно погіршилась за останній рік ситуація з безробіттям в Ірландії. Його рівень завмер на 13,8% у січні 2010 р., але порівняно з минулорічним показником він зріс на 4,4%. У 2008 році рівень безробіття в цій країні становив лише 6,3%.

Третю позицію з кількості безробітних посідає Словаччина - 13,7%.

Між 2008 та 2009 роками найбільший стрибок безробіття відбувся в економічно розвинених країнах Євросоюзу, де в середньому рівень безробіття зріс на 2,3%, згідно з даними Міжнародної організації праці. Тоді як в Америці та Японії ситуація дещо вирівнялась, для Європи перспектива лишається негативною.

Найбільш різкий спад у 2009 р. відбувся у країнах із економікою, що розвивається - у Литві, Латвії та Естонії, жодна з яких не є членом ОЕСР.

Щодо ситуації з безробіттям у Литві, то воно продовжує зростати і на березень 2010 р. майже досягло 16%. Характерною рисою литовського ринку праці є те, що велика частина дорослого населення їде на заробітки до Європи (переважно до Польщі та Німеччини). Причому фахівці з Литви змушені працювати не за фахом, аби прогодувати свої родини.

В Латвії за 2009 рік безробіття зросло майже вдвічі - до 21,7%. У країні вже пройшли масові звільнення офісного персоналу в приватних компаніях, скорочення державних службовців - від міністерських урядовців і співробітників мерій до поліції і навіть служб «швидкої допомоги».

Найбільша кількість безробітних - у Ризі та інших великих містах. Це офісний персонал середньої кваліфікації, що залишився без роботи ще наприкінці 2008- початку 2009 рр.. Знайти нову роботу в країні складно. Населення також масово виїжджає на заробітки в Європу: більшість - у Польщу, а ті, хто має високу кваліфікацію і досвід, наприклад, в хімічній промисловості, фармацевтиці, високих технологіях, їдуть до Німеччини, Франції та Великобританії. Тільки за минулий рік до Сполученого Королівства з Латвії приїхали 15 тисяч осіб.

Рівень безробіття в Естонії за 2009 рік зріс удвічі - з 7,6 до 15,5%. В основному безробітними залишились офісні спеціалісти і робітники низької кваліфікації. Весь 2009 рік у естонських банках, будівельних компаніях, на підприємствах харчової промисловості скорочували персонал.

Якщо відразу після початку кризи - восени 2008 року - під скорочення потрапили офісні клерки з інвестиційних компаній, банків, консалтингових агентств, то з травня 2009 р. звільняли вже і держслужбовців, і робітників. Були скорочені штати комунальних служб, муніципалітетів, у планах було скорочення чисельності співробітників поліції.

Без роботи в минулому році залишились і працівники фабрик з виробництва сирів та ковбас. З підприємств звільняли, головним чином, тих, хто не мав ніякої кваліфікації, профільної освіти і виконував чорну роботу.

Найбільш постраждали ті розвинені країни Європи, які пройшли через бум та спад у галузі будівництва та цін на нерухомість. Значну частку безробітних Ірландії складають будівельники, багато з яких мали тимчасові контракти, втратили роботу та намагались працевлаштуватися в інших галузях.

На противагу, Німеччині вдалось втримати рівень безробіття під контролем. Замість звільнення працівників, німецькі компанії заощаджують шляхом скорочення кількості робочих годин.

Уряд натомість робить дотаційні виплати працівникам, що змушені працювати неповний день. Завдяки урядовим витратам, Німеччина в минулому році мала найменший показник росту безробіття: 0,3% - також як Норвегія та Австралія.

Великих стрибків рівня безробіття зазнали у 2009 році Данія, Туреччина, Ісландія та Іспанія. У той час як Іспанія та Ісландія постраждали від будівельного та фінансового буму, жителі Данії мають відносно низький рівень безробіття (7,3%) та перебувають на досить високому рівні життя.

Таким чином, до початку світової економічної кризи в 2008 р. більшість країн Європи динамічно розвивались, про що свідчать статистичні дані їхніх ринків праці й макроекономічні показники. Так, на протязі кількох років до початку кризи в Європі показники рівня безробіття мали тенденцію до зниження, а темпи економічного зростання збільшувались.

Але в 2008 р. ситуація у всьому світі змінюється: через обвал фінансових ринків і спад в економіці (який особливо торкнувся металургії, автобудівництва, будівельної галузі й сфери послуг) спостерігається стрімке зростання безробіття. У Європі рівень безробіття населення зріс з 7,4% у 2007 р. до 9,4% у 2009 р.

У ЄС спостерігається помітна диференціація країн-членів за рівнем безробіття. Найвищі його показники за останній рік зафіксовані в Латвії (18,4%), Іспанії (17,9%), Естонії (14,6%), Ірландії (12,6%). Найнижчі показники – в Нідерландах (3,5%), Люксембурзі (4,4%), Австрії (5,1%).

Висновки. Незважаючи на початок економічного зростання, ринок праці за підсумками першого кварталу 2010 року продовжує залишатись слабким, що значною мірою обумовлено кризовими тенденціями другої половини 2008 року. Подолання рецесії викликає зростання рівня нерегулярної зайнятості в країнах, що розвиваються, тоді як збільшення реальної заробітної плати продовжує йти повільно.

Список літератури

1. Вавріщук Н.Г. Імміграція у країни Європи: роль економічних чинників // Наукові записки НаУКМА. Том 44, 2005. Ек. науки. – К.: «КМА», 2005. –С. 31–35.
2. Макогон Ю.В. Международная экономика: Учеб. пособие / Ю.В. Макогон, В.С. Миронов, Н.А. Бударина. - Донецк : ДонНУ, 2005. - 328с.
3. Леонтій Н.Г. Порівняльний аналіз міграційних потоків країн – членів ЄС // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного інституту: Зб. наук. праць. – Вип. 5. Ек. науки. – Чернівці, 2004. – С. 242–250.
4. Ольшевська І.П. Європейські регіональні механізми регулювання міжнародної трудової міграції // Европейский Союз та Україна: Матеріали Міжн. наук.- практ. конф. – К.: КНЕУ, 2004. – С.159–165.
5. Штуль І.П. Посилення процесів міжнародної міграції в умовах глобалізації // Зб. наук. пр. Вип. 37 / Відп. ред. В.Є.Новицький. – К.: ІСЕМВ. – 2003. – С. 231–238.
6. http://epp.eurostat.ec.europa.eu.
7. www.mojazarplata.com.ua/
8. http://eunews.unian.net/ukr/detail/189770.

О. Оливко

Миграция рабочей силы в странах ЕС в кризисный период

Проведены исследования международной миграции рабочей силы в период мирового экономического и финансового кризиса, в частности, в странах ЕС. Проанализированы научные результаты и намечены научные задачи дальнейших исследований.

O. Olyvko

Labor migration in the EU in crisis period

A study of international labor migration during the global economic and financial crisis, particularly in the EU. The scientific results and scientific tasks outlined for further research.

Одержано 09.03.11

УДК 331.572.4

Т.В. Решитько, канд. екон. наук
НДІ праці і зайнятості населення Міністерства соціальної політики України та НАН України

Проблема розширення сфери зайнятості сільського населення

Стаття присвячена розгляду проблеми зайнятості та розширення сфери застосування праці мешканців сільської місцевості

зайнятість сільського населення, створення нових робочих місць, сфера застосування праці селян

Кризові явища в економіці негативно вплинули на стан зайнятості мешканців села. Сьогодні ситуація на сільському ринку праці характеризується зростанням рівня безробіття, відсутністю робочих місць, низьким професійно-кваліфікаційно-професійним рівнем селян, диспропорцією між попитом і пропозицією робочої сили, нелегальною зайнятістю у неформальному секторі економіки, низьким рівнем доходів, міграцією сільського населення до міст та за кордон у пошуках сфери застосування своєї праці тощо.

Проблемам зайнятості, безробіття сільського населення присвячено чимало наукових досліджень. Їх результати широко висвітлені у працях провідних українських вчених: І.Ф. Гнибіденка, В.С. Дієсперова, Т.М. Кір'ян, А.М. Колота, Е.М. Лібанової, К.І. Якуби та інших авторів.

Віддаючи належне науковому внеску зазначених вчених у вирішення проблеми зайнятості населення та створення нових робочих місць, необхідно зазначити, що питання розвитку сфери зайнятості саме сільського населення все ще недостатньо вивчені та не отримали належного висвітлення як у науковій літературі, так і в нормативних матеріалах органів державної влади та потребують окремого ґрунтовного дослідження.

Тому метою статті є дослідження стану зайнятості та пошуку шляхів розширення сфери застосування праці сільського населення.

В сільській місцевості надзвичайно гостро стоїть проблема розширення сфери зайнятості селян, оскільки досить обмеженим є сільський ринок праці. За даними обстежень економічної активності населення (за методологією МОП) у 2009 р. налічувалося 502 тис. безробітних мешканців села. А з урахуванням прихованого безробіття і тих осіб, що працюють неповний робочий тиждень, перебувають у вимушених відпустках та не мають можливості стати на облік у службі зайнятості, оскільки мають земельні паї, - ця цифра є набагато більшою. Причому, 45,1% з них вивільнені з економічних причин, 20,5 % звільненні за власним бажанням, 16,6 % - не працевлаштовані після закінчення вузів [1].

Головною причиною зростання рівня безробіття на селі (у 2009 р. він склав 7,2%) є той факт, що перетворення, які здійснюються останніми роками в сільському господарстві, не дали очікуваних результатів. Аграрні підприємства проявляють значну

© Т.В. Решитько, 2011

A study of international labor migration during the global economic and financial crisis, particularly in the EU. The scientific results and scientific tasks outlined for further research.

Одержано 09.03.11

УДК 331.572.4

Т.В. Решитько, канд. екон. наук
НДІ праці і зайнятості населення Міністерства соціальної політики України та НАН України

Проблема розширення сфери зайнятості сільського населення

Стаття присвячена розгляду проблеми зайнятості та розширення сфери застосування праці мешканців сільської місцевості

зайнятість сільського населення, створення нових робочих місць, сфера застосування праці селян

Кризові явища в економіці негативно вплинули на стан зайнятості мешканців села. Сьогодні ситуація на сільському ринку праці характеризується зростанням рівня безробіття, відсутністю робочих місць, низьким професійно-кваліфікаційно-професійним рівнем селян, диспропорцією між попитом і пропозицією робочої сили, нелегальною зайнятістю у неформальному секторі економіки, низьким рівнем доходів, міграцією сільського населення до міст та за кордон у пошуках сфери застосування своєї праці тощо.

Проблемам зайнятості, безробіття сільського населення присвячено чимало наукових досліджень. Їх результати широко висвітлені у працях провідних українських вчених: І.Ф. Гнибіденка, В.С. Дієсперова, Т.М. Кір'ян, А.М. Колота, Е.М. Лібанової, К.І. Якуби та інших авторів.

Віддаючи належне науковому внеску зазначених вчених у вирішення проблеми зайнятості населення та створення нових робочих місць, необхідно зазначити, що питання розвитку сфери зайнятості саме сільського населення все ще недостатньо вивчені та не отримали належного висвітлення як у науковій літературі, так і в нормативних матеріалах органів державної влади та потребують окремого ґрунтовного дослідження.

Тому метою статті є дослідження стану зайнятості та пошуку шляхів розширення сфери застосування праці сільського населення.

В сільській місцевості надзвичайно гостро стоїть проблема розширення сфери зайнятості селян, оскільки досить обмеженим є сільський ринок праці. За даними обстежень економічної активності населення (за методологією МОП) у 2009 р. налічувалося 502 тис. безробітних мешканців села. А з урахуванням прихованого безробіття і тих осіб, що працюють неповний робочий тиждень, перебувають у вимушених відпустках та не мають можливості стати на облік у службі зайнятості, оскільки мають земельні паї, - ця цифра є набагато більшою. Причому, 45,1% з них вивільнені з економічних причин, 20,5 % звільненні за власним бажанням, 16,6 % - не працевлаштовані після закінчення вузів [1].

Головною причиною зростання рівня безробіття на селі (у 2009 р. він склав 7,2%) є той факт, що перетворення, які здійснюються останніми роками в сільському господарстві, не дали очікуваних результатів. Аграрні підприємства проявляють значну

© Т.В. Решитько, 2011

зацікавленість у підвищенні продуктивності праці, скороченні неприбуткових галузей виробництва (особливо тваринництва), а тому постійно скорочують чисельний склад своїх трудових колективів. Так чисельність штатних працівників сільгосппідприємств за 2000-2009 рр. зменшилась у 4,3 рази. Якщо у 1999 р. в них було зайнято 2688 тис. осіб, то у 2009 р. лише 624 тис. осіб. З точки зору зайнятості новостворені форми господарювання виявилися не досить вдалими.

В ході реформування не було приділено належної уваги соціальним проблемам села. Нові агро формування власної землі фактично не мають, а працюють на орендованих земельних частках (паях). Орендуючи землю, керівники агропідприємств майже не несуть відповідальності за стан та напрями її використання. Вони використовують землю так, щоб витрати були мінімальними, а прибутку отримати якомога більше. І як наслідок – занепад соціальної інфраструктури, зменшення чисельності зайнятих в цій сфері селян.

В умовах фінансово-економічної кризи значно скоротилася чисельність сільських маятникових мігрантів, які раніше працювали у містах, зменшилася категорія зайнятих промисловою діяльністю за місцем проживання.

Отже, село та його мешканці залишаються, так би мовити, поза виробничими процесами. Занепад українського села, зменшення суб'єктів господарювання призводять до зменшення робочих місць, не дають можливості сільським радам поповнювати місцеві бюджети та розвивати соціальну інфраструктуру. Відсутність умов пристойного життя сільського населення, низький рівень доходів, спричиняють міграційний відплив найбільш продуктивної робочої сили, особливо молоді, до міст та за кордон заради більш престижних заробітків [2].

На жаль, кількість робочих місць, яка щорічно вводиться в дію в сільському господарстві, не відповідає існуючим обсягам безробіття. У 2009р. навантаження на одне вільне робоче місце у цій галузі складало 54 особи [3]. Дисбаланс між попитом і пропозицією робочої сили на селі поглиблюється через низькі якісні характеристики вільних робочих місць, зокрема, низький рівень заробітної плати, несвоєчасність її виплати, транспортну недоступність тощо.

У цих складних умовах селянам все частіше доводиться самостійно забезпечувати себе робочими місцями, створюючи особисті селянські господарства (ОСГ). За різними оцінками в них працює близько 3 млн. мешканців села. Останнім часом ОСГ забезпечили відносну стабільність аграрного виробництва, адже у 2009 р. в них вироблено 58,7 % продукції рослинництва і 41,3 % продукції тваринництва, а саме головне – в них зайнятий майже кожен другий селянин. Разом з тим, існуючі ОСГ фактично дублюють великі сільськогосподарські підприємства за видами продукції, що в них виробляється. Застосування провідного зарубіжного досвіду країн-членів ЄС (САП) у вітчизняних ОСГ, дасть змогу вирощувати трудомістку продукцію від виробництва якої сьогодні відмовилися сільськогосподарські підприємства та створити нові робочі місця для селян. Адже в цих країнах зростання мережі нових робочих місць в сільській місцевості відбувається за рахунок впровадження екологічно чистого органічного землеробства, альтернативного використання земель для вирощування сільськогосподарських культур як сировини для виробництва біодизеля, біоетанолу тощо.

Проте, недостатня юридична урегульованість діяльності ОСГ, статусу зайнятих в них осіб, відсутність належної державної підтримки, спричиняє значні труднощі для працюючих в них осіб, призводить до існування „тіньового" ринку праці [4].

Сільське господарство є важливою, але не єдиною сферою працевлаштування мешканців села. Як свідчить практичний досвід, все більше відчувається потяг селян до розширення своєї діяльності у несільськогосподарській сфері. Особливо це стосується торгівлі, пасажирських перевезень, переробки, реалізації, збереження

сільськогосподарської продукції тощо [5]. Проте цей процес в сільській місцевості відбувається занадто повільно, практично без будь-якої державної підтримки.

Досвід країн Західної Європи та ближнього зарубіжжя показує, що малий і середній бізнес відіграє значну роль у вирішенні проблем зайнятості сільського населення. Тут зосереджено 54-78 % робочих місць. Розвиток підприємництва в сільській місцевості України стримується через відсутність у селян необхідного стартового капіталу, недоступність банківських кредитів, низьку купівельну спроможність мешканців села та недостатній професійно-кваліфікаційний рівень безробітного сільського населення [6].

Надання сільським безробітним одноразової допомоги по безробіттю та дотацій роботодавцям для працевлаштування незайнятого населення поки що не покращують загальний стан зайнятості на селі. У 2009 р. започаткувати підприємницьку діяльність намагалися лише 0,9 % безробітних селян.

Отже, ситуація в сільській місцевості вимагає кардинальних заходів щодо вирішення питання зайнятості сільського населення. Тільки скоординовані дії органів влади всіх рівнів та самих селян зможуть забезпечити комплексний підхід до вирішення цієї проблеми. Тому питання розширення сфери застосування праці, створення мережі нових робочих місць для сільського населення і надалі потребуватиме особливої уваги.

Список літератури

1. Економічна активність населення України 2009: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2010. – 209 с.
2. Соціально-економічне становище сільських населених пунктів. Статистичний збірник – К.: Держкомстат України. – 2006. – 207 с.
3. Сільське господарство України 2009. Статистичний збірник – К.: Держкомстат України, 2010. – 375 с.
4. Закон України „Про внесення змін до деяких законів України щодо впливу фінансово-економічної кризи на сферу зайнятості населення” від 25 грудня 2008 р. № 799-VI // Урядовий кур’єр . 2009, № 3 (13 січня).
5. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року // Економіка АПК. – 2007. - № 11. – С. 3-57.
6. Звіт про НДР „Розробка програмно-цільових підходів щодо створення нових робочих місць та подолання безробіття на селі в умовах фінансово-економічної кризи в Україні” (заключний) – К.: НДІ праці і зайнятості населення, 2010. - 109 с.

Т. Решитько

Проблема расширения сферы занятости сельского населения

Статья посвящена рассмотрению проблемы занятости и расширения сферы трудоустройства жителей сельской местности

T. Reshitko

Problem of expansion of sphere of employment of agricultural population

Article is devoted consideration of a problem of employment and expansion of sphere of employment of inhabitants of a countryside

Одержано 07.04.11

УДК 331.52

В.В. Стародубцев, доц., канд.екон.наук, Ю.Ю. Колос, асп., Н.С. Шалімова, доц., канд. екон. наук, О.А. Магопець, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський Національний технічний університет

Розвиток соціально-трудового потенціалу як стратегічна мета

У даній статті розглянуті питання взаємозв'язку розвитку соціально-трудового потенціалу з установленням та вирішенням глобальних цілей суспільства в Україні. Визначені умови та методи консолідації суспільства на вирішення нагальних соціально-економічних питань країни, одним з яких є формування соціально-трудового потенціалу у відповідності до вимог сталого розвитку.
соціально-трудовий потенціал, стратегічні цілі країни, конституція країни, консолідація суспільства, програми розвитку, державні програми

Постановка проблеми. На сьогодні в соціально-економічному житті кожної країни немає більш важливого питання як розвиток людини. Саме людина є головною метою розвитку суспільства. У той же час вона є творцем цього розвитку. Тому дослідженню такої складової частини людських ресурсів як трудовий потенціал приділяється велика увага на протязі тривалого часту в різних країнах, у тому числі і в Україні. Незважаючи на велику кількість публікацій з питання розвитку соціальних процесів та трудового потенціалу в Україні, проблеми залишаються на тому ж рівні, що й 10-15 років потому. У значній мірі, на наш погляд, причина цього криється в недостатньому дослідженні цих процесів та слабкості інструментальної бази, що пропонується для вирішення нагальних проблем.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню різних сторін розвитку трудового потенціалу присвячено роботи багатьох українських учених, серед яких Л. Безчасний, О. Білорус, В. Геєць, І. Гнибіденко, А. Гриценко, М. Долішній, А.Колот, В.Лагутін, Е. Лібанова, І. Лукінов, С. Мочерний, Ю. Пахомов, А. Філіпенко, А. Чухно, В. Куликов, В. Куценко, М. Гуць та багато інших. Великою кількістю авторів досліджувалися питання сучасного стану і перспектив подальшого розвитку соціальної сфери нашої держави, розроблялися теоретико-методологічні основи, що визначають сутність соціальної функції держави, деякі інші важливі категорії і поняття соціального порядку та обумовлюють сферу застосування соціальної політики, Проте слід зазначити, що, незважаючи на велику кількість праць з питань державного регулювання соціально-економічних процесів, на сьогодні поки що відсутні комплексні наукові дослідження, які б стосувалися стабільного розвитку соціально-економічної системи в Україні. У більшості досліджень соціальна сфера діяльності розглядається у відриві від економічної та політичної. Тому до цього часу залишаються недостатньо досліджені питання взаємозв'язку економічної, соціальної та політичної сфер. Є багато невирішених проблем у питаннях створення механізмів реалізації функцій держави в соціально-економічному розвитку нашого суспільства.

Мета дослідження. Метою даного дослідження є визначення передумов та механізмів розвитку соціально-трудового потенціалу України, що відповідають вимогам викликів XXI сторіччя до нашої країни.

Основні результати дослідження. Досвід розвинених країн світу свідчить, що активна державна соціально-економічна політика характеризується високим рівнем цільової спрямованості а принципи й методи соціального впливу мають узгоджуватися

© В.В. Стародубцев, Ю.Ю. Колос, Н.С. Шалімова, О.А.Магопець, 2011

із загальним курсом реалізації стратегічно важливих реформ. Реальний соціальний успіх досягається лише за умови відповідності поставлених цілей і завдань інтересам і сподіванням широких верств населення, суспільного узгодження базових засад стратегії розвитку та механізмів її реалізації, досягнутого на основі консолідації всього суспільства. Для цього необхідно, по-перше, мати чітко встановлені цілі соціально-економічного розвитку усього суспільства та механізми їх досягнення, а, по-друге, використовувати дієві механізми узгодження цілей у суспільстві, що забезпечують консолідацію усіх верств населення. Тільки в такому випадку можна досягти реального розвитку як окремої людини, так і суспільства в цілому.

У зв'язку з цим, зразу постає питання, чи є в Україні така ціль, яка б віддзеркалювала консолідоване прагнення суспільства у соціально-економічному розвитку на тривалий час, та де вона викладена. На сьогодні очевидно, що це не є програми розвитку, розроблені та затверджені Верховною Радою чи Кабінетом Міністрів. Події останніх років говорять про те, що Верховна Рада та Кабінет Міністрів приймають доленосні рішення для України не узгоджуючи їх з думкою громадян України. Як приклад, це рішення про перенесення парламентських виборів на 2012 рік, визначення вектору розвитку в напрямку до Європи, НАТО, та інші, які стосуються кожного з жителів України, мають дуже великий вплив на їх подальшу долю. Ці рішення повинні прийматися на основі консенсусу, що може об'єднати людей. Держава повинна консолідувати суспільство на досягнення головної цілі його розвитку. Важливим є також те, що головна ціль не може змінюватись при зміні владних структур, при зміні політичної орієнтації у Верховній Раді.

Спроба розробити та затвердити таку програму була зроблена ще в 2001 році, коли Верховній Раді був запропонований Проект Закону про Концепцію сталого розвитку України. Ініціатором закону був Кабінет Міністрів України на чолі з Єхануровим Ю.І. У цьому Законі для України визначалися такі головні національні Цілі Розвитку:

- подолання бідності (Ціль 1);
- забезпечення якісної освіти впродовж життя (Ціль 2);
- сталий розвиток довкілля (Ціль 3);
- поліпшення здоров'я матерів та зменшення дитячої смертності (Ціль 4);
- обмеження поширення ВІЛ-інфекції/СНІДу та туберкульозу і започаткування тенденції до скорочення їх масштабів (Ціль 5);
- забезпечення гендерної рівності (Ціль 6).

Але з невідомих причин 07.03.2002р. у Верховній Раді цей Проект був відхилений та знятий з розгляду. Після цього питання про розробку Концепції соціально-економічного розвитку суспільства в Україні серйозно ніде не піднімався. Політичні сили, що приходили до влади, намагалися і намагаються об'єднати країну політичними лозунгами на зразок "За єдину Україну", "Україна для людей" тощо.

На наш погляд, документом, у якому визначені головні цілі суспільства, на сьогодні може бути тільки Конституція. Оскільки вважається, що " конституція — основний закон громадянського суспільства і держави, який має вищу юридичну чинність, через який (відповідно до багатовікового досвіду і прагнень народу) затверджуються основи суспільного і державного ладу й механізми їх дії, спрямовані на зміцнення держави і забезпечення прав і свобод громадян [1.с.277]. Саме конституція повинна бути тим документом, про який можна сказати, що вона "має народний характер, виражає інтереси громадянського суспільства (народу) і повинна служити йому. Вона є насамперед конституцією громадянського суспільства, а не лише держави…Конституція має реальний характер: фіксує фактично існуючу систему суспільних відносин, правопорядок, які склалися на момент її ухвалення… Конституція має найстабільніший характер порівняно з іншими законами… Конституція служить нормативною базою формування всіх галузей законодавства…" [1, с. 277].

Скакун О.Ф. вказує, що "Конституція має прогностичний характер: містить значний потенціал розвитку основних інститутів громадянського суспільства, демократичних інститутів публічної влади…"[там же]. Але з приводу цього можна сказати, що це тільки побажання до змісту Конституції України. Відносно стабільності Конституції в Україні можна сказати одне, що ні одна влада не спромоглася не змінювати Конституцію. Якщо бути точним по відношенню до Конституції України, що була прийнята на 5-й сесії Верховної Ради у 1996 році, то вона не має народного характеру, а є октруйованою (тобто, дарованою народу парламентом), так як вона не мала всенародного обговорення і зараз може носити тільки умовну назву "Конституція України". Це більше конституція влади. На це чомусь не звертають уваги ні Верховна Рада, ні президенти, ні конституційні суди. Навіть попри того, що Венеціанська комісія ПАРЕ наполегливо рекомендувала ще 4 роки назад провести конституційну реформу щоб уникнути ситуації, що мала місце у 2007 році (конституційна криза), і забезпечити дотримання права народу на вибір форми державного устрою через загальновизнану світовим співтовариством систему безпосередньої демократії [2]. Окрім цього, правознавцями, фахівцями конституційного права в конституції України виявлено 176 помилок, що ведуть до нескінченних правових колізій і потребують негайного правового вирішення [3].

Тож на сьогодні ми стоїмо на порозі появи нової, народної за формою, змістом та порядком прийняття Конституції України. Пройшов уже достатній час становлення України як самостійної держави для розробки та прийняття конституції сталого демократичного суспільства. Причому, стабільність конституції повинна бути закладена в змісті самої конституції, тобто конституційно закріпленій нормі, яка б давала гарантії незмінності її на угоду правлячим політичним партіям. Порівняльний аналіз процедур прийняття та зміни конституцій ряду розвинених країн, приведений А.А. Мішиним [4], з процедурами, які використовуються в Україні, показує, що в нас найпростіші правила внесення змін до Конституції, чим користується влада в політичних цілях. Необхідно встановити такі правила, які б забезпечували зміни до Конституції України тільки при умові народного консенсусу. Стабільність конституції – гарантія стабільності в країні. Як визнають спеціалісти, стабільність розвитку суспільства Сполучених Штатів Америки на протязі більше ніж 100 років у значній мірі завдячується тому, що "Конституція США містить форми захисту парламентської меншості, якій надане право протесту проти проектованих змін Основного Закону. Ці права меншості настільки значні, що протягом більш ніж 200-літнього існування США були ратифіковані тільки 26 поправок до Конституції, і американська Конституція є найбільш стійкою з усіх існуючих."[1, с.164]

На сьогодні в Україні склалися такі умови, за яких у країні є формальна, тобто "юридична конституція" та "фактична конституція" [4]. Юридична конституція – це основний закон держави, що закріплює суспільно-економічний лад, форму правління й форму державного устрою й правове положення особистості. Вона є документ, що пропонує те, що повинне бути. Однак у ході практичного застосування приписів юридичної конституції ситуація міняється. З'являються нові настанови, приймаються конституційні, органічні й звичайні закони, що істотно змінюють і доповнюють норми юридичної конституції. Іншими словами, складається на практиці такий порядок здійснення державної влади, що може істотно відрізнятися від порядку, запропонованого юридичною конституцією. Цей реальний порядок здійснення державної влади називається фактичною конституцією або конституцією в матеріальному змісті слова. Фактична і юридична конституції можуть як збігатися, так і розходитися. У нашій країні політичні еліти прагнуть правити поза конституцією. Виходить, що, з одного боку, конституція потрібна, тому що без неї не може обійтися жодна демократична держава, а, з іншого боку, в Україні конституція вступає в протиріччя з діями політичної еліти. Історична колізія між законністю й доцільністю

щораз вирішується залежно від розміщення політичних сил у суспільстві. Так було в період приходу до влади політичних сил під помаранчевими прапорами, так сталося й з приходом політичних сил під біло-блакитними прапорами. Порушення норм конституції на рівні законодавчої, виконавчої та судової влади стали майже нормою. Для приклада наведемо окремі конституційні норми Конституції України та їх фактичне виконання. Так, норма Конституції України вказує, що "усі громадяни щорічно подають до податкових інспекцій за місцем проживання декларації про свій майновий стан та доходи за минулий рік у порядку, встановленому законом" (стаття 67) [5]. Але зараз вона поширюється не на усіх громадян, а тільки на обмежене коло. Не виконується в повній мірі вимога Конституції з приводу того, що " народні депутати України не можуть бути на державній службі". Ця вимога порушується рядом депутатів Верховної Ради практично усіх скликань, але ніяких юридичних наслідків ці порушення не мають. Ще одне порушення Конституції з боку депутатського корпусу вся Україна бачить при трансляції сесій з Верховної Ради. Це стосується порядку голосування депутатів у Верховній Раді. У відповідності до Конституції голосування на засіданнях Верховної Ради України здійснюється народним депутатом України особисто. У той же час ми бачимо, як у сесійній залі одна особа голосує картками з декількох робочих місць депутатів. Цей факт не стає предметом розгляду конституційної влади.

У Конституції України сказано, що "на території України не допускається розташування іноземних військових баз" (стаття 17). У той же час з нею в протиріччя вступає стаття 14 Перехідних Положень, де говориться, що "використання існуючих військових баз на території України для тимчасового перебування іноземних військових формувань можливе на умовах оренди в порядку, визначеному міжнародними договорами України, ратифікованими Верховною Радою України" [5]. Скоріше усього в демократичному угарі забули, або навмисно пропустили, вказати "в порядку, визначеному міжнародними договорами України, що вже ратифіковані Верховною Радою України". На таку різницю у формулюванні тоді не звернули уваги, тому і маємо сьогодні пролонгацію перебування російського флоту у Севастополі до 2017 року, а може й на більш пізній термін, якщо не уточнити формулювання Перехідних Положень, або скасувати їх повністю. З таким формулюванням ми не гарантовані, що в Україні не з'явиться ще якась воєнна база на умовах договору оренди, який підпише Уряд України, а Верховна Рада його ратифікує. "Дірка" для цього в Конституції є. Хочеться наголосити, що мова йде не про перебування російського флоту чи інших формувань на території України, а про Конституцію України, точність формулювань та обов'язковість виконання її вимог.

У Конституції України повинні бути встановлені чіткі цілі розвитку суспільства та визначені обов'язки влади щодо прийняття рішень, що наближають країну до цих цілей. У ній повинні бути також викладені і підходи до створення механізмів досягнення цілей. Такими механізмами, на нашу думку, могли б стати обов'язкові Програми розвитку суспільства на період 20-25 років. У цих програмах повинні вказуватись основні прогнозовані показники економічного та соціального розвитку країни з визначенням способів та методів їх досягнення. За останні 20 років в Україні було прийнято чимало різних програм та законів, які регулюють різні питання економічного та соціального розвитку країни. Але при цьому вони розробляються та приймаються безсистемно, без визначення реальних механізмів реалізації, без збалансування ресурсів на рівні країни чи регіону. Як правило, ці програми не виконуються в повній мірі з причин відсутності реальних механізмів їх реалізації та недостатності ресурсів. Так, питання професійного навчання кадрів на виробництві, як складової системи професійно-технічної та післядипломної освіти, лише частково регулюються Законами України "Про освіту", "Про професійно-технічну освіту", "Про вищу освіту" та ще рядом Положень. Проте цими нормативно-правовими актами

визначається лише порядок здійснення професійного навчання на виробництві, його місце в системі освіти та порядок присвоєння кваліфікації робітникам. Не врегульованими залишається дуже багато концептуальних питань (визначення та застосування форм професійного навчання кадрів на виробництві, оплати праці за проведення професійного навчання кадрів на виробництві, прав та обов'язків працівників, а також роботодавців тощо).

У той же час, поширеним явищем на рівні державних органів стала розробка та прийняття не програм, а концепцій, які практично не встановлюють ніяких цільових віх, а декларують наміри. Тому після спливання часу дії цих концепцій приймаються нові без достатнього оцінювання реалізації попередніх. Зрозуміло, що без установлення конкретних показників, що повинні бути досягнуті, як це робиться при розробці програм дій, неможливо оцінити ступінь реалізації тієї чи іншої концепції, особливо в умовах різкого політичного протистояння влади та опозиції. Прикладом можуть слугувати дві Концепції збереження і розвитку трудового потенціалу України. Перша була подана до Верховної Ради разом з проектом Закону "Про Концепцію розвитку трудового потенціалу в Україні", який зареєстрований у Верховній Раді ще 10.01.1999 (№2367), але так і не був розглянутий. Другий документ, "Концепція загальнодержавної цільової соціальної програми "Збереження і розвиток трудового потенціалу України на 2008-2017 роки", був схвалений Розпорядженням Кабміну (N 851-р) тільки від 22 липня 2009 року, але до сьогодні не розглянутий у Верховній Раді. Незважаючи на те, що ці концепції нічого крім позитивних декларацій не містили, вони могли б стати базою для розробки конкретних заходів з розвитку трудового потенціалу. Питання "Про заходи щодо подолання демографічної кризи та розвитку трудоресурсного потенціалу України" у 2007 році розглядала Рада Національної безпеки і оборони України й прийняла відповідне рішення, яке було введено в дію Указом Президента (895/2007) від 19.09.2007. Про реалізацію цих заходів ніякої інформації на сайтах державних органів до цього часу немає. Аналіз стану справ у цих питаннях показує, що більшість, якщо не усі заходи, що були там заплановані, залишились не виконаними. Велика кількість заходів переходить з одних програм в інші. Так, у рішенні Рада Національної безпеки й оборони України вказувалось, що необхідно "удосконалити до кінця 2007 року механізм визначення щорічної потреби ринку праці у фахівцях з вищою освітою та кваліфікованих робітниках відповідно до прогнозів та програм розвитку сфер економіки та регіонів". Це питання в такому формулюванні переходить з одного рішення різних загальнодержавних та регіональних органів влади в інше уже на протязі 20 років. Зараз вирішення питання підготовки спеціалістів до потреб економіки в проекті Закону України "Про вищу освіту" перекладається на самі навчальні заклади. Але на сьогодні в Україні відсутня комплексна цільова програма з питань збереження та розвитку трудового потенціалу на будь-який період, яка б була синхронізована з діями на рівні держави та регіонів в інших напрямках соціально-економічного розвитку суспільства. Неможливо вирішити це питання тільки силами одного відомства.

Висновки та пропозиції. На наш погляд, вирішення проблем розвитку трудового потенціалу тісно пов'язане із системними діями в економічному та соціальному розвитку суспільства на основі мети, яка може об'єднати суспільство. При цьому питання розвитку соціально-трудового потенціалу України повинно стати однією зі стратегічних цілей суспільства. Державні та регіональні програми розвитку повинні обов'язково узгоджуватись з показниками розвитку трудового потенціалу, що закладаються в стратегічних напрямках.

Список літератури

1. Скакун О.Ф. Теория государства и права: [учебн.] / О.Ф.Скакун. – Харьков: Консум, Ун-т внутр. дел, 2000. – 704 с.

2. Гамова С. Украине предлагают опекунов. ПАСЕ прописала Верховной Раде рецепт демократии [Електронний ресурс]. / С. Гамова //. Независимая газета. – 20-04-2007 р. – Режим доступу: http://www.ng.ru/cis/2007-04-20/6_rada.html.
3. Гарчева Л.П. Конституционное право Украины: учеб. пособ. / Л.П.Гарчева, А.Н. Ярмыш. – Симферополь: Доля, 2000. – 334 с.
4. Мишин А.А. Конституционное (государственное) право зарубежных стран: учебн. [для ВУЗов, 14-е изд., перер. и дополн.] / А.А.Мишин. – М.: "Юстицинформ", 2008. – 331 с.
5. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30.
6. "Про заходи щодо подолання демографічної кризи та розвитку трудоресурсного потенціалу України". РНБО. Рішення від 19.09.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/ main.cgi?nreg=n0017525-07.

В.Стародубцев, Ю.Колос, Н. Шалімова, О. Магопец
Развитие социально-трудового потенциала как стратегическая цель

В данной статье рассмотренные вопросы взаимосвязи развития социально-трудового потенциала с установлением и решением глобальных целей общества в Украине. Определены условия и методы консолидации общества при решении главнейших социально-экономических вопросов страны, одним из которых есть формирование социально-трудового потенциала в соответствии с требованиями современного развития.

V.Starodubtsew, Y.Kolos, N. Shalimova, O. Magopets
Development of social and labor potential as a strategic goal

In this article the considered questions of intercommunication of development of social-labour potential with determination and decision of global aims of society in Ukraine. Terms and methods of consolidation of society at the decision of the most main socio-economic questions of country are certain, one of which is forming of social-labour potential in accordance with the requirements of modern development.

Одержано 22.03.11

УДК 331.108.2

М. Б. Нагара, асп.
Тернопільський національний економічний університет

Підхід до оцінювання процесу управління людськими ресурсами на підприємствах

У статті побудовано економетричну модель, що дозволяє проводити оцінку процесу управління людськими ресурсами. Сформульовано висновки щодо необхідності оптимізації витрат на людські ресурси. Доведено, що результати діяльності досліджуваних підприємств залежні від якості основних засобів та підвищення кваліфікації персоналу.
людські ресурси, обсяги реалізації продукції, основні засоби, підвищення кваліфікації персоналу, регресія, кореляція

Постіндустріальна модель економічного розвитку, ядром якої є інформаційно-інтелектуальні технології, знання та творчість людини, докорінно змінює роль людини у суспільному виробництві – від ресурсоформуючої до знаннєвої, - що відбивається на переміщенні акценту з управління трудовими ресурсами до управління людиною. Крім того, усвідомлення вирішальної ролі людського ресурсу в економічній системі та міжнародній конкурентоспроможності підприємств висуває нові вимоги до якості

© М. Б. Нагара, 2011

2. Гамова С. Украине предлагают опекунов. ПАСЕ прописала Верховной Раде рецепт демократии [Електронний ресурс]. / С. Гамова //. Независимая газета. – 20-04-2007 р. – Режим доступу: http://www.ng.ru/cis/2007-04-20/6_rada.html.
3. Гарчева Л.П. Конституционное право Украины: учеб. пособ. / Л.П.Гарчева, А.Н. Ярмыш. – Симферополь: Доля, 2000. – 334 с.
4. Мишин А.А. Конституционное (государственное) право зарубежных стран: учебн. [для ВУЗов, 14-е изд., перер. и дополн.] / А.А.Мишин. – М.: "Юстицинформ", 2008. – 331 с.
5. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30.
6. "Про заходи щодо подолання демографічної кризи та розвитку трудоресурсного потенціалу України". РНБО. Рішення від 19.09.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/ main.cgi?nreg=n0017525-07.

В.Стародубцев, Ю.Колос, Н. Шалімова, О. Магопец
Развитие социально-трудового потенциала как стратегическая цель

В данной статье рассмотренные вопросы взаимосвязи развития социально-трудового потенциала с установлением и решением глобальных целей общества в Украине. Определены условия и методы консолидации общества при решении главнейших социально-экономических вопросов страны, одним из которых есть формирование социально-трудового потенциала в соответствии с требованиями современного развития.

V.Starodubtsew, Y.Kolos, N. Shalimova, O. Magopets
Development of social and labor potential as a strategic goal

In this article the considered questions of intercommunication of development of social-labour potential with determination and decision of global aims of society in Ukraine. Terms and methods of consolidation of society at the decision of the most main socio-economic questions of country are certain, one of which is forming of social-labour potential in accordance with the requirements of modern development.

Одержано 22.03.11

УДК 331.108.2

М. Б. Нагара, асп.
Тернопільський національний економічний університет

Підхід до оцінювання процесу управління людськими ресурсами на підприємствах

У статті побудовано економетричну модель, що дозволяє проводити оцінку процесу управління людськими ресурсами. Сформульовано висновки щодо необхідності оптимізації витрат на людські ресурси. Доведено, що результати діяльності досліджуваних підприємств залежні від якості основних засобів та підвищення кваліфікації персоналу.
людські ресурси, обсяги реалізації продукції, основні засоби, підвищення кваліфікації персоналу, регресія, кореляція

Постіндустріальна модель економічного розвитку, ядром якої є інформаційно-інтелектуальні технології, знання та творчість людини, докорінно змінює роль людини у суспільному виробництві – від ресурсоформуючої до знаннєвої, - що відбивається на переміщенні акценту з управління трудовими ресурсами до управління людиною. Крім того, усвідомлення вирішальної ролі людського ресурсу в економічній системі та міжнародній конкурентоспроможності підприємств висуває нові вимоги до якості

© М. Б. Нагара, 2011

людського ресурсу: освіти, кваліфікації, компетенції, продуктивності праці, креативного потенціалу. На жаль, забезпеченість молочної галузі Вінницької області кваліфікованими працівниками на сучасному етапі її розвитку є вкрай недостатньою як у якісному, так і кількісному відношенні.

Молокопереробна промисловість відноситься до галузей, які динамічно розвиваються, підтримують високі темпи приросту обсягів виробництва продукції, характеризуються швидкою оборотністю капіталу та збільшенням рентабельності операційної діяльності. З іншого боку, за офіційними статистичними даними у 2010 році середньорічна кількість найманих працівників у молочній промисловості України та Вінниччини зокрема суттєво зменшилась, порівняно з 2004 роком. Тому постає питання: позитивні результати діяльності галузі є наслідком підвищення ефективності використання наявного трудового потенціалу або їх досягнуто завдяки впливу інших виробничих факторів? Аналіз процесу управління людськими ресурсами молокопереробної промисловості Вінниччини дозволить визначити позитивні та негативні моменти у цій сфері, а також сформувати на науковій основі напрямки удосконалення управління персоналом, від якого значною мірою залежить економічне зміцнення підприємств, завоювання та утримання ними передових позицій.

У вітчизняному та зарубіжному науковому арсеналі існує ряд праць та публікацій, в яких висвітлюються теоретичні та практичні положення управління людськими ресурсами. Серед них: Д. П. Богиня, І. Бондар, Е. Грант, Дж. Грехем, П. Друкер, О. Грішнова, А. Колот, Ю. Одегов, В. Петюх, В. Савченко, М. Семикіна, Г. Щекін. Але аналіз наукових публікацій свідчить, що найбільш вивченими є питання забезпечення ефективності використання людських ресурсів на підприємствах, що займаються певними видами економічної діяльності та національної економіки в цілому. В той же час недостатньо уваги у науковій літературі приділяється розробці підходів до оцінювання процесу управління людськими ресурсами на основі використання економетричних методів.

З огляду на зазначене, метою статі є розроблення підходу до оцінки процесу управління людськими ресурсами на основі кореляційно-регресійного аналізу.

Дослідження процесу управління людськими ресурсами як важливого чинника забезпечення успішної діяльності знайшло вираження в моделях економічного зростання, заснованих на виробничій функції Кобба-Дугласа, що зв’язує випуск (або іншій кінцевий результат) із розміром виробничих факторів у вигляді добутку обсягів застосованих факторів із визначеними степеневими коефіцієнтами [1, 33]:

$$Y = A * K^{\alpha} * L^{\beta},$$

де Y – обсяг виробництва;

K і L – капітал і праця, що використовуються на підприємстві;

a, β, – коефіцієнти еластичності об'єму виробництва за витратами капіталу і праці;

A – виробничий коефіцієнт, що показує пропорційність всіх функцій і змінюється при зміні базової технології.

Виробнича функція Кобба-Дугласа показує постійну віддачу від масштабу (пропорційне кількісне зростання факторів і продукту), яка існує за умови,що а+β=1. Це означає, що вона відображає екстенсивне економічне зростання, тобто не враховує дії інтенсивних чинників зростання. Цей факт зумовив подальшу модифікацію функції Кобба-Дугласа, що здійснювалася у двох напрямах. Послідовники почали вводити у виробничу функцію екзогенний (зовнішній) або ендогенний (внутрішній) показник як один з факторів науково-технічного прогресу [1, 78]. Проте в будь-якій моделі економічного росту одним з найважливіших факторів виробництва є праця (людські ресурси) - потенціал фізичної і розумової енергії людей, яка використовується в процесі виробництва, набуті знання і трудові навички. Без людських ресурсів земля і

капітал залишаються мертвими і не придатними для задоволення потреб, перебуваючи в ролі необхідних, але не достатніх факторів процесу виробництва.

Оскільки на практиці, як правило, процес управління людськими ресурсами оцінюють за показниками, що відображають результативність праці працівників та їх внесок в агреговані показники діяльності підприємства, то дослідимо зв'язки між обсягами реалізації продукції на одного працівника на 20-ти підприємствах молокопереробної промисловості Вінницької області у 2010 р. та рівнями підвищення кваліфікації працівників та оновлення основних засобів.

Таблиця 1 - Вихідні дані оцінки якості використання людських ресурсів

№	Підприємство	Обсяги реалізації продукції на одного працівника (ОРП, тис. грн)	Оновлення основних засобів (у % від вартості основних засобів на кінець попереднього року ООЗ)	Підвищення кваліфікації персоналу (у % від загальної чисельності працівників на кінець попереднього року ПКП)
1	ТОВ „Піщанський молокозавод "	7	3,9	10
2	ВАТ „Крижопільський сироробний завод "	7	3,9	14
3	ВАТ „Хмільницький завод сухого молока "	7	3,7	15
4	ВАТ „Барський молочний завод"	7	4,0	16
5	ТОВ „Чечельницький молочний завод"	7	3,8	17
6	ЗАТ „Тростянецький молочний завод"	7	4,8	19
7	ВАТ „ Немирівський маслозавод"	8	5,4	19
8	ТОВ „Погребищенський маслосирзавод"	8	4,4	20
9	ВАТ „Гайсинський маслосирзавод"	8	5,3	20
10	ВАТ „Ямпільський маслосирзавод"	10	6,8	20
11	ТОВ „Жмеринський маслосирзавод"	9	6,0	21
12	ВАТ „Вінницямолоко"	11	6,4	22
13	ВАТ „Могилів-Подільський молокозавод"	9	6,8	22
14	ВАТ „Вапнярський молокозавод"	11	7,2	25
15	ВАТ „Шаргородський маслозавод"	12	8,0	28
16	ВАТ „Вінницький міський молочний завод"	12	8,2	29
17	ЗАТ „Бершадьмолоко"	12	8,1	30
18	ВАТ „Літинський молочний завод"	12	8,5	31
19	ВАТ „Тульчинський маслосирзавод"	14	9,6	32
20	ТОВ „Люстдорфф"	14	9,0	36

Джерело: склала авторка

Обчислимо описові статистичні показники для показників таблиці 1 за допомогою програмного пакета SPSS (табл. 2).

Таблиця 2 - Описові статистики даних

	Середнє	*Варіація (Var)*	*Стандартне відхилення (SD).*	*Коефіцієнт асиметрії Skewness*	*Стандартна похибка асиметрії (SE -Skewness*	*Ексцес (Kurtosis)*	*Стандартна похибка ексцесу (SE – Kurtosis)*
ОРП	9,6	6,04211	2,458069	0,445096	0,512103	-1,19605	0,992384
ООЗ	6,19	3,75884	1,938773	0,188101	0,512103	-1,33143	0,992384
ПКП	22,3	46,43158	6,814072	0,327801	0,512103	-0,53653	0,992384

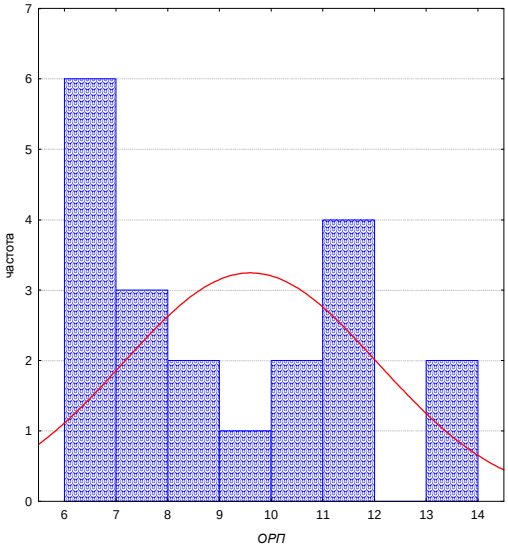
Джерело: розрахувала авторка

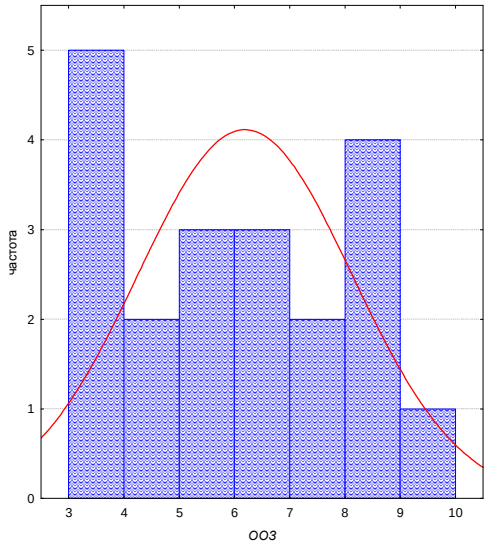
Порівнюючи значення середніх значень *ОРП*, *ООЗ*, *ПКП*, їх варіації та стандартних відхилень можемо зробити висновок про те, що обрані змінні мають досить високий рівень варіації, але в допустимих межах. Значення коефіцієнтів асиметрії, ексцесу не перевищують відповідних стандартних похибок. Це вказує на відсутність значимого скосу і гостро (плоско-) вершинності фактичного розподілу підприємств за значеннями кожної ознаки у порівнянні з нормальним розподілом (гістограми розподілів представлено на рис. 1).

Сукупність підприємств однорідна і тому можемо використати метод найменших квадратів для побудови рівняння регресійної залежності і ймовірнісні методи оцінки статистичних гіпотез.

За допомогою розрахунків пакетом програм SPSS 6. ми отримали наступне рівняння регресії:

$$ОРП = 1,835 + 0,946 \cdot ООЗ + 0,086 \cdot ПКП\,. \qquad (1)$$





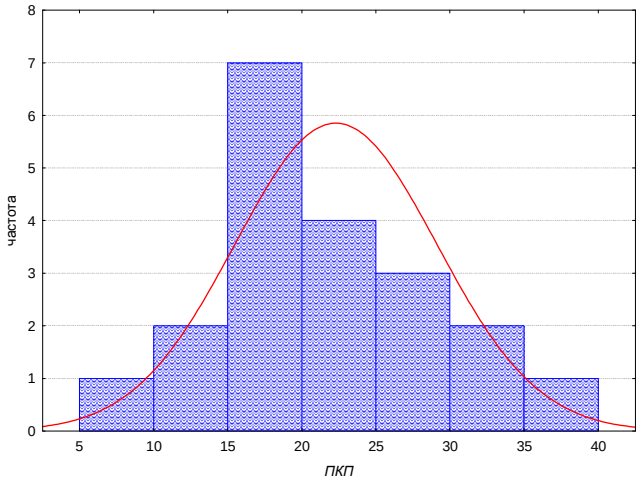


Рисунок 1 - Гістограми розподілу досліджуваних ознак сукупності підприємств Вінницької області

Джерело: побудувала авторка

Для оцінки значимості отриманих коефіцієнтів регресійного рівняння скористаємося критерієм Ст'юдента (табл. 3).

Таблиця 3 - Результати побудови лінійної регресії

	Beta (Нормовані коеф. регресії)	*SE- of Beta (Стандартн і похибки нормованих*	*B (Коефіцієнт и регресії)*	*Std.Err. - of B (Стандартн і похибки коеф. Регресії)*	*t-критерій (Ст'юдента (17)*	*p-level (рівень значимості)*
Вільний член рівняння (Intercept)			1,835307	0,471065	3,896080	0,001162
ООЗ	0,746105	0,167667	0,945948	0,212576	4,449917	0,000351
ПКП	0,237343	0,167667	0,085618	0,060483	1,415561	0,174964

Джерело: розрахувала авторка

Табличне значення t-критерію Ст'юдента з рівнем значимості 0,01 і числом ступенів свободи 17 дорівнює 2,89. Таким чином, порівнюючи його значення з значеннями t-критерію кожного з членів рівняння, бачимо, що значимими за цим критерієм є: вільний член рівняння та змінна *ООЗ*. До аналогічного висновку можна дійти порівнюючи значення рівнів значимості (табл. 3), зокрема у вільного члена рівняння та змінної *ООЗ* показники імовірності випадкових значень менші 1%, у той час коли у змінної *ПКП* майже 17%.

Вільний член рівняння 1,835307 відображає аґрегований влив інших чинників на результативну змінну, а саме: – на обсяги реалізованої продукції на одного працівника. Коефіцієнти рівняння (1) при *ООЗ* за *ПКП* вказують на те, що при збільшенні на одиницю показників оновлення основних засобів і підвищення кваліфікації персоналу обсяги реалізації продукції на одного працівника зростуть на 0,95 тис. грн і 0,086 тис. грн, відповідно.

Для визначення часткових коефіцієнтів еластичності , що показують на скільки процентів в середньому зміниться значення результативної змінної при зміні фактора на 1% і при постійному впливові інших змінних ділять середнє значення незалежної змінної на середнє значення залежної змінної. Відповідно ми отримаємо значення коефіцієнта еластичності для *ООЗ – 0,61%* та для *ПКП – 0,19%*. Отже, при збільшенні на 1% показника оновлення основних засобів реалізація продукції на одного працівника зросте на 0,61% і відповідно при збільшенні показника підвищення

кваліфікації працівників на 1% реалізація продукції на одного працівника зросте на 0,19%.

Для оцінки тісноти парних залежностей всіх показників включених у модель скористаємося коефіцієнтами парної кореляції (табл. 4).

Таблиця 4 - Матриця попарних кореляцій змінних моделі

	ОРП	*ООЗ*	*ПКП*
ОРП	1	0,969881	0,940800
ООЗ	0,969881	1	0,942839
ПКП	0,940800	0,942839	1

Джерело: розрахувала авторка

Для повноти аналізу обчислимо лінійні часткові кореляції (табл. 5), які дають характеристики тісноти зв'язку значень змінних без впливу інших чинників.

Таблиця 5 - Характеристики лінійних часткових кореляцій

	Beta	*Partial - Cor.*	*Tolerance*	R^2	*t(17)*	*p-level*
ООЗ	0,746105	0,733530	0,111055	0,888945	4,449917	0,000351
ПКП	0,237343	0,324719	0,111055	0,888945	1,415561	0,174964

Джерело: розрахувала авторка

Представлені у таблицях 4-5 коефіцієнти кореляції свідчать про тісний зв'язок обсягів реалізації продукції на одного працівника від оновлення основних засобів та часткою працівників, що пройшли підвищення кваліфікації.

Коефіцієнти детермінації представлені у табл. 6. Зокрема значення *R* свідчить про тісний зв'язок змінних у моделі. Нескоректований коефіцієнт множинної детермінації, що є оцінкою частки варіації результативної ознаки, що може бути пояснена за допомогою незалежних змінних моделі, становить 0,95. Тобто у 95% з усіх досліджуваних підприємств обсяги реалізації продукції на одного працівника залежали від оновлення основних засобів та підвищення кваліфікації працівників (підвищення якості людських ресурсів).

Таблиця 6 - Оцінки адекватності отриманої моделі

Характеристики адекватності моделі	Значення
R (коефіцієнт множинної кореляції/детермінації)	0,9731
R^2 (нескоректований коефіцієнт множинної детермінації)	0,9469
Adjusted R^2 (нескоректований коефіцієнт множинної детермінації)	0,9407
F(2,17) (критерій Фішера при ступенях свободи (2,17))	151,6535
*p (*імовірність випадкового значення F)	0,00001
Стандартна похибка	0,5987

Джерело: розрахувала авторка

Оцінимо статистичну значимість отриманого рівняння регресії за допомогою загального критерію Фішера (табл.7). Зокрема значення цього критерію у побудованій моделі при ступенях свободи (2,17) більше від табличного ($F_m=3,59$) і імовірність випадкового значення F менша 5%, то отриману модель можна вважати цілком адекватною.

Отже, проведена оцінка процесу управління людськими ресурсами молокопереробних підприємств Вінницької області дозволяє зробити висновок, що результати діяльності досліджуваних підприємств залежні від якості основних засобів та підвищення кваліфікації персоналу. При цьому важливим є те, що підприємствам необхідно оптимізовувати витрати на: людські ресурси, збут та адміністративні витрати, які значно впливають на результати діяльності досліджених підприємств.

Список літератури

1. Грабовецький Б. Є. Виробничі функції: теорія, побудова, використання в управлінні виробництвом / Б. Є. Грабовецький. Монографія. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2006. – 137 с.
2. Грін В.Г. Економетричний аналіз / В. Г. Грін. – К. : Вид-во "Основи", 2005. – 1196 с.
3.

М. Нагара

Подход к оценке качества управления человеческими ресурсами на предприятиях

В статье построена эконометрическая модель, позволяющая проводить оценку процесса управления человеческими ресурсами. Сформулированы выводы о необходимости оптимизации расходов на человеческие ресурсы. Доказано, что результаты деятельности исследуемых предприятий зависят от качества основных средств и повышение квалификации персонала.

M. Nahara

Approach to Evaluating of Quality of Human Resources Management in Enterprises

The econometric model that allows to assess the process of human resources management is built. Conclusions concerning cost optimization on human resources are formulated. It is proved that results of investigated enterprises depend on the quality of assets and staff.

Одержано 20.03.11

УДК 330.341.1

О.В. Сторожук доц., канд. екон. наук, Г.М. Давидов, проф., д-р екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Структурні трансформації сфери зайнятості Кіровоградської області: проблеми та шляхи вирішення

Стаття присвячена дослідженню структурних трансформацій зайнятості в Кіровоградській області. Виявлено низку негативних тенденцій розвитку ринку праці області. Пропонуються шляхи вирішення проблем зайнятості на рівні регіону.
зайнятість, ринок праці, структурна трансформація, Кіровоградська область

Постановка проблеми. Обрання Україною курсу на створення новітньої економіки, відновлення наукомісткого виробництва вимагає дослідження особливостей та проблем розвитку нових форм прикладання праці, трансформації зайнятості на інноваційних засадах, вивчення регіональних особливостей і проблем структурних змін сфери зайнятості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань формування сфери прикладання праці і зайнятості, розвитку ринку праці присвячені роботи багатьох українських вчених – С.І. Бандура, В.І. Герасимчука, І.Ф. Гнибіденка, А.М. Колота, В.І. Куценко, Е.М. Лібанової, Л.М. Фільштейна. Разом із тим, потребують вивчення питання регіональних особливостей структурних трансформацій сфери зайнятості, особливо в областях з низьким рівнем соціально-економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Наслідками системних економічних трансформацій є радикальні зрушення в структурі зайнятості, яка характеризується як позитивними, так і негативними процесами та явищами. Загострення останніх, внаслідок фінансово-економічної

© О.В. Сторожук, Г.М.Давидов, 2011

Список літератури

1. Грабовецький Б. Є. Виробничі функції: теорія, побудова, використання в управлінні виробництвом / Б. Є. Грабовецький. Монографія. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2006. – 137 с.
2. Грін В.Г. Економетричний аналіз / В. Г. Грін. – К. : Вид-во "Основи", 2005. – 1196 с.
3.

М. Нагара

Подход к оценке качества управления человеческими ресурсами на предприятиях

В статье построена эконометрическая модель, позволяющая проводить оценку процесса управления человеческими ресурсами. Сформулированы выводы о необходимости оптимизации расходов на человеческие ресурсы. Доказано, что результаты деятельности исследуемых предприятий зависят от качества основных средств и повышение квалификации персонала.

M. Nahara

Approach to Evaluating of Quality of Human Resources Management in Enterprises

The econometric model that allows to assess the process of human resources management is built. Conclusions concerning cost optimization on human resources are formulated. It is proved that results of investigated enterprises depend on the quality of assets and staff.

Одержано 20.03.11

УДК 330.341.1

О.В. Сторожук доц., канд. екон. наук, Г.М. Давидов, проф., д-р екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Структурні трансформації сфери зайнятості Кіровоградської області: проблеми та шляхи вирішення

Стаття присвячена дослідженню структурних трансформацій зайнятості в Кіровоградській області. Виявлено низку негативних тенденцій розвитку ринку праці області. Пропонуються шляхи вирішення проблем зайнятості на рівні регіону.
зайнятість, ринок праці, структурна трансформація, Кіровоградська область

Постановка проблеми. Обрання Україною курсу на створення новітньої економіки, відновлення наукомісткого виробництва вимагає дослідження особливостей та проблем розвитку нових форм прикладання праці, трансформації зайнятості на інноваційних засадах, вивчення регіональних особливостей і проблем структурних змін сфери зайнятості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань формування сфери прикладання праці і зайнятості, розвитку ринку праці присвячені роботи багатьох українських вчених – С.І. Бандура, В.І. Герасимчука, І.Ф. Гнибіденка, А.М. Колота, В.І. Куценко, Е.М. Лібанової, Л.М. Фільштейна. Разом із тим, потребують вивчення питання регіональних особливостей структурних трансформацій сфери зайнятості, особливо в областях з низьким рівнем соціально-економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Наслідками системних економічних трансформацій є радикальні зрушення в структурі зайнятості, яка характеризується як позитивними, так і негативними процесами та явищами. Загострення останніх, внаслідок фінансово-економічної

© О.В. Сторожук, Г.М.Давидов, 2011

кризи, особливо є відчутним на регіональних ринках праці депресивних територій України, зокрема і Кіровоградської області.

У загальноукраїнському поділі праці Кіровоградська область характеризується аграрно-індустріальною спеціалізацією. Розподіл зайнятих за видами економічної діяльності в Кіровоградській області має такий вигляд: у сільському господарстві - 27,5%; торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку - 18,5%; промисловості - 13,5%; будівництві - 3,7% [7, с. 337].

Ринок праці області має високий ступінь розбалансованості внаслідок обмеженості сфери прикладання праці в зв'язку з переважно сільськогосподарським типом виробництва. Характерними особливостями сфери зайнятості Кіровоградської області є низька територіальна мобільність населення, недостатній рівень кваліфікації населення, низька інвестиційна активність.

Кіровоградська область характеризується одним з найвищих в Україні показником демографічного навантаження на населення працездатного віку, насамперед за рахунок осіб старших за працездатний вік. Віддзеркаленням такого стану є стрімке зростання рівня економічної активності населення старше працездатного віку (рис. 1). Разом із тим, подальше збереження такої ситуації у близькій перспективі неминуче поглибить кількісний та якісний дисбаланс на ринку праці області.

З початком фінансово-економічної кризи в Кіровоградській області на 29,7 тис. осіб скоротилася зайнятість населення. Чисельність осіб, які працювали у режимі скороченого робочого дня (тижня) за період 2007-2009 рр. зросла майже у чотири рази і на початок 2010 р. становила 40,3 тис. осіб. Чисельність працівників, які перебували у вимушених відпустках за 2007-2009 рр. зросла на 30,0% і склала 5,6 тис. осіб [5, с. 108].

Рисунок 1 – Динаміка рівня економічної активності населення Кіровоградської області, 2000-2009 рр. [7, с. 336]

За статистичними даними, за 2008-2009 рр. зріс рівень зареєстрованого безробіття на 0,9 в.п. і на початок 2010 р. склав 5,4%, причому в Кіровоградській області цей показник значно вищий від середнього по Україні – на 1,4 в.п. Рівень безробіття населення працездатного віку на початок 2010 р. в Кіровоградській області був найвищим за останні п'ять років і склав 10,9% [6]. Рівень економічної активності населення працездатного віку в 2009 р. – найнижчий за період 2000-2009 рр., при цьому

рівень економічної активності населення старше працездатного віку – найвищий за період 2000-2009 рр.

У процесі ринкової трансформації економіки ринок праці Кіровоградської області щорічно поповнюється безробітними фахівцями високої кваліфікації і спеціалістами. У структурі безробітних зростає частка інженерно-технічних працівників (про ускладнення ситуації на ринку праці свідчить те, що Кіровоградська область має одне з найвищих в Україні значень цього показника). Так, потреба підприємств області у інженерно-технічних працівниках на початок 2010 р. становила 14 осіб, а пропозиція – 1097 осіб [7, с. 346].

Характерною особливістю області є також висока частка молоді серед безробітних: кожен третій безробітний – молода людина віком до 35 років. Великою мірою така ситуація спричинена низькою мотивацією молоді до праці, відсутністю професійних навичок, низькою конкурентоспроможністю на ринку праці. Окрім того, звернемо увагу на значний дисбаланс між попитом на робочу силу і професіями, яких набувають молоді люди у професійно-технічних та вищих навчальних закладах.

Наявність структурної диспропорції між попитом на робочу силу та її пропозицією за професіями є чинником, що обмежує можливості працевлаштування безробітних і задоволення потреб роботодавців у працівниках. Найбільша потреба підприємств у 2009 р. була у професіоналах (33,7% від загальної кількості вільних робочих місць на кінець грудня 2009 р.), кваліфікованих робітниках з інструментом (12,9%), працівниках сфери торгівлі та послуг (11,2%) [7, с. 346].

На ринку праці Кіровоградської області на сьогодні існує незадоволений попит на водіїв, електрогазозварників, продавців, слюсарів-ремонтників. Окремою болючою проблемою для області є гострий дефіцит медичних кадрів, що призвело до значного зростання у 2010 р. показників материнської і дитячої смертності. Головними причинами складної кадрової ситуації є незадовільний розмір заробітної плати поряд із відсутністю соціальних гарантій (табл. 1).

Таблиця 1 – Аналіз розмірів заробітної плати за актуальними професіями на ринку праці Кіровоградської області

Найменування професії	Розмір заробітної плати, грн.	У % до прожиткового мінімуму
Бухгалтер	1700	181
Водій автомобіля 1,2,3 класу	1500	159
Електрогазозварник	1700	181
Електромонтер	1200	128
Лікар-анестезіолог	1154	123
Машиніст крана	1800	191
Продавець	941	100
Слюсар-ремонтник	1300	138
Тракторист	1200	128
Швачка	1000	106

*Джерело даних: газета Кіровоградського обласного центру зайнятості „Служба зайнятості”. – 2011. – 21 лютого. – С. 3-5.

Окремою проблемою ринку праці Кіровоградської області є сільське безробіття. Так, найбільше навантаження на одне вільне робоче місце з боку незайнятого населення на початок 2010 р. зареєстровано у Новоукраїнському районі (179 осіб), Вільшанському (140), Світловодському (99), Добровеличківському (94) [7, с. 345]. Через знищення матеріальної бази колгоспів та недостатню фінансову підтримку з боку держави виробників продукції сільського господарства в області ліквідовано велику кількість сільськогосподарських підприємств, а з ними – тисячі продуктивних

робочих місць. Натомість, приватні фермерські господарства так і не змогли посісти вагоме місце на аграрному ринку. Основними виробниками продукції сільського господарства в Кіровоградській області є особисті селянські господарства, в яких вирощується 99,8% валового виробництва картоплі; 93,6% овочів; 96,4% плодів та ягід; 100,0% винограду. З усього обсягу валового виробництва м'яса (у забійній вазі) на особисті селянські господарства припадає 85,0%; молока – 88,3%; яєць – 63,8% [7, с. 139].

Разом із тим, реальністю є те, що напівнатуральні дрібнотоварні особисті селянські господарства області використовують переважно примітивні засоби виробництва і ручну працю, в більшості випадків – це праця пенсіонерів без застосування засобів механізації. Відмітимо, що продуктивність праці в особистих селянських господарствах значно нижча, ніж у сільськогосподарських підприємствах, що пов'язано, насамперед, з низьким рівнем їх спеціалізації та механізації, технічної озброєності та технології.

Таким чином, змушені констатувати, що сільське господарство перетворюється на виробництво, яке має сезонний характер праці з низькою ефективністю робочих місць. Ще одна тенденція, яка характеризує сучасний стан сільського господарства в Кіровоградській області – це перепрофілювання виробництва. Регіон стрімко втрачає такий напрямок сільгоспвиробництва, як тваринництво. Результати аналізу свідчать про скорочення поголів'я великої рогатої худоби в сільськогосподарських підприємствах Кіровоградської області за період 2000-2009 рр. майже у чотири рази.

Структурні трансформації зайнятості населення в промисловості Кіровоградської області також супроводжуються негативними явищами. Розподіл працівників за видами промислової діяльності в області не відповідає інноваційним стандартам: домінуючою є зайнятість у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води (22,9%); виробництві харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (22,4%); добувній промисловості (14,0%). Разом із тим, у наукомісткому виробництві промислової продукції Кіровоградської області чисельність зайнятих за 2000-2009 рр. суттєво скоротилася і на початок 2010 р. становила: у виробництві машин та устаткування 12,9%; виробництві електричного, електронного та оптичного устаткування – 7,2%; хімічному виробництві – 2,2%.

Незважаючи на те, що в Україні ще в 1991 р. із прийняттям Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» розпочалося формування нової системи відтворення наукомістких, високотехнологічних галузей промисловості, а на початку 2010 р. поставлено стратегічну мету – за 10 років увійти до кола світових лідерів за темпами і якістю економічного зростання, динаміка зрушень у структурі зайнятості все ще не набула сучасної постіндустріальної спрямованості як в Україні в цілому, так і в Кіровоградській області зокрема.

Так, протягом 2005-2009 рр. в області спостерігається зниження кількості впроваджених інновацій. Занепад інноваційної діяльності, який відбувався протягом тривалого часу, призвів до незворотного знищення значної частини виробничого апарату та втрати кваліфікації значних масивів робочої сили. Протягом 2000-2009 рр. чисельність працівників, які виконують наукові та науково-технічні роботи в Кіровоградській області скоротилася на третину.

Рівень інноваційної активності підприємств області залишається вкрай низьким. Кількість інноваційно-активних промислових підприємств у 2009 р. зменшилася порівняно із 2007-2008 рр. і склала 32 од., що становить 10,7% до загальної кількості підприємств області. Кількість підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію у 2009 р. становила 25 од., з них – за межі України – лише 7 од. Протягом 2009 р. в області було впроваджено 26 нових прогресивних технологічних процесів, що удвічі менше, ніж у 2007 р. При цьому інноваційні процеси в промисловості Кіровоградської області мають переважно екстенсивний характер, оскільки інноваційна продукція

освоюється здебільшого шляхом використання наявного обладнання і технологій; частка принципово нової продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції в 2009 році склала 5% (цей показник є найнижчим за останні сім років); на придбання нових технологій у 2009 р. в області було витрачено лише 800 грн. [3; 7, с. 305].

Забезпечення продуктивної зайнятості населення регіону на основі утвердження інноваційної моделі розвитку економіки можливе лише за якісного оновлення виробничих потужностей. Між тим, за останні роки в Кіровоградській області суттєво погіршилася і галузева, і технологічна структура інвестицій в основний капітал. Так, у 2009 р. більше половини (61,9%) інвестицій було спрямовано у промисловість; 13,4% – у сільське господарство; транспорт – 11,8%. У діяльність по проведенню операцій з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям, у тому числі з наукових досліджень і розробок було спрямовано лише 6,2% інвестиційних коштів. Рівень інвестиційної активності в економіці регіону не покриває вибуття та знос виробничих фондів, не дозволяє зупинити процес їхнього старіння, унеможливлюючи їх принципове оновлення. Так, інвестиції в основний капітал у 2009 р. в еквіваленті доларів США склали 347,06 млн., що на 30,0% менше, ніж у 2007 р. Наприкінці 2009 р. ступінь зносу основних засобів у цілому в економіці області становив 73,8%, у транспорті та зв'язку він сягнув майже 90%, у будівництві склав 60%, у промисловості – 54,9%, у сільському господарстві він досяг 33,3% [2].

Результати проведеного аналітичного дослідження дозволяють визначити такі напрями розвитку Кіровоградської області, які сприятимуть досягненню якісних зрушень в структурній трансформації зайнятості населення:

- створення нових робочих місць і модернізація існуючих на підприємствах сільськогосподарського машинобудування з використанням сучасних технологій;
- технічне переозброєння та реконструкція харчової і легкої промисловості області на засадах інноваційного розвитку;
- широкий розвиток малого і середнього бізнесу, насамперед в аграрній сфері, створення невеликих підприємств з переробки та зберігання сільськогосподарської продукції, агросервісних фірм;
- розвиток виробництва будівельних матеріалів та товарів народного споживання з місцевої сировини та відходів, розширення сфери обслуговування;
- якісне вдосконалення і підвищення ефективності використання науково-технічного потенціалу області для створення технопарків, бізнес-інкубаторів, агропарків (сільських територій з культурою аграрного виробництва за кращими новітніми екологічно чистими технологіями обробітку ґрунтів та вирощування конкурентоспроможної продукції тваринництва і рослинництва);
- підвищення ефективності сільського господарства, розвиток овочівництва, садівництва, м'ясо-молочного скотарства та свинарства;
- збільшення фінансової підтримки виробників сільськогосподарської продукції (як, наприклад, у Рівненській області, де розвиток молочного скотарства підтримує загальнообласна програма «Годувальниця», якою передбачена повна компенсація сільгосппідприємствам і особистим селянським господарствам відсоткової ставки за кредит на купівлю великої рогатої худоби з обласного бюджету [4, с. 4]);
- активізація використання унікальних ресурсів Кіровоградської області (культурна спадщина, природно-заповідний фонд, рекреаційні ресурси Світловодського, Знам'янського та Олександрівського районів).

Висновки. Структурна трансформація економіки Кіровоградської області поки що не має позитивного впливу на зайнятість. Цього можна буде досягти лише за умови того, що ринкові перетворення відбуватимуться на основі інноваційного оновлення, спрямовуватимуться на пріоритетний розвиток тих галузей і видів виробництва, які визначають перехід до постіндустріального суспільства. У такому випадку економічні

трансформації будуть супроводжуватись подальшою диверсифікацією форм і видів зайнятості; збільшенням зайнятості у наукомісткому виробництві, у сфері нематеріальних (інтелектуальних) послуг; підвищенням мобільності зайнятості; поліпшенням освітньо-кваліфікаційної структури зайнятих.

Список літератури

1. Актуальні вакансії по Кіровоградській області // Служба зайнятості. – 2011. – 21 лютого.
2. Інвестиції та будівельна діяльність в Кіровоградській області [Електронний ресурс]. – доступний з http://kirstat.gov.ua
3. Наукова та інноваційна діяльність в Кіровоградській області [Електронний ресурс]. – доступний з http://kirstat.gov.ua
4. Омелянчук І. Щоб село стало рентабельним / Інна Омелянчук // Урядовий кур'єр. – 2010. – 17 серпня. – С. 4.
5. Праця України у 2009 році: Статист. зб. – К.: Держкомстат, 2010. – 341 с.
6. Ринок праці Кіровоградської області [Електронний ресурс]. – доступний з http://kirstat.gov.ua
7. Статистичний щорічник Кіровоградської області за 2009 рік. – К.: Вид-во ТОВ „Поліграф-Сервіс", 2010. – 522 с.

О. Сторожук, Г. Давыдов

Структурные трансформации сферы занятости Кировоградской области: проблемы и пути решения

Статья посвящена исследованию структурных трансформаций занятости в Кировоградской области. Выявлен ряд проблем, характерных для рынка труда области. Предлагаются пути решения проблем занятости на уровне региона.

O. Storozhuk, G. Davydov

Structure transformations of the Kirovograd region employment sphere: problems and ways of decision

The article is devoted to research of employment structure transformations of Kirovograd region. The author found out problems of regional labour market. The author offered the ways of decision of employment problems at the region level.

Одержано 30.03.11

УДК 123.456:789

С.О. Пермінова, доц., канд. пед. наук, В.О. Пермінова, студ.
Національний технічний університет України «КПІ»

Трудові відносини як фактор розвитку соціальної інфраструктури підприємства

У статті висвітлюються актуальні проблеми пом'якшення негативних тенденцій на підприємствах в період кризових явищ розвитку національної економіки, які пов'язані з безробіттям, спадом життєвого рівня робітників, слабкою соціальною підтримкою та підсиленням соціально-психологічного напруження. Окреслені механізми розробки і реалізації соціальних програм на основі розвитку цивілізованих соціально-трудових відносин. Обгрунтовані напрями збереження і формування соціальної інфраструктури як невід'ємної складової функціонування сучасного підприємства.
соціальна політика підприємства, парнтерські відносини, цільові програми соціального розвитку, соціальна інфраструктура підприємства

Постановка проблеми та її актуальність. У результаті поширення соціальних конфліктів і стрімкого науково-технічного розвитку в другій половині XX ст. суспільства багатьох країн отримали нові можливості для задоволення життєвих потреб різних верств населення, що суттєво знизило гостроту соціальної напруги. Протягом тривалого проміжку часу відбувався цілеспрямований пошук основ для примирення соціально-класових інтересів як нарівні всього суспільства у напрямку розвитку соціальної системи захисту прав людини, так і на рівні економіки та сфери праці стосовно підсилення уваги переговорним процесам між підприємцями і робітниками. Відображення реальних змін в соціальній і трудовій сферах суспільного життя пов'язане, перш за все, із внутрішніми процесами виникнення відносин соціального партнерства між роботодавцем і працівником.

Аналіз досліджень. Суттєвий вплив на розвиток ідеї соціального-трудових відносин мали праці німецьких економістів (В.Репке, А.Мюллер-Армак, Л.Ерхард), які сформували концепцію соціального ринкового господарства із поєдання конкуренції, економічної свободи підприємців і активної ролі держави у перерозподілі прибутку та організації соціальної сфери [1].

В роботах Ю.Г.Одегова, Г.Г.Руденка, Н.Г.Митрофанова система соціального партнерсва розглядається як особливий інститут громадянського суспільства, в основі якого лежить визнання необхідності і цінності усіх соціальних груп, які утворюють суспільну структуру [3].

Разом з тим комплекс проблем підприємств, породжений процесами економічних реформ і ринкових трансформацій в Україні, що вимагає для свого вирішення формування соціальної інфраструктури на базі розвитку і активізації соціального партнерства, потребує подальших досліджень.

Метою статті є вивчення соціально-трудових відносин в межах підприємства як потужного стимулу до формування соціальної інфраструктури.

Методологічну основу становлять концептуальні положення про сутність трудових відносин, специфічні моделі і принципи соціального партерства, системи загальнонаукових і спеціальних методів (наукової абстракції, діалектичного аналізу й синтезу при узагальненні теоретико-методологічних положень).

Виклад основного матеріалу. Світовий досвід соціального партнерсва на підприємстві демонструє успішність забезпечення балансу інтересів робітників і

© С.О. Пермінова, В.О. Пермінова, 2011

контролі за їх реалізацією; взаємному врахуванні особистих інтересів та інтересів іншої сторони; чіткому дотриманні норм законодавства; добровільному прийнятті обов'язків при укладанні угод і контрактів; відповідальності за їх виконання; рівних правах у досягненні домовленостей сторін на основі взаємних поступок, компромісів та консенсусу. Соціально-трудові відносини безпосередньо впливають на ефективність роботи підприємств, визначаючи основи стабільності на ньому. Ці відносини виникають між учасниками виробництва у ході їхньої взаємодії стосовно винагороди за працю, її умов, зайнятості, форм і методів управління конфліктними ситуаціями, тобто вони визначають взаємовідносини суб'єктів у соціально-трудовій сфері.

В організаціях мають місце два рівні трудових відносин – індивідуальний і колективний. Індивідуальний передбачає відносини найманого робітника з роботодавцем у зв'язку із заробітною платою, умовами праці та іншими взаємообов'язками, передбаченими трудовим договором. Вони виникають в процесі прийняття працівника на роботу та укладанні контракту і можуть змінюватися в залежності від обставин: припинятися в результаті звільнення чи виходу на пенсію робітника. Колективний рівень трудових відносин пов'язаний з об'єднанням в інститути, що представляють колективні інтереси (профспілки, виробничі і робітничі комітети) та їх взаємодію від імені як роботодавців, так і найманих робітників. Тобто це відносини між соціальними, кваліфікаційними, профспілковими групами та їх організаціями у зв'язку із збереженням і покращенням умов трудової діяльності [3].

Соціальне співробітництво сторін відбувається на основі нормативної бази, однак характер цих відносин може бути як формальним, так і неформальним. Оптимальними формами взаємодії партнерів виступають: переговори щодо підписання договорів; консультації; сумісна робота в комісіях, комітетах, фондах; контроль за виконанням додаткових домовленостей; врегулювання колективних трудових спорів; участь найманих працівників в органах управління підприємством та ін. При наявності такого механізму кожна із його сторін має можливість оптимально реалізувати свої інтереси, створюючи основу для соціально-економічної стабільності.

Однак складовою соціальної системи на підприємстві виступають соціальні конфлікти. Нормальний розвиток і можливість управління ними передбачає, що кожна із сторін здатна враховувати інтереси протилежної, що й створює можливість порівняно мирного розвитку конфліктної ситуації за допомогою переговорного процесу, внесення коректив в систему відносин та знаходження взаємоприйнятного рішення. Дослідники виділяють декілька умов успішного регулювання соціальними конфліктами. Це, перш за все, наявність конкретних ціннісних передумов, тобто кожна сторона визнає конфлікт загалом і окремі його протиріччя як оправдані і доречні, право на існування опонента, на його особисті інтереси та їх відстоювання. Чим вищий рівень організованості сторін, тим легше досягти домовленості і виконання умов договору. Конфліктуючі сторони також мають погодитися відносно конкретних правил гри, при дотриманні яких можливо збереження і підтримка толерантних відносин. Регулювання соціальних конфліктів передбачає наявність соціальних інститутів, які б володіли необхідними повноваженнями на ведення переговорів і досягнення згоди та монополією на лобіювання інтересів своє сторони. Успішність врегулювання подібних конфліктів залежить від об'єму ресурсів, якими володіють опоненти, оскільки вони мають можливість оформити організаційні вимоги, прийняти недоліки компромісних рішень та мінімізувати втрати [1].

Джерелом більшості соціально-трудових конфліктів виступають протиріччя між інтересами роботодавця і робітника, оскільки для роботодавця основна ціль діяльності полягає у розширенні виробництва і зростанні прибутку, який може бути досягнутий в результаті економії на оплаті й умовах праці. Для працівників важлива, перш за все, достойна оплата праці та відповідні її умови. Функцію примиряючої і регулюючої

сторони здійснює держава, яка призвана пом'якшити дані протиріччя, допомагаючи організувати діалог та досягнення компромісу між учасниками трудових відносин.

Соціальний захист робітників підприємств передбачає рішення значної кількості проблем, які виникають в процесі трудової діяльності. Тому формування і розвиток соціальної інфраструктури, яка б відстоювала інтереси працівників і була орієнтована на охорону здоров'я та цивілізоване виробниче і соціальне середовище є важливим аспектом менеджменту на підприємстві.

Трудова діяльність людей має забезпечуватися належною охороною, що потребує відповідного покращення виробничих засобів на основі передових технологій і культури виробництва, створення сучасних виробництв і робочих мість, які були б конкурентоспроможні за рівнем продуктивності, умовами праці та організаційною культурою. Для цього необхідна цільова робота по мінімізації безпечних умов праці. Роботодавці і органи контролю мають забезпечувати модернізацію виробництва в цьому напрямі. У випадках, коли за об'єктивних причин цього зробити неможливо (з причини відсутності відповідних технологічних розробок), необхідно використовувати особливий порядок контрактного найму робітників. Слід уточнити законодавчо соціальні ризики, визначивши види втрат і умови їх компенсації. На цій основі відповідна інформація у вигляді умов найму має бути внесена до контракту.

Розвиток економічно перспективних сфер праці потребує з боку органів влади підтримки шляхом реалізації цільових програм, кредитної і податкової політики, організаційної і моральної підтримки ініціатив, передбачення і припинення посягань на майнові і фінансові інтереси юридичних та фізичних осіб. Особливо слід відмітити значення інститутів банкрутства підприємств. Неефективно функціонуючі підприємства мають пройти процедуру банкрутства, яку необхідно здійснити в межах чинного законодавства. Основним завданням цього процесу є цілеспрямоване зусилля щодо принципової зміни виробничої діяльності конкретного підприємства. При відповідній організації цієї процедури становище робітників не повинно погіршитися, і вони не мають втратити робочі місця. На жаль, на практиці банкрутство нерідко перетворюється на домовленості зацікавлених осіб та отримання вигоди від розорення підприємств. Слід зазначити, що банкрутство підприємства без вирішення питання зайнятості його робітників економічно настільки ж невигідно, як і подальше збереження його функціонування. Сьогодні зношеність обладнання доволі висока, і банкрутство підприємств, на яких не приймаються зусилля щодо зміни такого становища, рано чи пізно невідворотне. Очевидною є необхідність масштабної технологічної модернізації. Тільки відповідні дії дозволять налагодити в регіонах, і в цілому в країні повну і надійну зайнятість на цивілізаційній і перспективній основі економічного розвитку [2].

Соціальний захист робітників підприємств поряд з ефективною зайнятістю передбачає вирішення інших значущих питань, які стосуються надання регламентованих додаткових гарантій у сфері праці окремим категоріям населення, які потребують особливого соціального захисту і мають потребу в підтримці їхньої трудової діяльності (молодь, одинокі і багатодітні родини, що виховують неповнолітніх дітей чи дітей-інвалідів, особи передпенсійного віку та іншим робітникам, що підпадають за національним законодавством під пільгову категорію); виплата і отримання заробітної плати та усіх видів соціальних виплат в розмірах і у строки, передбачені законодавством; охорона здоров'я працюючих і профілактика несприятливих умов їхньої праці; надання та отримання матеріальної та іншої допомоги особам, які потрапили у кризові матеріальні і соціальні побутові ситуації; реалізації потенціалу працюючої молоді в освітньому, професійному, науковому, культурному і спортивному планах та ін.

Різні аспекти соціального захисту робітників мають суттєву норамивно-правову основу у вигляді Конституції України, Трудового кодексу, регіональних та

муніципальних законів, різноманітних підзаконних актів. Однак сьогодні загальноприйнятим є невиконання цих документів. Нажаль ні працівники, а ні профспілки, які мають представляти їхні інтереси, не виявляють достатньої зацікавленості і заклопотаності ситуаціями, які доволі часто складаються на підприємствах стосовно умов праці, включаючи гігієнічну, фізіологічну та ергономічну складові. З одного боку, висока зношеність обладнання, з іншої, невміле впровадження нових технологій призводять до того, що виробниче середовище стає небезпечним для здоров'я людей та їхнього життя. В результаті за даними різних досліджень майже вдвоє зросла захворюваність і травматизм. Значна кількість підприємств, економлячи в період кризових явищ на соціальних програмах, не компенсують в достатній мірі вартість путівок, лікування тощо. Багато організацій втратили інтерес до надання допомоги сім'ям робітників, передаючи в муніципальне володіння дитячі садки, школи, оздоровчі дитячі табори, бази відпочинку.

Для внесення змін в проектну документацію необхідними є доповнення, що забезпечать покращення виробничих умов та закладуть основи створення виробничої інфраструктури з числа робітників-інвалідів, підлітків, жінок. Джералами вказаних затрат можуть бути: амортизаційний фонд; інвестиційний фонд організації, який формується за рахунок її прибутку; субсидії регіональних і муніципальних управлінських структур із бюджетних і небюджетних джерел.

Додаткові конструктивні рішення і технічні засоби виробництва (машини, обладання, інструменти і т.д.) необхідні для полегшення управління ними, а також для безпечності праці. Джерелом цих затрат являються інноваційні та інші фонди, за рахунок яких фінансуються нові науково-технічні розробки.

Оснащення робочих місць створює зручність робітнику при виконанні трудових обов'язків і впливає на підвищення продуктивності праці, що може бути забезпечено за рахунок фондів, призначених для розвитку виробництва.

Розробка і спорудження вентиляційних систем та інших пристроїв забезпечить чистоту повітря в робочій зоні, а нормальний мікроклімат, температуру і вологість повітря можна створити шляхом встановлення необхідних систем (отоплення, кондиціонування, повітряного обміну і т.д.). Джерелом фінансування цих розробок можуть бути фонди капітальних робіт.

У створенні соціальної інфраструктури на підприємствах з урахування обслуговування різних категорій робітників, в тому числі інвалідів, вагітних жінок, підлітків може допомогти фонд соціального розвитку підприємства.

Поточні та експлуатаційні витрати можуть бути використані для: обслуговування робочих місць, виробничих приміщень і підтримки умов праці на рівні, який би відповідав вимогам безпеки, санітарним і ергономічним нормам, що передбачені для конкретних робочих місць; на безкоштовні засоби індивідуального захисту та спецодяг за рахунок коштів підприємства; забезпечення конкретних робочих місць необхідним оснащенням і пристосуваннями короткотермінового використання за рахунок оборотних коштів; на доплату до заробітної платні у зв'язку із скороченим робочим днем і пільговим нормуванням праці окремим категоріям робітників із фонду оплати праці; на оплату додаткових відпусток, які надаються за законом окремим категоріям робітників; на оплату лікувально-профілактичного харчування і окремих продуктів, які видаються робітникам під час роботи; затрати на соціальні програми, які спрямовані на соціальний захист робітників із спеціальних фондів соціальних заходів.

Окреслені напрями роботи свідчать про те, що соціальний захист персоналу підприємства може бути реальним, якщо інтереси робітників і роботодавців хоча б на умовах компромісу будуть співпадати. Однак цього в більшості випадків не відбувається, оскільки робітники практично не приймають участі у керівництві виробництвом, і до їхніх пропозицій та вимог рідко коли прислухаються управлінці. За рахунок репресивних заходів – штрафів, звільнень, скорочень та ін. – створена

атмосфера «замовчування» усіх соціальних виробничих негативів. Боязнь втратити роботу спонукає мовчати, не виявляючи особливої ініціативи та творчого підходу до виконання службових обовязків, що негативно впливає на загальний рівень продуктивності праці. Роботодавці, не усвідомлюючи всього економічного збитку такого становища (не говорячи про моральний), не поспішають вкладати кошти у створення сприятливих умов праці і розвитку соціальної інфраструктури підприємств. Соціальні програми, які використовуються сучасними підприємствами, зазвичай, суттєвої користі для більшості працівників не мають [5].

Соціально-цільове управління – це складна управлінська технологія, яка потребує вивчення і засвоєння. Нажаль, навчання і освоєнні цієї технології практично не проходять ні уповноважені робітники підприємств, ні робітники профспілок. У підсумку подібні соціальні програми нагадують плани дій, які не мають відповідного обгрунтування ресурсів і організаційної структури, а також відповідного контролю реалізації. Профспілки ж не наполягають на інших підходах до вирішення соціальних проблем, задовольняючись висуванням вимог щодо збереження пільг і переваг у вигляді дострокового виходу на пенсію робітників, які працюють на шкідливих виробництвах. З цієї точки зору, важливо усвідомити роль і значення профспілок на підприємствах, оскільки у більшості випадків функції профспілок і профкомів залишаються не докінця визначеними [2].

Тільки комплекс заходів соціального захисту дозволить вийти із такого становища, в якому сьогодні знаходиться Україна. Відповідні умови праці, його оплата, розвиток соціальної інфраструктури підприємства, реалізація цільових соціальних програм та інтересів робітників дозволять стати на шлях вирішення соціальної проблеми підприємства і загалом держави.

Неможливо досягнути відповідного рішення проблеми соціального захисту робітників підприємств без проведення активної корпоративної соціальної політики, яка здійснюється в рамках загальної соціальної політики країни. Для покращення справ в соціально-трудовій сфері необхідно розробити і прийняти на державному рівні Концепцію соціальної політики, яка була б широко обговорена, і на її основі прийняти закон, який би давав чітке визначення суті, цілей і завдань соціальнної політики на регіональному, муніципальному і корпоративному рівнях. Сьогодні соціальна політика трактується різнопланово, відсутнє суспільне розуміння цілі і технології, складно здійснювати за її проведенням на усіх окреслених рівнях соціальний контроль (конституційний, адміністративний, суспільний). Цільові соціальні програми, що реалізуються в рамках такої соціальної політики, не приносять очікуваного ефекту, оскільки стають джерелом корупції і казнокрадства.

Об’єкти соціальної інфраструктури на тих підприємствах, де вони вже існують, мають бути не тільки збережені, а й розвиватися, набуваючи більш цивілізованих рис та відповідати вимогам сьогодення. Соціальна інфраструктура підприємств набула за останні роки суттєвих змін, головним чином за рахунок скорочення чисельності і видів своїх об’єктів (гуртожитків, медичних, дошкільних, культурних і спортивних) та за рахунок передачі муніципальним органам влади. Це призвело до зниження соціальних послуг працівників підприємств, оскільки передані об’єкти в багатьох випадках були перепрофільовані в інші, що не мають відношення до соціальної сфери. Відповідні негативні процеси стають причиною значної плинності кадрів, підвищеної захворюваності працівників, різкого погіршення умов для організації відпочинку в період трудових відпусток, а також літнього оздоровлення їхніх дітей.

В реальних умовах, коли в цілому значно погіршилась якість і доступність соціальних послуг населенню, рішення влади мають бути спрямовані на взаємопогодження підприємств і місцевої влади стосовно визначення механізму збереження, функціонування і розвитку соціальних об’єктів в інтересах робітників підприємств і жителів міста. Там, де підприємства взмозі утримувати соціальні об’єкти,

це потрібно стимулювати, а не провокувати роботодавців на відмову від таких. Утримання соціальних об'єктів та їх розвиток мають бути підкріплені стійким фінансуванням. У цьому світлі слід уточнити діючі нормативно-правові документи, а за необхідності розробити і прийняти нові, які б регламентували використання різних джерел на відповідні цілі. Сьогодні підприємства фінансовими і перевіряючими органами орієнтуються на використання особистих коштів щодо утримання і розвитку соціальної інфраструктури та соціальних програм, що викликає значне подорожчення утримання соціальних об'єктів і цільових програм. Такий підхід не вирішує проблему, а ще більше загострює. Функціонування об'єктів соціальної інфраструктури на підприємствах і реалізація корпоративних соціальних програм мають відбуватися шляхом використання різних фінансових джерел. Ці положеня мають бути уточнені в діючому регіональному і муніципальному законодавствах, про що потрібно своєчасно повідомляти керівників і робітників підприємств. Зазвичай рішення, які приймаються у цій сфері залишаються відомими тільки на рівні структур, що їх приймають [2].

Було б доречним для реалізації цільових програм і надання робітникам відповідних соціальних послуг на корпоративних основах використовувати кошти страхових фондів, застосовуючи технологію соціального замовлення, який поступає на підприємство від регіональних чи муніципальних органів влади в межах їхніх програм.

Необхідно на усіх підприємствах створити спеціальні структурні підрозділи, які б надавали працівникам соціально-правову допомогу, включаючи освітні послуги та консультування з різних питань щодо прав і законних інтересів у сфері соціальних гарантій, а також при необхідності представляти їхні інтереси у відповідних територіальних та інших соціальних службах і судах.

Корисною може стати організація систематичного навчання робітників підприємств, які зайняті діяльністю на соціальних об'єктах, а також робітників профспілок з проблем функціонування і розвитку соціальної інфраструктури підприємств та її окремих об'єктів (медичних, санаторно-курортних, культурно-дозвіллєвих та ін.). Фінансування відповідного цільового замовлення могло б бути здійснено безпосередньо підприємствами. Розглядаючи різні аспекти соціального захисту робітників, неможливо не відмітити ефект (суспільний, науковий, політичний) від проведення конференцій, симпозіумів, «круглих столів» тощо, в межах яких відбувається діалог, обмін досвідом, думками, знаннями, ставляться питання та окреслюються шляхи їх вирішення [4].

Для оцінки ефективності корпоративної соціальної політики необхідно розробити і активно впроваджувати критерії соціальної ефективності діяльності підприємств і методику оцінки їх показників. До числа таких критеріїв обов'язково мають входити безпечність праці, якість індивідуального і колективного здоров'я робітників, доступність соціальних послуг і медичної допомоги, а також їх кореляція з економічною ефективністю діяльності підприємства.

Висновок. Стає очевидним, що підходи до організації соціальної діяльності підприємств в нових економічних умовах повинні принципово змінюватися. Вони мають будуватися на нових концептуальних основах, на пошуку ефективних механізмів і форм такої діяльності, яка б відповідала сучасним суспільним та виробничим потребам. Соціальна робота на підприємстві постає сьогодні як сукупність конкретних форм, технологій, методів і методик діяльності, які доречно використовуються для досягнення стратегічних цілей соціальної політики організації – регулювання соціально-трудових відносин, управління соціальними процесами та створення відповідної соціальної інфраструктури на національних підприємствах. Такі підходи до процесу управління передбачають професійно розроблену стратегію і тактику, а також відповідне відношення до тих чи інших явищ, тобто конкретну політику. Виділення в загальній стратегії усіх суб'єктів управління від держави до

керівних структур окремих підприємств особливої складової – соціальної політики – є сьогодні одним із пріоритетних і значимих аспектів суспільного розвитку.

Список літератури

1. Булысова Е.В. Социальное партнерство как система урегулирования конфликтов в сфере социально-трудовых отношений. – М., 2000. – 367 с.
2. Мороз О.В. Соціально-економічні аспекти ефективного корпоративного управління /О.В.Мороз, Н.П. Карачина; Вінн. нац. тех. ун-т. – Вінниця: УНІВЕРСУМ, 2005. – 175 с.
3. Концепция становления и развития системы социального партнерства в РФ. – М., 1997. – 279 с.
4. www.ilo.org – офіційний сайт Міжнародної організації праці
5. www.prompolit.ru – веб сайт Експертної ради з промислової політики

С.Перминова, В.Перминова

Трудовые отношения как фактор развития социальной инфраструктуры предприятия

Статья отображает актуальные проблемы сглаживания негативных тенденций на предприятии в период кризисных явлений развития национальной экономики, которые повязаны с безработицей, спадом жизненного уровня рабочих, слабой социальной поддержкой и усилением социально-психологического напряжения. Очерчены механизмы разработки и реализации социальных программ на основе развития цивилизованных социально-трудовых отношений. Обоснованы направления сохранения и формирования социальной инфраструктуры как неотъемлемой составляющей современного предприятия.

S.Perminova, V.Perminova

Labor relations as a factor in the development of social infrastructure businesses

Article are viewed actual problems antialiasing negative trends in the enterprise in the period crisis facts development of national economy, which connected with unemployment, recession workers life level, frail social support and enhance the socio-psychological tension. There are delineation mechanisms to develop and implementing social programs on the basis of civilized development of the socio-labor relations. There are cogented direction preservation and generating social infrastructure as necessary component contemporary enterprises.

Одержано 24.03.11

УДК 331.101.26

Д.С. Насипайко, канд. екон. наук, О.О. Резніченко, викл., Г.М.Давидов, проф., д-р екон. наук, О.А. Магопець, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Моделювання відтворення людського капіталу

Статтю присвячено застосуванню методу моделювання до процесів відтворення людського капіталу шляхом конкретизації теоретичних положень, доведення їх до практичного впровадження, застосування спеціальних прийомів та програмних засобів, що дозволило виявити найбільш характерні його риси та тенденції у взаємозв'язку з причинами, які їх обумовлюють. Спираючись на отримані результати, автори дійшли висновку, що економічне і соціальне піднесення країни залежить від рівня та перспектив розвитку освіти.

людський капітал, відтворення людського капіталу, моделювання, формалізація, квантифікація, специфікація, ідентифікація, оцінювання

Постановка проблеми у загальному вигляді. У економічних дослідженнях широко застосовуються аналіз та моделювання соціально-економічних явищ, що

© Д.С. Насипайко, О.О. Резніченко, Г.М. Давидов, О.А. Магопець, 2011

керівних структур окремих підприємств особливої складової – соціальної політики – є сьогодні одним із пріоритетних і значимих аспектів суспільного розвитку.

Список літератури

1. Булысова Е.В. Социальное партнерство как система урегулирования конфликтов в сфере социально-трудовых отношений. – М., 2000. – 367 с.
2. Мороз О.В. Соціально-економічні аспекти ефективного корпоративного управління /О.В.Мороз, Н.П. Карачина; Вінн. нац. тех. ун-т. – Вінниця: УНІВЕРСУМ, 2005. – 175 с.
3. Концепция становления и развития системы социального партнерства в РФ. – М., 1997. – 279 с.
4. www.ilo.org – офіційний сайт Міжнародної організації праці
5. www.prompolit.ru – веб сайт Експертної ради з промислової політики

С.Перминова, В.Перминова

Трудовые отношения как фактор развития социальной инфраструктуры предприятия

Статья отображает актуальные проблемы сглаживания негативных тенденций на предприятии в период кризисных явлений развития национальной экономики, которые повязаны с безработицей, спадом жизненного уровня рабочих, слабой социальной поддержкой и усилением социально-психологического напряжения. Очерчены механизмы разработки и реализации социальных программ на основе развития цивилизованных социально-трудовых отношений. Обоснованы направления сохранения и формирования социальной инфраструктуры как неотъемлемой составляющей современного предприятия.

S.Perminova, V.Perminova

Labor relations as a factor in the development of social infrastructure businesses

Article are viewed actual problems antialiasing negative trends in the enterprise in the period crisis facts development of national economy, which connected with unemployment, recession workers life level, frail social support and enhance the socio-psychological tension. There are delineation mechanisms to develop and implementing social programs on the basis of civilized development of the socio-labor relations. There are cogented direction preservation and generating social infrastructure as necessary component contemporary enterprises.

Одержано 24.03.11

УДК 331.101.26

Д.С. Насипайко, канд. екон. наук, О.О. Резніченко, викл., Г.М.Давидов, проф., д-р екон. наук, О.А. Магопець, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Моделювання відтворення людського капіталу

Статтю присвячено застосуванню методу моделювання до процесів відтворення людського капіталу шляхом конкретизації теоретичних положень, доведення їх до практичного впровадження, застосування спеціальних прийомів та програмних засобів, що дозволило виявити найбільш характерні його риси та тенденції у взаємозв'язку з причинами, які їх обумовлюють. Спираючись на отримані результати, автори дійшли висновку, що економічне і соціальне піднесення країни залежить від рівня та перспектив розвитку освіти.

людський капітал, відтворення людського капіталу, моделювання, формалізація, квантифікація, специфікація, ідентифікація, оцінювання

Постановка проблеми у загальному вигляді. У економічних дослідженнях широко застосовуються аналіз та моделювання соціально-економічних явищ, що

© Д.С. Насипайко, О.О. Резніченко, Г.М. Давидов, О.А. Магопець, 2011

дозволяє виявити найбільш характерні їх риси шляхом заміщення їх моделями, як правило економіко-математичними, як науковим відображенням (звичайно за допомогою алгебраїчних рівнянь та нерівностей) істотних для дослідження співвідношень та властивостей економічних процесів з метою ефективного управління ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Увага приділяється даній проблематиці у працях С. Бандура, В. Герасенко, П. Герасенко, Т. Заяць, М. Кулапова, О. Назаренка, Ю. Одегова, Л. Попова, І. Терон та інших вчених [1, 2, 3, 4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на підвищений інтерес знаних науковців до обраної проблематики, дослідження відтворення людського капіталу як багатогранного та складного явища не втрачає актуальності.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є застосування методу моделювання для аналізу компонент людського капіталу та факторів, які впливають на його відтворення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес побудови моделі відтворення людського капіталу здійснюємо за наступними етапами: формалізація, квантифікація, специфікація моделі та ідентифікація і оцінювання її параметрів.

Так, формалізація моделі шляхом конкретизації теоретичних положень дозволить застосовувати для дослідження відтворення людського капіталу спеціальні правила та засоби (методи).

Квантифікацію вхідних даних як сукупність способів зведення якісних характеристик до кількісних здійснюється з використанням таких шкал: номінальної, порядкової (ординальної), інтервальної та відношень. За допомогою номінальною шкали, яка призначена для вимірювання атрибутивних ознак, згрупуємо множину компонент людського капіталу у класи, однорідні за властивостями класифікації. Впорядкування у одержаних групах здійснюємо на основі застосування ординальної шкали, що дасть змогу вирізнити компоненти людського капіталу та ранжувати їх за ступенем прояву конкретних властивостей, тобто виміряти якісні ознаки.

Для встановлення кількісних співвідношень між елементами застосуємо інтервальну (з введенням одиниці виміру) та шкалу відношень (з присвоєнням категорії шкали числа, що дорівнює кількості одиниць виміру властивості, яка фіксується цією категорією). В свою чергу, шкала відношень відрізняється від інтервальної тим, що має точку відліку, яка вказує на повну відсутність вимірюваної властивості (ознаки). Однак, кожна з зазначених шкал допускає лише певний тип операції між символами, якими позначено відповідну категорію. Більше можливостей для опису відношень надають кількісні шкали, на відміну від описаних вище шкал.

Разом з тим, досить часто виникають проблеми квантифікації досліджуваних процесів, тому для вивчення такого складного явища як відтворення людського капіталу слід застосовувати багатомірні методи аналізу.

Кількісно вимірявши теоретичні знання, необхідно здійснити специфікацію та оцінювання моделі, тобто виразити у математичній формі виявлені у результаті якісного аналізу зв’язки та співвідношення.

Наступним етапом моделювання є ідентифікація моделі відтворення людського капіталу, тобто вибір змінних моделі, а також параметрів її рівнянь та нерівностей з наступною їх оцінкою на основі емпіричних даних. Параметри моделі – це відносно постійні показники, які характеризують стан людського капіталу. Вони поділяються на параметри оточення, управляючих впливів та власне стану людського капіталу.

Для вивчення соціально-економічних явищ та процесів використовуються різні типи моделей. Для управління розвитком людського капіталу важливо виділити вплив кожного фактору на залежну змінну (рівень його відтворення) та визначити щільність зв'язку між ними. Таку задачу успішно можна вирішити за допомогою регресійної

моделі, яка дозволить виявити тенденції у відтворенні людського капіталу у взаємозв'язку з причинами, які їх обумовлюють.

Побудову регресійної моделі здійснюємо за, допомогою програмного модулю SSPS (Statistical Package for the Social Sciences), у якому реалізовано декілька методів регресійного аналізу та можливість поетапної побудови моделі шляхом включення або виключення змінних. Так, додатковий регресійний модуль (SPSS Regression Models) містить двокроковий метод наименьших квадратов (Two-Stage Least-Squares Regression), нелінійную регресію (Nonlinear Regression) та інші процедури регресійного аналізу.

Виходячи з проведеного у нами аналізу компонент людського капіталу та факторів, які впливають на його відтворення пропонуємо методику визначення рівня інтенсивності відтворення людського капіталу, яка передбачає побудову багатофакторної лінійної моделі відтворення людського капіталу з метою виявлення резервів підвищення рівня його інтенсивності. Для зручності апробації пропонованої методики, базуючись на інформації про стан окремих компонент людського капіталу, виділимо основні показники, які їх характеризують (табл. 1), які відповідно позначимо $X_1, X_2, ..., X_{10}$.

На основі застосування методу Backward (послідовне виключення), який є найбільш економічним, оскільки дозволяє дослідити тільки найкращі регресійні рівняння, які містять визначену кількість змінних, основні етапи їх побудови полягають у наступному:

а) розрахунок регресійного рівняння, яке містить усі змінні;

б) визначення локального F–критерію для кожної незалежної змінної з припущенням, що вона була останньою, введеною у регресійне рівняння, змінною;

в) порівняння найменшого значення F–критерію, яку позначимо F_L, з обраним критичним значенням F–removal;

г) у випадку $F_L < F$–removal, змінна X_L, яка забезпечила досягнення рівня F_L, виключення її з розгляду і здійснення перерахунку рівняння регресії з врахуванням решти змінних, – перехід до наступного кроку. У випадку $F_L > F$–removal, залишення регресійного рівняння таким, яким воно було розраховане.

Таблиця 1 – Система показників, що впливають на інтенсивність відтворення людського капіталу

Показники	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Очікувана тривалість життя при народженні, років	66,78	66,86	67,04	67,08	66,67	66,79	67,07	66,87
Показник охоплення всіма типами освітньої діяльності, %	81,0	84,0	86,0	85,0	86,5	84,0	86,0	85,0
Рівень освіти (питома вага з повною вищою освітою в загальній кількості), %	40,7	46	49,2	49,3	49,8	50,1	51,8	53,6
ВРП у розрахунку на одну особу, тис. грн.	2,790	3,025	3,632	5,122	6,394	7,723	9,546	13,515
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн.	231	282	353	455	624	819	1054	1428
Рівень зареєстрованого безробіття населення, %	4,48	4,51	5,27	5,20	4,59	3,92	3,31	2,90
Рівень зайнятості населення, %	51,9	57,3	55,7	54,6	56,5	57,1	58,1	58,5
Рівень забезпеченості лікарями усіх спеціальностей, осіб в розрахунку на 10 000 населення	35,2	35,2	35,1	34,8	35,2	35,0	35,0	36,0
Обсяг залучених інвестицій на одного жителя, грн.	91,33	170,45	181,85	282,45	506,32	241,39	250,48	428,26
Забезпечення житлом, кв. м на одного жителя	21,8	22,3	22,6	22,9	23,2	23,5	23,8	24,1

Таким чином, всі "несуттєві" фактори видаляються з моделі за встановленими критеріями.

Результати можна подати у вигляді таблиці зі збереженням:

а) Predicted Values (модельних, теоретичних значень);

б) Distances (відстаней); виміри, які виявляють спостереження з незвичайними комбінаціями значень незалежних змінних, та спостереження, які можуть спричинити значний вплив на регресійне рівняння);

в) Prediction Intervals (інтервали передбачення);

г) Residuals (залишки);

д) Influence Statistics (статистики впливу).

Табличний висновок про побудову адекватної моделі можна підтвердити рядом графіків. Особливо цікавими для аналізу є графіки залишків моделі, які можна використати для перевірки нормальності розподілу. Вони корисні також для виявлення виключень, надзвичайних спостережень (outliers) та спостережень, що справляють значний вплив на модель (influential cases).

У таблиці подаються такі результати

- список виключених змінних (Variables Entered/Removed);
- підсумкові характеристики моделі (Model Summary);
- таблиця дисперсійного аналізу (ANOVA);
- нестандартизовані й бета— коефіцієнти рівняння регресії (Coefficients);
- основні статистичні характеристики виключених факторів (Excluded Variables);
- статистичні характеристики передвіщених значень і залишків моделі (Residuals Statistics).

При застосуванні покрокової регресії Backward на першому етапі будується початкова модель на основі всіх показників-факторів. Для них розраховуються звичайні (Unstandardized Coefficients) та стандартизовані коефіцієнти регресії (Standardized Coefficients), критерій Стьюдента (t) та його значимість (Sig.).

Попередні результати побудови моделі відтворення людського капіталу подано у табл. 2.

Таблиця 2 – Попередні результати побудови моделі відтворення людського капіталу

		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
Model		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	107,206	0,000			
	X_2	8,738E—02	0,000	1,004		
	X_4	0,331	0,000	8,047		
	X_6	0,322	0,000	1,782		
	X_7	8,133E—02	0,000	1,146		
	X_8	— 0,762	0,000	— 1,781		
	X_9	- 1,081E-03	0,000	— 0,974		
	X_{10}	— 1,247	0,000	— 6,362		
1	Regression	0,163	7	0,023		
	Residual	0,000	0			
	Total	0,163	7			

Model	R	R Square	Adjusted R Square		Std. Error of the Estimate	
1	1,000	1,000	1,000			
2	(Constant)	82,041	17,083		4,803	0,131
	X_2	0,110	0,060	1,265	1,825	0,319
	X_4	0,183	0,100	4,443	1,820	0,320
	X_6	0,162	0,139	0,899	1,166	0,451
	X_8	— 0,349	0,305	— 0,817	— 1,146	0,457
	X_9	— 1,365E— 03	0,001	— 1,229	— 2,424	0,249
	X_{10}	— 0,594	0,470	— 3,034	— 1,265	0,426
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
2	Regression	0,150	6	0,025	1,913	0,503
	Residual	0,013	1	0,013		
	Total	0,163	7			
Model	R	R Square	Adjusted R Square		Std. Error of the Estimate	
2	0,959	0,920	0,439		0,11414	

Наведені результати відображають дані дисперсійного аналізу початкових моделей, а також: коефіцієнт детермінації (R Square), коефіцієнт детермінації з врахуванням степені свободи (Adjusted R Square), стандартну похибку оцінювання (Std. Error of the Estimate).

Виконавши всі етапи розрахунків адекватної моделі будуємо загальну таблицю (табл. 3).

Таблиця 3 – Остаточні результати побудови моделі

		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
Model		B	Std. Error	Beta		
6	(Constant)	60,749	2,886		21,050	0,000
	X_2	7,561E— 02	0,035	0,869	2,162	0,083
	X_9	- 9,572E-04	0,000	— 0,862	— 2,145	0,085
Model		B	Std. Error	Beta		
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
6	Regression	0,086	2	0,043	2,817	0,152
	Residual	0,076	5	0,015		
	Total	0,163	7			
Model	R	R Square	Adjusted R Square		Std. Error of the Estimate	
6	0,728	0,530	0,342		0,12365	

На основі локальних F— критеріїв з 9 незалежних змінних до заключної моделі включено 2 фактори: показник охоплення всіма типами освітньої діяльності (x_2) та обсяг залучених інвестицій на одного жителя (x_9). Отримано наступну модель з нестандартизованими коефіцієнтами (Unstandardized Coefficients):

$$Y = 60{,}749 + 0{,}0756x_2 - 0{,}0009572x_9. \quad (1)$$

Зазначені коефіцієнти відображають залежність відтворення людського капіталу від певної змінної при виключенні впливу на нього інших факторів.

Для оцінки порівняльного аналізу інтенсивності впливу описових змінних на залежну змінну розраховуємо стандартизовані, або бета— коефіцієнти (Standardized Coefficients). На відміну від звичайних коефіцієнтів їх можна безпосередньо порівнювати один з одним, що дозволяє зробити висновок про інтенсивність впливу змін окремих факторів на залежну змінну. Бета-коефіцієнти показують, на яку частину стандартного відхилення змінилося б середнє значення залежної змінної, якби значення відповідного фактора збільшилося на стандартне відхилення, а інші змінні залишилися без зміни.

Модель у стандартизованому масштабі має такий вигляд: $Y = 0.869x_2 - 0{,}862x_9$.

Усі відібрані фактори є статистично значимими, оскільки фактичний критерій Стьюдента (t) більше табличного. Про це ж свідчить графа Sig., у якій подано ймовірності пошуку більш істотні фактори динаміки відтворення людського капіталу.

Емпіричний критерій Фішера (F), який дорівнює 2,817, майже в 1,5 рази менше табличного значення, стандартна похибка залишків (Std. Error of the Estimate) становить 0,12365, а коефіцієнт детермінації (Adjusted R Square) – 0,342, тобто приблизно 34% варіації відтворення обумовлено включеними в модель факторами.

Після побудови адекватної моделі економічна інтерпретація її параметрів та використання отриманих результатів полягає у можливості, з врахуванням поділу факторів на регульовані та нерегульовані, представити модель в наступному вигляді:

$$Y = a_0 + \sum_{j=1}^{k} a_j z_j + \sum_{i=k+1}^{n} a_i x_i + u, \qquad (2)$$

де Y – показник інтенсивності відтворення людського капіталу;

a_0– вільний член;

a_j– коефіцієнти регресії при нерегульованих факторах;

z_j– нерегульовані фактори;

a_i– коефіцієнти регресії при регульованих факторах;

x_i– регульовані фактори;

u– випадкові фактори.

Модель, яка відображає вплив нерегульованих факторів в загальному вигляді можна представити наступним чином:

$$Y = b_0 + \sum_{j=1}^{k} a_j z_j + u, \qquad (3)$$

де $b_0 = a_0 + \sum_{i=k+1}^{n} a_i \overline{x_i}$;

$\overline{x_i}$ – середнє значення фактору x_i по сукупності досліджуваних позицій.

Результати розрахунку наведено у табл. 4.

Таблиця 4 – Лістинг описових статистик (Descriptive Statistics)

	Y_1	X_2	X_9
Mean (средняя)	66,895	84,6875	269,0663
Std. Deviation (станд. отклон/)	0,152409	1,751275	137,0663
Variance (дисперсия)	0,023229	3,066964	18834,97
Skewness (асимметрия)	0,0,033	–1,428	0,746
Kurtosis (эксцесс)	–1,461	2,466	–0,105

На їх основі спираючись на початкове рівняння регресії (1) здійснюємо розрахунок моделі 2, та отримуємо:

$b_0 = 60{,}749 + 0{,}0756 * 84{,}6875 - 0{,}0009572 * 269{,}0663 = 66{,}89$.

Тоді $y^i = 66{,}89 + 0{,}0756x_2 - 0{,}0009572x_9$.

Використовуючи багатофакторну регресійну модель (1), визначаємо за рахунок яких факторів і наскільки інтенсивність відтворення людського капіталу відрізняється на відповідних рівнях.

Крім того, ця модель дозволяє проаналізувати причини відхилення рівня людського капіталу у окремих досліджуваних одиниць від середнього за досліджуваною сукупністю рівня відтворення: підвищення рівня освіти або збільшення обсягів залучених інвестицій

Загальний алгоритм проведення порівняльного аналізу стану відтворення людського капіталу по групах регіонів України можна представити в наступному вигляді:

$$Y^I = a_0 + \sum_{j=1}^{k} a_j z_j^I + \sum_{i=k+1}^{n} a_i x_i^I + u \ , \tag{4}$$

$$Y^{II} = a_0 + \sum_{j=1}^{k} a_j z_j^{II} + \sum_{i=k+1}^{n} a_i x_i^{II} + u \ . \tag{5}$$

де верхній індекс означає номер груп регіонів.

Можливо завжди знайти $Y^I - Y^{II} = \Delta Y$, що після спрощення має вигляд:

$$\Delta Y = a_0 + \sum_{j=1}^{k} a_j \Delta z_j + \sum_{i=k+1}^{n} a_i \Delta x_i + u \ . \tag{6}$$

За допомогою формул (5) і (6) та регресійної моделі можливо визначити вплив нерегульованих та регульованих факторів на різницю у відтворенні людського капіталу та за рахунок чого може бути досягнуто кращих показників. При використанні цих формул для різних рівнів z_j і x_j можна порівнювати можливості відносно відтворення людського капіталу кожного регіону з середнім рівнем по сукупності в цілому та з середнім рівнем будь-якої іншої групи регіонів, а також їх можливості між собою та по групах.

Висновки з даного дослідження. На основі моделювання процесу відтворення людського капіталу, зокрема шляхом побудови регресійної моделі виявлено найбільш характерні його риси та основні тенденції відтворення у взаємозв'язку з причинами, які їх зумовлюють. Спираючись на отримані результати дослідження, зроблено висновок, що економічне і соціальне піднесення країни залежить від рівня та перспектив розвитку системи освіти, особливо вищої, а одним із шляхів виходу з кризи – має стати розробка нових концептуальних засад впровадження модернізації людського капіталу України.

Список літератури

1. Бандур С. І. Сучасна регіональна соціально-економічна політика держави: теорія, методологія, практика: [монографія] / Бандур С. І., Заяць Т. А., Терон І. В. — К.: ТОВ "ПРИНТ ЕКСПРЕС"; РВПС України НАН України, 2002. — 250 с.
2. Герасенко В. П. Кластерное зонирование по факторам развития человеческого потенциала / В. П. Герасенко, П. В. Герасенко // Вопросы статистики. — 2006. — № 9. — С. 61—66.
3. Назаренко А. М. Эконометрика: [навч. видання] / Александр Максимович Назаренко. — Сумы: СумГУ, 2000. — 404 с.
4. Одегов Ю. Г. Использование SPSS в экономике труда : [учебн. пос.] / Одегов Ю. Г., Кулапов М. Н., Попов Л. А. — М. : Изд-во Рос. экон. акад., 2003. — 47 с.

Д. Насыпайко, О. Резниченко, Г. Давыдов, О.Магопец

Моделирование воспроизводства человеческого капитала

Статья посвящена методу моделирования процессов воспроизводства человеческого капитала путём конкретизации теоретических положений, доведения их до практического применения, использования специальных приёмов и программных средств, что позволило выявить наиболее

характерные его черты и тенденции во взаимосвязи с причинами, которые их обусловливают. Опираясь на полученные результаты, авторы пришли к выводу, что экономическое и социальное развитие страны зависит от уровня и перспектив развития образования.

D. Nasipayko, O. Reznichenko, G. Davydov, O. Magopets
Design of recreation of human capital

The article is devoted to application of method of design to the processes of recreation of human capital by the specification of theoretical positions, leading to of them to practical introduction, application of the special receptions and programmatic facilities, that allowed to find out his most personal touches and tendencies in intercommunication with reasons which stipulate them. Leaning on the got results, authors came to the conclusion, that economic and social flight of country depends on a level and prospects of development of education.

Одержано 16.03.11

УДК 33.331.56

Н.В. Куліш, викл.
Кіровоградській національний технічний університет

Проблеми та наслідки молодіжного безробіття

В статті розглянуто сучасні проблеми зайнятості та безробіття серед молоді на вітчизняному та світовому ринку праці. Вивчено найбільш очікувані соціально-економічні наслідки молодіжного безробіття для суспільства.
зайнятість та безробіття молоді, рівень молодіжного безробіття наслідки безробіття, регулювання зайнятості молоді

Проблема забезпечення зайнятості та працевлаштування молоді є однією з найактуальніших для суспільства. Сучасна економічна криза, яка супроводжується значним спадом виробництва, масштабними змінами на ринку праці, збільшенням рівня безробіття та загостренням проблем прихованого безробіття зумовила утворення досить великої соціальної спільноти – безробітної молоді. Саме молодь, через специфіку своїх вікових соціально-психологічних та кваліфікаційних особливостей виявилась найбільш непідготовленою до сучасного складного стану на ринку праці, та однією з найбільш уразливих часток робочої сили. Зайнятість впливає не лише на матеріальний стан людини, а й визначає її психічне, моральне та соціальне положення, визначає місце людини у суспільстві та її майбутнє. Молодь як раз й є майбутнім будь-якого суспільства, тому молодіжне безробіття має найбільш складні та загрозливі наслідки для його подальшого розвитку. Особливої актуальності питання зайнятості молоді та молодіжного безробіття набувають у зв'язку з постіндустріальним розвитком суспільства та формуванням інформаційного суспільства, як нової історичної фази розвитку цивілізації.

Проблемам безробіття та зайнятості молоді були присвячені наукові праці І. Бондар, Е. Лібанової, Д. Богині, О. Онікієнка, Л. Ткаченко, О. Грішанової, Ю. Краснова, В. Савченко, В Покрищук, Л. Башук, І. Тимош та багатьох інших вчених.

У своїх роботах вони приділяють увагу проблемам зайнятості молоді, шляхам подолання молодіжного безробіття та перспективним напрямкам державного регулювання цих важливих процесів. Проте, не було приділено достатньої уваги

© Н.В. Куліш, 2011

характерные его черты и тенденции во взаимосвязи с причинами, которые их обусловливают. Опираясь на полученные результаты, авторы пришли к выводу, что экономическое и социальное развитие страны зависит от уровня и перспектив развития образования.

D. Nasipayko, O. Reznichenko, G. Davydov, O. Magopets
Design of recreation of human capital

The article is devoted to application of method of design to the processes of recreation of human capital by the specification of theoretical positions, leading to of them to practical introduction, application of the special receptions and programmatic facilities, that allowed to find out his most personal touches and tendencies in intercommunication with reasons which stipulate them. Leaning on the got results, authors came to the conclusion, that economic and social flight of country depends on a level and prospects of development of education.

Одержано 16.03.11

УДК 33.331.56

Н.В. Куліш, викл.
Кіровоградській національний технічний університет

Проблеми та наслідки молодіжного безробіття

В статті розглянуто сучасні проблеми зайнятості та безробіття серед молоді на вітчизняному та світовому ринку праці. Вивчено найбільш очікувані соціально-економічні наслідки молодіжного безробіття для суспільства.
зайнятість та безробіття молоді, рівень молодіжного безробіття наслідки безробіття, регулювання зайнятості молоді

Проблема забезпечення зайнятості та працевлаштування молоді є однією з найактуальніших для суспільства. Сучасна економічна криза, яка супроводжується значним спадом виробництва, масштабними змінами на ринку праці, збільшенням рівня безробіття та загостренням проблем прихованого безробіття зумовила утворення досить великої соціальної спільноти – безробітної молоді. Саме молодь, через специфіку своїх вікових соціально-психологічних та кваліфікаційних особливостей виявилась найбільш непідготовленою до сучасного складного стану на ринку праці, та однією з найбільш уразливих часток робочої сили. Зайнятість впливає не лише на матеріальний стан людини, а й визначає її психічне, моральне та соціальне положення, визначає місце людини у суспільстві та її майбутнє. Молодь як раз й є майбутнім будь-якого суспільства, тому молодіжне безробіття має найбільш складні та загрозливі наслідки для його подальшого розвитку. Особливої актуальності питання зайнятості молоді та молодіжного безробіття набувають у зв'язку з постіндустріальним розвитком суспільства та формуванням інформаційного суспільства, як нової історичної фази розвитку цивілізації.

Проблемам безробіття та зайнятості молоді були присвячені наукові праці І. Бондар, Е. Лібанової, Д. Богині, О. Онікієнка, Л. Ткаченко, О. Грішанової, Ю. Краснова, В. Савченко, В Покрищук, Л. Башук, І. Тимош та багатьох інших вчених.

У своїх роботах вони приділяють увагу проблемам зайнятості молоді, шляхам подолання молодіжного безробіття та перспективним напрямкам державного регулювання цих важливих процесів. Проте, не було приділено достатньої уваги

© Н.В. Куліш, 2011

наслідкам молодіжного безробіття та обґрунтуванню ролі освіти в забезпеченні зайнятості молоді.

Враховуючи вище викладене метою статті є аналіз проблеми безробіття молоді на сучасному вітчизняному та світовому ринку праці, вивчення наслідків молодіжного безробіття для суспільства, вивчення ролі освіти в забезпеченні високого рівня зайнятості молодіжної частки робочої сили.

Методологічною основою дослідження є системний підхід, метод наукової абстракції, методи аналізу та синтезу, індукції та дедукції, економіко-статистичного аналізу.

Проблема молодіжного безробіття не є новою для України. Молодь весь час незалежного розвитку нашої молодої держави була однією з найбільш уразливих верств населення на ринку праці. Їй завжди важче ніж представникам дорослої робочої сили влаштуватися на роботу, а у випадку реорганізацій та економічних складнощів на виробництві вона першою потрапляє під скорочення. Проте з настанням останньої економічної кризи ця проблема сягнула невіданих досі розмірів. Так, у 2009 році рівень безробіття серед молоді віком від 15 до 34 років розрахований за методологією МОП склав 12,3%, в той час як загальний рівень безробіття дорівнював лише 8,8% [2, с. 56]. Найбільш загрозливою є ситуація, що склалася в молодшій віковій групі, яка охоплює молодь у віці від 15 до 24 років. Рівень безробіття серед економічно активного населення цієї вікової групи складає 17,8%, в той час як у двох старших вікових групах молоді – від 25 до 29 років та від 30 до 34 років, цей показник складає лише 10,4% та 8,5% відповідно. Потрібно зауважити, що даний показник є найвищим показником не лише серед молодіжних вікових категорій, а й серед всіх вікових груп населення (табл. 1). Дана ситуація є цілком зрозумілою, оскільки саме молодь у віці від 15 до 24 років іноді має недостатній рівень професійної освіти, досить часто не має досвіду роботи, а, відповідно, стає найменш привабливою для роботодавців й незахищеною на ринку праці.

Таблиця 1 - Рівень безробіття за різними віковими групами населення в Україні у 2009 році

	Рівень безробіття, у відсотках		
	все населення відповідного віку	жінки	чоловіки
Все населення	**8,8**	**7,3**	**10,3**
у тому числі за віковими групами			
15-24 роки	17,8	15,1	19,8
25-29 років	10,4	9,8	10,9
30-34 роки	8,5	7,1	9,7
35-39 років	7,9	7,0	8,8
40-49 років	8,0	6,8	9,3
50-59 років	5,8	4,3	7,3
60-70 років	0,1	0,1	0,1
15-64 роки	9,1	7,5	10,5
працездатного віку	9,6	8,3	10,8
старше працездатного віку	0,1	0,1	0,1

Складено за даними: [2, с. 56-57]

При чому, як не дивно, рівень безробіття серед чоловіків є вищим у всіх вікових групах ніж серед жінок, й не лише серед молоді. З одного боку, це може бути пов’язано з меншою економічною активністю представниць прекрасної статті, які досить часто не мають значних кар’єрних амбіцій і цілком задовольняють свою потребу у самовиразі та самореалізації роллю домогосподарки. Проте, серед причин цього явища є і більша відповідальність жінок, які досить часто продовжують працювати навіть при значному погіршені умов праці, зменшені розмірів оплати праці, виникненні конфліктних ситуацій на роботі тому, що відчувають свою відповідальність за матеріальне забезпечення родини, за майбутнє своїх дітей та за батьків більше ніж чоловіки, у яких

почуття самоповаги найчастіше є більшим за зобов'язання перед близькими. Крім того, не потрібно забувати і про дещо більшу законодавчу захищеність жінок, особливо молодого віку. Так, згідно до КЗпП роботодавець не може скоротити вагітну жінку, або ту, що перебуває у декретній відпустці та у відпустці за доглядом за дитиною, або матерів-одиночок, яких нажаль останнім часом стає все більше.

Проблема молодіжного безробіття сьогодні постала дуже гостро не лише перед Україною, а і перед іншими країнами світу. Виключенням не є й найбільш розвинені держави (табл. 2).

Як бачимо, рівень безробіття наймолодшої вікової групи молоді (15-24 роки) у країнах Євросоюзу (19,8% в середньому для 27 країн) сьогодні навіть перевищує рівень безробіття серед аналогічної вікової групи в Україні (17,8%). У чотирьох країнах, таких як, Нідерланди (6,6%), Австрія (10,0), Данія (11,2),Німеччина (11,2%) показники є значно нижчими й ситуація може вважатися більш-менш благополучною. Ще в десяти країнах Євросоюзу рівень безробіття серед молоді у віці від 15 до 24 років коливається приблизно від 13% до 20%: Словенія (13,6%), Кіпр (13,8%), Мальта (14,4%), Болгарія (16,2%), Чеська Республіка (16,6%), Люксембург (17,2%), Сполучене Королівство (19,1%), Португалія (20,0%), Польща (20,6%) Румунія (20,8%). Фактично, ці держави знаходяться по складнощі та необхідності вирішення цієї проблеми на одному рівні з нами, як би мовити «в одному човні». У всіх інших країнах Євросоюзу ситуація на цьому сегменті ринку праці є значно складнішою за вітчизняну й рівень молодіжного безробіття набагато перевищує 20%. Як недивно, це не обов'язково постсоціалістичні країни, такі як Угорщина (26,5%), Словенія (27,3%) та пострадянські: Естонія (27,5), Литва (29,2%), Латвія (33,6%), це й одні з найбільш розвинених та завжди благополучних країн старого світу, такі як: Фінляндія (21,5%), Бельгія (21,9%), Франція (22,6%), Ірландія (24,2%), Швеція (25,0%), Італія (25,4%), Греція (25,8) та Іспанія, де рівень безробіття серед молоді взагалі склав 37,8% [2, с. 171].

Таблиця 2 - Рівень безробіття населення у віці 15-24 років в Україні та країнах Європейського Союзу за статтю [2, 171]

(у відсотках до економічно активного населення відповідного віку)

	2000	2005	2007	2008	2009
Все населення					
Україна	**24,2**	**14,9**	**12,5**	**13,3**	**17,8**
Євросоюз (27 країн)	**18,3**	**18,6**	**15,5**	**15,5**	**19,8**
Австрія	6,3	10,3	8,7	8,0	10,0
Бельгія	15,2	21,5	18,8	18,0	21,9
Болгарія	33,3	22,3	15,1	12,7	16,2
Греція	29,2	26,0	22,9	22,1	25,8
Данія	6,7	8,6	7,9	7,6	11,2
Естонія	23,5	15,9	10,0	12,0	27,5
Ірландія	6,5	8,6	9,1	12,7	24,2
Іспанія	25,3	19,7	18,2	24,6	37,8
Італія	31,5	24,0	20,3	21,3	25,4
Кіпр	10,2	13,9	10,2	9,0	13,8
Латвія	21,3	13,6	10,7	13,1	33,6
Литва	28,6	15,7	8,2	13,4	29,2
Люксембург	6,4	13,7	15,2	17,9	17,2
Мальта	11,8	16,8	13,9	12,2	14,4
Нідерланди	5,3	8,2	5,9	5,3	6,6

Німеччина	8,5	15,5	11,9	10,5	11,2
Польща	35,7	36,9	21,7	17,3	20,6
Португалія	8,2	16,1	16,6	16,4	20,0
Румунія	17,8	20,2	20,1	18,6	20,8
Словаччина	36,9	30,1	20,3	19,0	27,3
Словенія	16,4	15,9	10,1	10,4	13,6
Сполучене Королівство	12,0	12,8	14,3	15,0	19,1
Угорщина	12,3	19,4	18,0	19,9	26,5
Фінляндія	28,4	20,1	16,5	16,5	21,5
Франція	20,6	20,3	18,9	18,3	22,6
Чеська Республіка	17,0	19,2	10,7	9,9	16,6
Швеція	9,5	22,8	19,3	20,2	25,0

Суттєве погіршення ситуації на молодіжному ринку праці в усіх перерахованих вище країнах, як і в Україні відбулося у 2009 році, тобто є одним з наслідків загальносвітової фінансово-економічної кризи. У деяких країнах Євросоюзу, таких як Естонія, Латвія, Литва та Ірландія рівень молодіжного безробіття у 2009 році зріс у двічі або навіть більше порівняно до аналогічного показника 2008 року [2, с. 171].

Соціально-економічні наслідки молодіжного безробіття є більш складними та глибокими, ніж у безробіття дорослого населення. Зазвичай, розглядаючи наслідки безробіття у першу чергу всі звертають увагу на економічний бік цієї проблеми. Дійсно, наслідком безробіття е невипущена продукція, а, відповідно, зменшення середньодушового реального ВВП та зниження рівня життя населення. Але, крім економічних, безробіття має дуже суттєві негативні соціальні наслідки. Тривале безробіття призводить до втрати самоповаги, кваліфікації, розладів у родині, збільшення злочинності в країні та можливості соціальних заворушень.

За даними одного з досліджень, проведеного американськими вченими, збільшення безробіття на 1%, за умови збереження його протягом 6 років, призводить у США до зростання загальної смертності на 2%, кількості самогубств на 4,1%, кількості вбивств на 5,7%, збільшення числа ув'язнених на 4%, збільшення кількості психічно хворих на 4% [4, с. 4]. Зрозуміло, що аналогічні наслідки спостерігатимуться і в інших країнах світу, зокрема й в Україні. Але молодіжне безробіття супроводжується ще більш вагомими негативними наслідками.

Молодь є однією з більш нестійких та уразливих категорій населення. Представники наймолодшої вікової групи молоді знаходяться у тому віці, коли людина є фізично, психічно, морально та соціально не зовсім сформованою, тому саме вони стикнувшись з досить вагомими життєвими складнощами, за відсутності можливості забезпечити собі гідний рівень життя за допомогою офіційного заробітку досить швидко звертаються до незаконних й дуже легких способів отримання грошей. Саме молодь є найбільш нестійкою часткою безробітного населення, що в першу чергу звертається до кримінальних способів заробітку. Найбільше занепокоєння повинна викликати просто величезна частка безробітної молоді серед 15-24 річних громадян, які є реальними кандидатами потрапити до лав злочинного світу. На жаль, це побоювання не можна вважати безпідставним, оскільки ми всі чудово пам'ятаємо, як на початку 90-х років минулого століття це вже мало місце, коли у наслідок економічного занепаду, величезного рівня молодіжного безробіття та неможливості суспільно корисною працею отримати гроші для нормального життя значна частка юнаків стала на цей хибний шлях.

Молодіжне безробіття призводить не лише до збільшення злочинності, психічних розладів, самогубства, а й до втрати молоддю взагалі віри у життя,

суспільство та справедливість. Така зневіра молоді у канонах суспільства є згубною для нашого майбутнього, оскільки саме молодь і визначає це майбутнє.

Одним з наслідків молодіжного безробіття може бути погіршення і без того складної демографічної ситуації в нашому суспільстві. Оскільки, саме молодь – це та категорія населення, що перебуває у репродуктивному віці, яка мріє про створення сім'ї та продовження роду. Але виконання цих звичайних людських функцій є можливим лише за умови гідного рівня життя молодої людини та впевненості у майбутньому, що прямо й безпосередньо залежить від наявності у неї роботи.

Психологи виділяють декілька фаз розвитку специфічних стресових ситуацій при втраті роботи:

1.Фаза стану невизначеності та шоку. Людину охоплюють дуже важки переживання, особливо, якщо робота втрачена зовсім несподівано. Дуже часто на підставі цих переживань виникають серйозні хвороби або трапляються нещасні випадки.

2.Фаза настання суб'єктивного полегшення і психологічної адаптації до ситуації. Через декілька тижнів після втрати роботи і протягом перших трьох-чотирьох місяців, особливо за умов наявності певних грошових збережень, людина починає відчувати радість і задоволення життям, оскільки в неї з'являється можливість відпочити, виспатися та вільний час для особистих справ. Це викликає поліпшення здоров'я та настрою, що стимулює більш активні пошуки роботи.

3.Фаза загострення психологічного стану. Наступає після півроку вимушеної бездіяльності. У зв'язку з погіршенням фінансового, психологічного, соціального стану людину охоплює розпач. Дуже звужується коло спілкування, руйнуються життєві цілі та звички.

4.Фаза безпорадності та примирення з ситуацією. В наслідок постійних невдач у пошуках роботи у людини виникає апатія, розчарування та втрата надії. Безробітна особа припиняє пошуки роботи, звикає до стану бездіяльності та перестає бути часткою робочої сили [5, с. 4]

На думку працівників Луганського центру профорієнтації громадян, як раз після шести місяців пошуку роботи починається найнебезпечніша фаза безробіття. Для фази характерні ознаки деструктивних змін особистості, а надалі — безпорадності і примирення з ситуацією. Людина починає звикати до бездіяльності, втрачає професіоналізм і здобуті навички [1].

Але, на нашу думку, сьогодні найбільші негативні наслідки можуть мати не лише третя та четверта фази стресових ситуацій, що наступають внаслідок безробіття, а й перша. Оскільки до неї включається не лише безпосередня втрата робочого місця, а й очікування працюючою людиною можливості такого розвитку подій. Найбільші негативні наслідки викликає не саме звільнення, а його очікування, тривалий період невпевненості у власній долі. Як відомо «очікування смерті, гірше за саму смерть». Людина постійно перебуває у напруженому депресивному стані, що неминуче позначається і на її фізичному та психічному здоров'ї, та, як наслідок, на продуктивності праці.

Україна зараз перебуває у стані глибокої економічної кризи, яка характеризується значним зниженням рівня життя, занепадом вітчизняного виробництва, яке перед цим лише почало виходити зі стану економічної коми, що по нової призвело до збільшення рівня безробіття в країні. Так, якщо у період з 2000 по 2008 рік мало місце значне скорочення рівня безробіття економічно активного населення, з 14,9% до 8,0 % відповідно, тобто майже у двічі. То, у 2009 році мало місце суттєве збільшення цього показника й у 2010 році покращення ситуації не відбулося. Як відомо, під час економічних депресій, загроза втратити роботу, у першу чергу, постає перед найбільш незахищеними та вразливими верствами населення, такими як

молодь, жінки, інваліди. Тому, зараз дуже багато молодих працівників постійно перебувають у небезпечному стані «очікування звільнення».

Особливо відчутною ця проблема стала сьогодні в галузі освіти, де негативний вплив економічної кризи посилюється наявністю демографічної. Починаючи з 1990 по 2000 рік українське суспільство переживало глибоку економічну та соціальну кризу. Відповідно, населення країни не відчувало впевненості у майбутньому, що проявилося, у тому числі, і зниженням народжуваності. Так кількість народжених за цей період скоротилась з 657,2 тис. осіб у 1990 р. до 376,4 тис. осіб у 2001 р [6]. Й лише починаючи з 2002 року спостерігається деяке покращення ситуації та поступове підвищення даного показника. Діти, що були народжені у той важкий період переважною більшістю вже увійшли у склад молоді й почали отримувати професійну освіту. Але, якщо останнє десятиріччя двадцятого століття характеризувалося загрозливим зменшенням кількості народжених, то сучасний період, вже характеризується значним зменшенням чисельності учнів старших класів та студентської молоді. Як наслідок, маємо суттєве зменшення навантаження для вчителів старших класів загальноосвітніх шкіл та викладачів вищих навчальних закладів (ВНЗ). Й, не важко спрогнозувати, що у найближчі роки відбудеться загострення цієї ситуації. Тому більшість молодих працівників галузі освіти перебуває зараз як раз у тому самому загрозливому непевному становищі відносно свого майбутнього та роботи. Що, звичайно, не кращім чином, відображується на якості освітніх послуг. Відповідно, якщо реально оцінювати майбутнє, то побоювання більшості з них не є марними, оскільки саме ця частка викладацького складу має найбільший шанс у найближчий час залишитися без роботи. Але чи може дозволити собі це наше суспільство?

По-перше, як наслідок, воно отримує значне збільшення рівня молодіжного безробіття, яке і так вже не можна назвати низьким, й його збільшення призведе до виникнення небезпечної загрозливої ситуації в країні. А, по-друге, ми знову втратимо освічений, висококваліфікований людській капітал, як це вже відбулося на початку 90-х років. Коли у зв'язку зі зменшенням кількості студентів, постійними невиплатами заробітної плати у сфері освіти та через значні звільнення велика частка професорсько-викладацького складу залишилась без роботи. Вони вимушені були шукати роботу в інших країнах, в інших, набагато менш престижних й не потребуючих такого високого рівня освіти сферах зайнятості (торговці на ринку, водії таксі, будівельники тощо). Або взагалі потрапили до кримінальних та маргінальних верств суспільства. Така ситуація спостерігалося в освіті до кінця XX сторіччя. У цей нелегкий для країни час до навчальних закладів на роботу прийшли нові, молоді працівники – вчорашні випускники. Які фанатично люблять свою справу, а тому не зважаючи ні на мізерну заробітну платню, ні на постійні її затримки у той час вони віддано працювали за обраною професією й постійно накопичували знання та удосконалювалися. Зараз, це вже дуже висококваліфіковані кадри, які пропрацювали в системі освіти 5, 10, 15 років. На розвиток яких останнім часом суспільством було виділено величезну кількість грошей. Й тепер над ними загрозливо навис «дамоклів меч» звільнення. Суспільство не може дозволити собі знову повторити помилку 90-х років минулого сторіччя й припуститися втрати цих висококваліфікованих спеціалістів. Україною вже втрачена величезна частка інтелектуального капіталу, який давно працює на користь інших держав світу. Повторення цієї помилки та втрата ще значної частки інтелектуальної еліти поставить під загрозу взагалі можливість досягнення Україною найближчим часом стану сучасного постіндустріального інформаційного суспільства, в якому освіта стає чи не найголовнішою характерною рисою.

Освіта, а особливо її якість, взагалі зараз постає окремим наріжним каменем сучасного розвитку та майбутнього стану нашого суспільства. Низький рівень життя та проблеми працевлаштування заставляють молодь при розгляді проблеми «навчання або працевлаштування» надавати перевагу останньому. В зв'язку з чим дуже часто

навчання в вищих навчальних закладах різного рівня акредитації має цілком формальний характер, коли студент має на меті лише отримання диплому. Весь час, така молода людина присвячує роботі, оскільки боїться втратити її, при цьому не відвідує занять, не виконує програму і вирішує питання здачі іспитів та заліків за допомогою методів хабарництва. Останнім часом, урядовці, вченні та роботодавці все більше відмічають зниження рівня освіти, погане оволодіння знаннями та невідповідність кваліфікації молодих працівників вимогам часу. Але, причину цієї проблеми також потрібно шукати у молодіжному безробітті.

По-перше, невпевненість молодої людини у майбутньому, заставляє її надавати перевагу роботі, а не навчанню. Тому, якщо юнаку чи дівчині під час навчання вдалося найти непогане робоче місце вони намагаються його не втратити, чудово розуміючи, що наступного разу їм може так не пощастити.

По-друге, спілкуючись з представниками молодіжної ланки суспільства, які вже закінчили своє навчання, сучасні та майбутні студенти дізнаються, що більшості з них наявність диплому, а часто-густо і диплому «з відзнакою» не допомогла у пошуках роботи.

Саме тому, у молоді з'являється зневажливе ставлення до навчання, так як молодь не бачить сенсу витрачати час й зусилля на отримання освіти на належному рівні. А враховуючи сучасну швидкість розвитку суспільства, а зокрема економіки і виробництва, швидкість з якою вчорашні знання стають застарілими, таке халатне відношення молоді до отримання освіти ще більш ускладнює і без того непросту ситуацію з її працевлаштуванням та відсовує нас від мети досягнення стану інформаційного суспільства.

Проведений аналіз сучасних особливостей питання молодіжного безробіття дозволяє зробити висновок, що молодіжне безробіття має величезні негативні наслідки для суспільства, а саме призводе до зниження рівня життя населення, погіршення криміногенної обстановки, збільшення злочинного та тіньового сектору економіки, погіршення демографічної ситуації та зниження рівня освіченості і інтелектуального розвитку, що на етапі розбудови в Україні інформаційного суспільства є неприпустимим.

Молодіжне безробіття сьогодні є не лише проблемою України, а досягло рівня загальносвітової, й потребує негайного вирішення як в нас, так і в інших країнах. Тому, для його подолання потрібно вивчати як вдалий так і негативний досвід інших країн, необхідно впроваджувати сумісні зусилля з боку урядів всіх країн та міжнародних організацій. Негативні наслідки такої складної ситуації на загальносвітовому молодіжному ринку праці за умови не вирішення ситуації в повному обсязі зараз навіть важко передбачити.

Список літератури

1. Волкова О. В. Ринок праці [навчальний посібник]. - К.: Центр учбової літератури, 2007 – С.624 (електронний ресурс) http://pidruchniki.com.ua/19991130/ekonomika/rinok_pratsi_-_volkova_ov
2. Економічна активність населення України 2009. Стат.збірник./ Державний комітет статистики України: Відповідальна за випуск І.В. Сеник. – Київ.:2010. – 205 с.
3. Економічна активність населення Кіровоградської області у 2009 році. Статистичний збірник. За ред. Л.Б. Дівель. – Кіровоград.: Головне управління статистики, 2010. – 104 с.
4. Молодь в сфері зайнятості населення / Тимош І.М.; Терноп. академія нар. госп-ва. – Тернопіль, 1996.– 14 с. – бібліогр.
5. Покрищук В., Башук Л. Особливості впливу довготривалого безробіття на психологічний стан молодої людини. Україна: аспекти праці. – 2008. – №7. – С. 3-6.
6. http://www.ukrstat.gov.ua/

Н.Кулиш

Проблемы и последствия молодежной безработицы

В статье рассмотрены актуальные современные проблемы безработицы и занятости среди молодежи на отечественном и мировом рынке труда. Изучены наиболее ожидаемые социально-экономические последствия молодежной безработицы для общества.

N. Kulish

Problems and consequences of youth unemployment

The actual problems of employment and unemployment on the domestic and world labour market are considered in the article. The most expected social and economic consequences of youth unemployment for society are studied.

Одержано 15.03.11

УДК 351

А.В. Янішевська, асп.
Кіровоградський національний технічний університет
Н.В. Ляшенко, викл.
Кіровоградський інститут регіонального управління та економіки
Н.С. Шалімова, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Регіональні особливості гендерного розвитку Кіровоградської області

Досліджено в науковому обґрунтуванні та опрацюванні теоретичних засад соціологічного аналізу гендерної нерівності, у з'ясуванні основних характеристик та тенденцій закріплення гендерної нерівності щодо жінок в економічній, політичній, соціокультурній сферах життєдіяльності регіону.
гендерна політика, гендерна статистика, гендер, гендерна нерівність

Затвердження принципів гендерної демократії розглядається сьогодні світовим співтовариством як необхідна складова демократичних процесів і розвитку громадянського суспільства. У рамках Програми розвитку ООН гендерна демократія визначається як система волевиявлення жінок і чоловіків, рівних у можливостях і правах, що законодавчо закріплені та реально забезпечені в політико-правових принципах, діях, будівництві громадських і державних структур.

Міжнародний статус України та можливість інтеграції в Європейське співтовариство багато в чому залежать від характеру і спрямованості побудови гендерної демократії, формування якої вже кілька десятиліть є однією з важливих складових політики європейських держав. Принципи гендерної рівності закріплені в багатьох міжнародних документах, зокрема в Загальній декларації прав людини (1948), Конвенції ООН про ліквідацію всіх форм дискримінації стосовно жінок (1967), Декларації ООН про викорінювання насильства щодо жінок (1993) і багатьох інших.

Отже, суть наукової проблеми, на аналіз якої спрямоване дослідження, полягає у протиріччі між законодавчим закріпленням принципів гендерної рівності і реальними соціальними процесами, що характеризуються збереженням гендерних диспропорцій практично у всіх сферах суспільного життя; у протиріччі між процесами демократизації суспільства, що відкривають широкі можливості для самореалізації жінок, для освоєння

© А.В. Янішевська, Н.В. Ляшенко, Н.С. Шалімова, 2011

В статье рассмотрены актуальные современные проблемы безработицы и занятости среди молодежи на отечественном и мировом рынке труда. Изучены наиболее ожидаемые социально-экономические последствия молодежной безработицы для общества.

N. Kulish

Problems and consequences of youth unemployment

The actual problems of employment and unemployment on the domestic and world labour market are considered in the article. The most expected social and economic consequences of youth unemployment for society are studied.

Одержано 15.03.11

УДК 351

А.В. Янішевська, асп.
Кіровоградський національний технічний університет
Н.В. Ляшенко, викл.
Кіровоградський інститут регіонального управління та економіки
Н.С. Шалімова, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Регіональні особливості гендерного розвитку Кіровоградської області

Досліджено в науковому обґрунтуванні та опрацюванні теоретичних засад соціологічного аналізу гендерної нерівності, у з'ясуванні основних характеристик та тенденцій закріплення гендерної нерівності щодо жінок в економічній, політичній, соціокультурній сферах життєдіяльності регіону.
гендерна політика, гендерна статистика, гендер, гендерна нерівність

Затвердження принципів гендерної демократії розглядається сьогодні світовим співтовариством як необхідна складова демократичних процесів і розвитку громадянського суспільства. У рамках Програми розвитку ООН гендерна демократія визначається як система волевиявлення жінок і чоловіків, рівних у можливостях і правах, що законодавчо закріплені та реально забезпечені в політико-правових принципах, діях, будівництві громадських і державних структур.

Міжнародний статус України та можливість інтеграції в Європейське співтовариство багато в чому залежать від характеру і спрямованості побудови гендерної демократії, формування якої вже кілька десятиліть є однією з важливих складових політики європейських держав. Принципи гендерної рівності закріплені в багатьох міжнародних документах, зокрема в Загальній декларації прав людини (1948), Конвенції ООН про ліквідацію всіх форм дискримінації стосовно жінок (1967), Декларації ООН про викорінювання насильства щодо жінок (1993) і багатьох інших.

Отже, суть наукової проблеми, на аналіз якої спрямоване дослідження, полягає у протиріччі між законодавчим закріпленням принципів гендерної рівності і реальними соціальними процесами, що характеризуються збереженням гендерних диспропорцій практично у всіх сферах суспільного життя; у протиріччі між процесами демократизації суспільства, що відкривають широкі можливості для самореалізації жінок, для освоєння

© А.В. Янішевська, Н.В. Ляшенко, Н.С. Шалімова, 2011

ними нових соціальних ролей, і реальним загостренням гендерних нерівностей, зниженням соціального статусу жінок в умовах трансформаційних змін українського та інших пострадянських суспільств.

Аналіз соціального статусу жінок у різних сферах життєдіяльності українського суспільства представлений сьогодні багатьма дослідниками. Проблеми гендерної нерівності і різних аспектів становища жінки розглядаються такими авторами, як О. Балакірєва, В. Довженко, І. Демченко, Т. Журженко, О. Забужко, О. Іващенко, К. Карпенко, А. Лантух, В. Лапшина, Є. Лібанова, О. Луценко, О. Макарова, І. Мироненко, С. Оксамитна, В. Онікієнко, С. Павличко, О. Піщуліна, М. Рубчак, Л.Смоляр, В. Суковата, В. Фесенко, Ю. Якубова, О. Яременко та інші.

Вагомий внесок у розвиток досліджень гендерної нерівності у пострадянських суспільствах здійснили такі російські соціологи, як С. Айвазова, Л.Бабаєва, О. Балабанова, Г. Бєляєва, Г. Брандт, О. Вороніна, І. Горшкова, Т. Гурко, Л. Гусейнова, О. Здравомислова, В. Ільїн, Т. Клименкова, Т. Ковальова, І. Кон, О. Кочкіна, М. Малишева, С. Полєніна, Н. Пушкарьова, Л. Ржаніцина, Н. Римашевська, Г. Сергєєва, А. Синєльніков, Г. Сілласте, І. Тартаковська, А. Тьомкіна, І. Тюріна, З. Хоткіна, А. Чирікова, Н. Юліна та інші.

Серед зарубіжних авторів, які працюють у руслі соціологічного аналізу гендерних відносин, заслуговують уваги роботи С. Аккер (S. Acker), Е. Гідденса (A. Giddens), Р. Коннела (R. Connell), Р. Кромптон (R. Crompton), Дж. Ріглі (J. Wrigley), С. Уолбі (S. Walby), К. Уоллес (C. Wallace), П. Еботт (P. Abbott), Дж. Еспін-Андерсен (G. Esping-Andersen).

У дослідженні проблем соціального статусу, стратифікації та нерівностей ми спиралися на теоретико-методологічні положення, представлені в роботах П. Бурд'є, М. Вебера, Дж. Голдторпа, Є. Головахи, І. Гофмана, Т. Заславської, В. Ільїна, Р. Кромптон, О. Куценко, С. Макеєва, С. Оксамитної, Т. Парсонса, П. Сорокіна, Н. Тихонової, Бр. Тьорнера та інших.

Поряд з розмаїтістю та численністю опублікованих праць з гендерної проблематики, зокрема в українському суспільстві, спостерігається відсутність комплексного соціологічного бачення природи цього явища, бракує фундаментальних робіт, у яких був би представлений цілісний соціологічний аналіз різних аспектів статусу жінки в сучасному українському суспільстві. Так, практично не вивчаються суб'єктивні аспекти соціального потенціалу жінок регіону, співвідношення їх соціального потенціалу і статусу, особливості самооцінки жінками свого становища в суспільстві.

Мета дослідження полягає в науковому обґрунтуванні та опрацюванні теоретичних засад соціологічного аналізу гендерної нерівності; у з'ясуванні основних характеристик та тенденцій закріплення гендерної нерівності щодо жінок в економічній, політичній, соціокультурній сферах життєдіяльності регіону.

Для досягнення поставленої мети необхідно було вирішити такі завдання:

а) уточнити сутність явища гендерної нерівності й особливості його прояву в Кіровоградській області;

б) здійснити теоретичну інтерпретацію понять гендерної нерівності, соціального статусу і соціального потенціалу як показників прояву гендерної нерівності щодо жінок;

в) для перевірки теоретичних положень здійснити аналіз та інтерпретацію емпіричних даних про статус жінки в економічній, політичній, соціокультурній сферах регіону за об'єктивними та суб'єктивними показниками;

г) проаналізувати основні характеристики суб'єктивних аспектів соціального потенціалу жінок; визначити фактори, що впливають на реалізацію потенціалу жінок у різних сферах суспільства і, як наслідок, на їх соціальний статус.

Об'єкт дослідження – гендерна нерівність у регіоні.

Предмет дослідження – розбіжність між статусними позиціями жінок та чоловіків в економічній, політичній, культурній сферах життєдіяльності суспільства, а також між соціальним потенціалом жінок та їх соціальним статусом як прояв гендерної нерівності.

Поняття «гендер», як відомо, було введено в соціальні науки Енном Оклеєм в 70-х роках XX століття. Воно походить від грецького слова «генос», що означає походження, матеріальний носій спадковості. У близькому значенні воно відповідає українському поняттю «рід», «досвід роду». З кінця 80-х років минулого століття дослідницька цікавість спрямовується на виявлення залежності гендерних відносин і гендерних ролей від культурного типу. Зараз під цим терміном розуміють розподіл між економічним, політичним, соціальним, культурним і психологічним. Таким чином, гендерна політика – це утвердження політики, партнерства статей у визначенні та втіленні політичних цілей і завдань, методів їх досягнення в діяльності політики держави, політичних партій, громадсько-політичних об'єднань.

Проблема забезпечення паритету щодо жінок і чоловіків в суспільному житті набуває останнім часом все більшого значення. Сьогодні конституційні принципи демократизму відкривають широкі перспективи для утвердження політики рівних можливостей жінок та чоловіків.

Гендерна рівність передбачає однаковий статус для обох статей і означає, що перші і другі мають однакові умови для реалізації своїх громадянських прав та однаковий потенціал для того, щоб зробити свій внесок у національний, політичний, економічний, соціальний і культурний розвиток, а також рівні права на користування результатами цього розвитку.

Таким чином, гендерна рівність означає рівну оцінку суспільства, схожого та відмінного між чоловіками та жінками і, крім цього, змінність ролей, які вони відіграють.

Піддаючи аналізу гендерні аспекти життєдіяльності суспільства, необхідно зазначити, що серед показників, що ілюструють стан справ у цій сфері, ключове значення мають розподіл доходів, представництво на управлінських і політичних посадах, рівень завантаження при веденні домашнього господарства, досягнутий рівень освіти, рівень захворюваності та тривалість життя.

Можливість чоловікам і жінкам брати участь у прийнятті важливих економічних і політичних рішень визначає наявність чи відсутність реальної гендерної рівності. Соціологи, фахівці з прав людини дійшли висновку, що існуючі закони (і норми поводження) написані для "чоловіка, білого, від 20 до 40 років". Ця точка зору є загальноприйнятою в літературі з гендерних досліджень. Якщо відкинути часткові, можна вважати, що це відповідає дійсності [1].

Дискримінація за ознакою статі охоплює багато аспектів життя і залишається широко розповсюдженим явищем у світі, незважаючи на величезний поступ у забезпеченні рівності між статями, якого було досягнуто протягом останніх десятиріч. Витоки та ступінь цієї дискримінації дуже відрізняються залежно від країн та регіону. Але подібність її форм і проявів вражаюча. Гендерно обумовлена нерівність має місце у таких сферах, як доступ та контроль над ресурсами, можливість самореалізації в економічній сфері, у владних структурах та політичному житті [2].

Обговорюючи проблеми гендеру, відзначаємо, що в Україні прийнято низку нормативних документів, які визначають однаковий (рівний) статус чоловіків і жінок у всіх сферах суспільного життя в цілому та на державній службі й службі в органах місцевого самоврядування, зокрема. Так, відповідно до ст. 24 Конституції України не може бути привілеїв чи обмежень за ознаками статі., громадяни користуються рівним правом доступу до державної служби... (ст. 38 Конституції України [3]; ст. 4 Закону України "Про державну службу") [4]; статтей 4 та 5 Закону України "Про службу в органах місцевого самоврядування" [5]. В 2002 році Україна, проголосивши курс на

євроінтеграцію [6], значно активізувала впровадження гендерних стандартів у практичну площину, а в 2004 році Указом Президента України затверджена Концепція адаптації інституту державної служби в Україні до стандартів Європейського Союзу [7]; 8 вересня 2005 року прийнято Закон України "Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків". Хоча в ньому й виписано статтю 16 "Забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків у сфері державної служби та служби в органах місцевого самоврядування" [8], проте ситуація в даному контексті кардинально так і не поліпшилась, оскільки в нашій державі продовжує існувати суттєва невідповідність правової норми – реаліям життя (де-юре і де-факто) [9]. Про що свідчить наступна статистика.

Зокрема, із загальної кількості державних службовців в Україні – 72,8 % становлять жінки, а лише 16, 6 % із них перебувають на найвищих посадах державних службовців І-ІІІ категорій [10].

Подібна картина спостерігається і в Кіровоградській області, де питома вага чоловіків-керівників – 73,8 %. Серед державних службовців місцевих органів виконавчої влади області першу категорію керівних посад мають тільки чоловіки, другу – 50 % жінки та чоловіки, третю – 17,1 % жінки, четверту – 43 % жінки, а п'яту, шосту категорію має переважна більшість жінок – відповідно 65, 4 % та 68, 4 % [11].

Таким чином, вище наведені цифри підтверджують, що на державній службі чоловіки обіймають посади, де приймаються управлінські рішення і можна отримати від цього певні вигоди, а жінки працюють там, де сьогодні найбільше проблем та "чорнової" роботи, разом з тим (у порівнянні з чоловіками) вони менше отримують грошового забезпечення і мають привілеїв [12].

Ґендерний розрив у рівні доходів в Україні у 2009 році:

- середні доходи жінок становили лише 66,5% середніх доходів чоловіків – відповідно 8 573 грн. проти 12 894 грн. на рік;
- середні доходи жінок від підприємницької діяльності становили лише 34,6% відповідної статті доходів чоловіків;
- середні доходи від самостійної трудової діяльності жінок – відповідно 29,6% чоловічого індикатора.

Статистичні дані економічної активності населення Кіровоградщини за віковими групами та статтю демонструють нерівність чоловіків та жінок регіону в рамках економічних структур та в усіх формах виробничої діяльності і в доступі до ресурсів в таблиці 1, 2.

Таблиця 1 - Економічна активність населення Кіровоградщини за віковими групами, статтю у 2009 році

	Всього		Працездатного віку		Старше працездатного віку	
	жінки	чоловіки	жінки	чоловіки	жінки	чоловіки
Економічно активне населення у віці 15-70 років, тис.осіб	236,2	244,1	205,9	230,0	30,3	14,1
у тому числі						
зайняті	217,8	214,9	187,5	200,8	30,3	14,1
безробітні	18,4	29,2	18,4	29,2	-	-
Рівень економічної активності, у відсотках	57,6	67,8	69,6	73,9	26,5	29,1

Отже, економічна нерівність чоловіків і жінок підтримується системою гендерної нерівності на ринку праці. Насамперед це стосується сфери професійної

зайнятості, можливостей самореалізуватися різними шляхами. По службі просуваються в більшості чоловіки, перевага при прийомі на роботу надається теж чоловікам, бо вони вважаються стабільнішими працівниками, ніж жінки. Так звана “слабка стать” більше часу приділяє сім’ї, бере декретну відпустку, тому є невигідною для організацій.

Таблиця 2 - Економічна активність населення Кіровоградщини за статтю

	Жінки			Чоловіки		
	Рівень економічної активності, у %	Рівень зайнятості, у %	Рівень безробіття, у %	Рівень економічної активності, у %	Рівень зайнятості, у %	Рівень безробіття, у %
2005	57,4	53,0	7,7	67,0	60,5	9,8
2006	58,3	54,2	7,1	66,6	60,4	9,4
2007	57,9	53,7	7,3	69,2	63,1	8,9
2008	59,0	54,9	7,0	68,8	62,6	9,1
2009	57,6	53,1	7,8	67,8	59,7	12,0

Статистичні дані свідчать, що жінки та чоловіки мають різні кола обов’язків, беруть участь у різних видах економічної діяльності, обіймають різні посади та мають різний заробіток. Жінки на Кіровоградщині на ринку праці не можуть працювати на рівні з чоловіком, вони мають різні професії, різні можливості просування по службовими сходами, різну заробітну плату. Жінок частіше беруть на роботу як конторських службовців, а також у сферу послуг, рідше запрошують на роботу в такі галузі економіки як транспорт чи промисловість. Навіть у рамках однієї професійної групи жінки завжди обіймають менш престижні посади та заробляють менше. Майже завжди жінки отримують меншу, ніж чоловіки, заробітну плату за виконання аналогічної роботи. (Рис. 1)

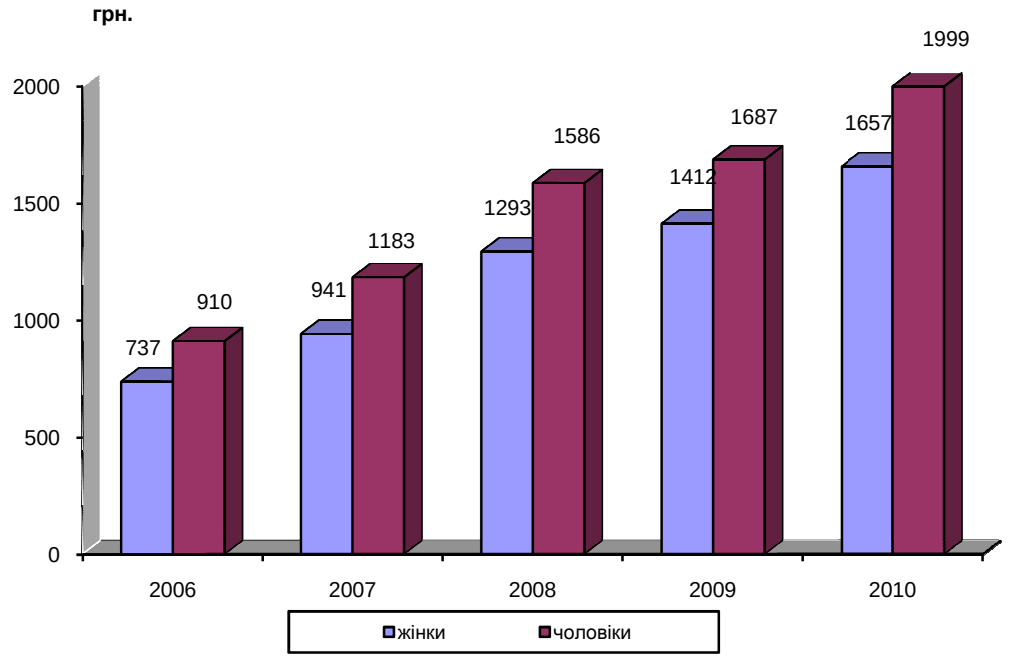


Рисунок 1 – Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників за статтю в Кіровоградській області

Жінки та чоловіки мають неоднаковий доступ до прийняття рішень. В урядових структурах присутність жінок на вищому посадовому рівні є досить рідким явищем

навіть у тих міністерствах і відомствах, де жінки традиційно обіймають чимало посад (освіта, культура, соціальний захист), процент їхньої замученості є доволі низьким.

Моніторинг, який систематично проводиться в Центрі перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади, органів місцевого самоврядування, державних підприємств, установ та організацій показує, що при прийнятті на роботу та звільненні з неї найбільше порушуються права жінок, особливо щодо тих, які перебувають в стані вагітності та у відпустці по догляду за дитиною. 82% опитаних держслужбовців та посадових осіб місцевого самоврядування вважають, що проблема гендерної нерівності в органах державного управління існує, однак тільки 40 % готові її змінити, вирішити. Представництво жінок на всіх щаблях державної влади достатнє – так стверджує третина, що говорить про їх низький рівень гендерної свідомості [13].

Враховуючи те, що жінки та чоловіки. зайняті в різних секторах економіки, володіють різними професіями, а також те, що сімейні обов'язки по різному впливають на ці дві категорії, можна зробити висновок, що на різних рівнях та різних етапах свого трудового життя жінки та чоловіки відчувають різний вплив такого явища як безробіття. (Рис. 2)

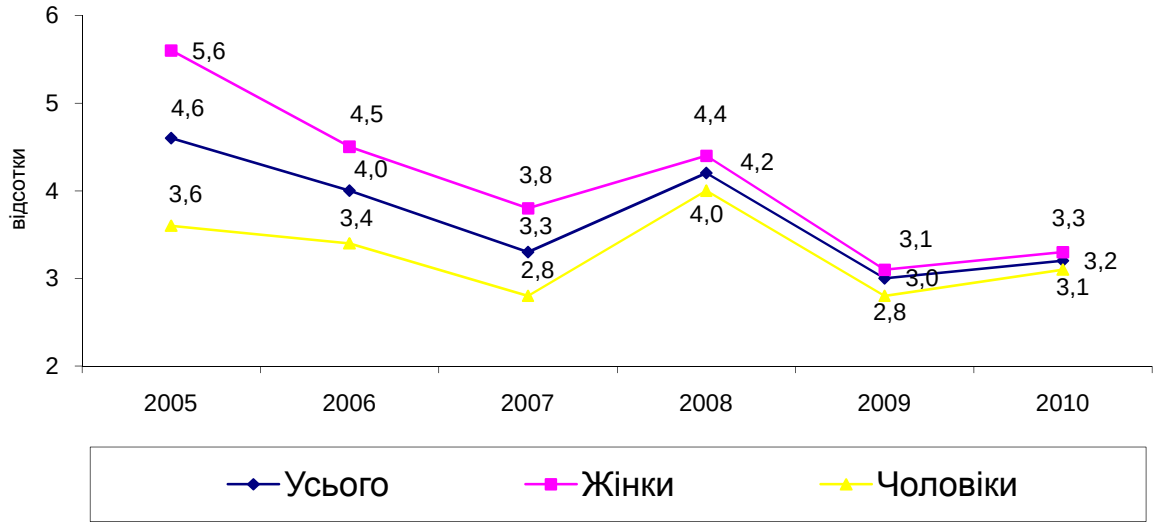


Рисунок 2 – Рівень зареєстрованого безробіття населення за статтю в Кіровоградській області

Таким чином, слід долати гендерну асиметрію в суспільстві, брати все корисне від протилежної статі. Якщо мало жінок, зокрема на посадах державної служби I - III категорій, то це не тому, що жінки в нас не такі, це вина суспільства, відповідних органів, які зневажливо ставляться до утвердження гендерної рівності, яку можна досягти через партнерство між жінками та чоловіками на основі принципів паритетної демократії .

Отже, для забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків при призначенні на посади керівних працівників у сфері державної служби потрібно здійснювати пропорційно - збалансоване представництво кандидатур кожної статі з урахуванням складу працюючих у відповідних сферах управління. На деякий перехідний період можна було б ввести квоти при призначенні на керівні посади за ознаками статі, а також практикувати "гендерний баланс" коли, скажімо, начальник – жінка, а її заступник – чоловік, або навпаки.

Підсумовуючи зазначимо, що зменшення гендерних відмінностей є складним, але необхідним і реальним завданням. Гендерна статистика і особливо механізми представлення даних директивним органам і громадянському суспільству є двома важливими факторами, які впливають на можливість вдосконалити політику регіону,

переконати населення в перевагах підвищення гендерної рівності.

Список літератури

1. Гендерна демократія стратегія XXI століття. Від Пекіна до Нью-Йорка. 1995-2000 рр. / уклад., пер. з англ. Смоляр Л. – Одеса.: Друк, 2000. – 186 с.
2. Гендер і державна політика / пер. З англ.; Упоряд. П. Ренкін. – К.: Вид – во Соломії Павличко "Основи", 2004. – 394 с.
3. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року. - К.: "Право", 1996 – 63 с.
4. "Про державну службу" Закон України // Відом. Верховної Ради України. – 1993. - № 52. – 490 с.
5. "Про службу в органах місцевого самоврядування" Закон України // Відом. Верховної Ради України. – 2001. – № 33. – 175 с.
6. Європейський вибір: Послання Президента України до Верховної Ради України. – 2002 рік. – К.: Преса України, 2002. – 96 с.
7. Про Концепцію адаптації інституту державної служби в Україні до стандартів Європейського Союзу: Указ Президента України від 05.03.2004 р. №278 / 2004 // Вісн. держ. служби України. – 2004. -№ 3.
8. "Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків". Закон України – К.: 2005, № 2866 – IY
9. Болотіна Н. Б. Соціальне законодавство України. Гендерна експертиза. – К.: Логос, 2001, 187 с.
10. Гендерна статистика україни: сучасний стан, проблеми, напрями вдосконалення. Запоріжжя: Друкарський світ, 2011. – 192с.
11. Обласна Програма з утвердження гендерної рівності на період до 2010 року / Затверджена розпорядженням голови Кіровоградської обласної державної адміністрації від 25 січня 2007 року № 37 р.
12. Воронько О.А. Керівні кадри: державна політика і система управління. Навч. посіб. – К.: УАДУ, 2000, 233 с.
13. Про підвищення кваліфікації держслужбовців у І півріччі 2006 р. // За даними звіту лабораторії менеджменту і моніторингу Центру перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади, органів місцевого самоврядування, державних підприємств, установ та організацій Кіровоградської облдержадміністрації
14. Кіммел М. Гендероване суспільство. – К.: Сфера, 2003, 243 с.
15. Основи теорії гендеру: Навчальний посібник. – К.: «К.І.С.», 2004. – 536 с.
16. Гендерні аспекти державної служби: Монографія / М. Пірен, Н. Грицяк, Т. Василевська, О. Іваницька; За заг. ред. Б. Кравченка. – К.: Основи, 2002. – 35 с.
17. Державний комітет статистики України - http://www.ukrstat.gov.ua/

А. Янішевська, Н. Ляшенко, Н. Шалимова

Региональные особенности гендерного развития Кировоградской области

Исследованы в научном обосновании и разработке теоретических основ социологического анализа гендерного неравенства, в выяснении основных характеристик и тенденций закрепления гендерного неравенства в отношении женщин в экономической, политической, социокультурной сферах жизнедеятельности региона.

A. Yanishevska, N. Lyashenko, N. Shalimova

Features Rehyonalnыe gender development Kirovograd region

Research in the scientific justification and elaboration of theoretical principles of sociological analysis of gender inequality, in defining the main characteristics and trends of consolidation of gender inequality against women in political, economic, social and cultural spheres of the region.

Одержано 19.04.2011

УДК 364.012

Ю. А. Урсакій, асп.
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Еволюція феномену бідності у країнах пострадянського простору

В роботі розглядається еволюція категорії бідності, її становлення від найдавніших часів до сьогодення. Вивчаються підходи до визначення поняття «бідність», проводиться аналіз структуризації та класифікації даного феномену. Досліджується становлення бідності у країнах пострадянського простору та її вплив на суспільство.

бідність, абсолютна бідність, відносна бідність, синхронна бідність, діахронна бідність, паразитична бідність, пасивна бідність, активна бідність, чинники бідності

Постановка проблеми. На протязі багатьох років феномен бідності залишається однією з найактуальніших і разом з тим маловивчених проблем. Бідність - це явище, яке в значній мірі відображає рівень життя населення країни. Тому, доцільним розглянути наукові погляди на проблему бідності і розкрити основні її критерії, чинники і причини загострення.

Розвиток наукового підходу до вивчення бідності починається з того моменту, коли на зміну традиційному суспільству прийшло індустріальне, а велика кількість людей залишилась без засобів існування. З того часу відбувається зміна установок по відношенню до бідних, - і бідності взагалі в масовій свідомості, виділення проблеми в особливу сферу пізнання і пошук наукових методів її дослідження та рішення. Оскільки, до цього, мислителі-науковці доіндустріального періоду вважали її прийнятною формою існування.

Аналіз останніх досліджень. На даний час, проблема бідності є однією з основних для всього суспільства, тому її вирішенням займаються багато вчених та науковців. І.А. Голосенко аналізує зубожіння як соціальну проблему у країнах колишнього Радянського Союзу. Балабанова Є.С. досліджує соціально-економічну залежність населення та соціальний паразитизм. Ф. Бородкіна та С. Воронкова вивчають ринок праці та соціальну політику Центральної та Східної Європи.

Постановка завдання. Основним завданнями даного дослідження є розгляд еволюції категорії «бідність» та становлення її у країнах пострадянського простору; аналіз класифікації та впливу різних форм бідності в РФ, Україні та Білорусі.

Основний виклад матеріалу. Винесена за рамки капіталістичного суспільства, бідність вважалася ганебним явищем і соціальним злом, яке має бути здолане (філантропічні ідеї), або виправдано як неминуче (соціал-дарвіністські концепції). З середини XX століття, коли виявилися марними спроби здолати бідність економічними і політичними методами, було визнано, що бідність – це системне, багатовимірне явище, постійно змінна величина.

Дослідження другої половини XX століття характеризується спрямованістю на встановлення об'єктивної межі бідності і пошук шляхів її подолання. У розробках західних дослідників, таких як А. Сіна, М. Оршанськи, пильна увага починає приділятися проблемі соціальної ізольованості.

У пострадянських країнах перші основні роботи по вивченню проблеми бідності з'явилися в кінці XX століття. Дуже гостро піднімалася проблема важкого положення суспільства, зубожіння і нерівноправ'я у вироборі роботи між робітниками та простими

© Ю. А. Урсакій, 2011

селянами в працях М.Туган-Барановського, К.А. Пажітного і ін. У радянській науковій літературі не існувало поняття «бідність» оскільки не признавалася сама можливість її існування, тому всі дослідження носили закритий характер. У практичній та науковій літературі використовувалося поняття «малозабезпеченість». Критерієм малозабезпеченості вважався встановлений державою в абсолютному розмірі рівень середнього доходу на душу населення. Тоді, як в західній соціології проблема бідності була однією з широко досліджуваних тематик.

З початку 90-х років бідність в країнах колишнього Радянського союзу стала темою досліджень в соціальній сфері. Причиною цьому виявилися дві обставини. Перша, суб'єктивна, полягає в тому, що до цього часу було остаточно знято ідеологічне табу із забороненої колись теми бідності радянського населення. Об'єктивна обставина пов'язана з тим, що початок соціально-економічних реформ спричинив знецінення заощаджень населення, зростання безробіття, появу і розвиток феномену заборгованості по заробітній платі і соціальним виплатам, різку соціально-економічну диференціацію регіонів, тощо. І хоча рівень українського, російського та білоруського населення за світовими стандартами і на попередніх етапах соціально-економічного розвитку був досить скромний, різке розширення масштабів бідності на початку 90-х років стало досконало очевидним.

Багато пострадянських вчених з початку 90-х років вивчають проблему бідності. Про що свідчать роботи Ф. Бородкина, С. Воронкова, Л. Гордона, С.Н. Бикова, В.П. Любіна, І.А. Голосенко, С. Д.-Н. Дагбаєва, Є.С. Балабанової, М. Попової, Н. Рімашевської, та ін.

Так, Н.М. Рімашевська у своїй роботі «Бідність: альтернативні підходи до визначення і вимірювання» розробляє новий методологічний підхід до диверсифікації проблеми бідності, заснованого на оцінці депривацій у вжитку різних соціально-демографічних груп населення. Цей метод вперше отримав реалізацію в специфічних пострадянських умовах [2].

У світовій ж науці і практиці склалися три концепції визначення і виміру бідності як соціально-економічного явища.

Перша заснована на розумінні бідності як абсолютній категорії. Прибічники цієї точки зору прагнуть ідентифікувати ту частину суспільства, представники якої не в змозі забезпечити себе сумою благ, абсолютно необхідних для підтримки життя. Іншими словами, рівень бідності визначається незмінним об'ємом благ, що забезпечують задоволення мінімальних стандартів існування, вимірюваних шляхом оцінки основних фізіологічних потреб людей різної статі, віку і характеру життєдіяльності, в сенсі тягаря і інтенсивності праці. Такий підхід типовий для бідних країн, що розвиваються. Мінімальні потреби людини в життєвонеобхідних речовинах вважаються в основному однаковими у всіх країнах і вимагають лише незначних поправок на кліматичні або природні умови. І в цьому плані, поняття абсолютної бідності претендує на об'єктивність.

Друга концепція отримала розвиток в післявоєнний період. Вона розглядає бідність як відносну категорію і зараховує до бідних ті сім'ї, чиї доходи істотно відстають від середнього досягнутого в суспільстві стандарту добробуту, але не дозволяють досягти рівня і способу життя, притаманних даному суспільству. Прибічники цієї концепції вважають, що бідність не можна зрозуміти, розглядаючи бідних ізольовано від заможних. Суспільство інтерпретується ними як єдність соціальних шарів з різним рівнем життя, а визначення бідності зводиться до відношення нижчих шарів до вищих. Деякі з сімей не бідні в абсолютному значенні і сповна здатні вижити фізично, але, проте, не можуть дозволити собі багато із задоволень (розваги, поїздки і ін.), які мають сім'ї їх високодоходних груп.

Виділення бідності – абсолютної і відносної – важливо не лише в чисто науковому плані як категорії. Ці форми бідності мають неоднакову перспективу і для їх

подолання необхідно використовувати різні методи в практиці соціального управління. Абсолютна бідність, як правило, долається шляхом підвищення доходів до її порогового значення. Що ж до відносної бідності, то тут більше значення має створення механізмів, що запобігають надмірній нерівності. Відповідно, ідеальна мета боротьби з абсолютною бідністю – її абсолютне подолання, так як в здоровому суспільстві не повинно бути людей з доходами нижче за прожитковий мінімум. В процесі усунення відносної бідності повинно вирішуватися завдання оптимізації нерівності між членами суспільства. [1].

Природа відносної бідності робить її кордони і внутрішню структуру особливо багатосторонньою, рухливою та мінливою. Критерії і цифри, що характеризують відносну бідність, відрізняються більшою умовністю і приблизністю, ніж у випадках визначення абсолютної бідності. І якщо абсолютну бідність можна викорінити за умови створення досить потужної економічної бази в тій або іншій країні, то при відносному вимірі бідності вона буде завжди присутня в суспільстві, там де має місце диференціація і економічна нерівність.

В процесі аналізу проблем низького рівня життя виокремлюють синхронну (співвідношення з іншими соціальними групами) і діахронну бідність (тобто збідніння, що співвідноситься власним життям, яке пам'ятає (і відчуває як норму) сама людина). Варто розмежувати діахронну відносну бідність, оскільки в сучасних умовах країн пострадянського простору вона відіграє важливу роль. Зубожіння охопило значні верстви населення. Слід зазначити, що найбільш гострі різновиди діахронної відносної бідності та найбільш глибока абсолютна бідність характерні не для одних і тих ж, а для різних соціальних груп. Абсолютно бідніше за всіх сьогодні ті, хто були бідними раніше, а відносно збідніли інші особи, що належали раніше до груп із середнім і середньовисоким прибутком. Відповідно по відношенню до них, необхідні інші заходи соціальної політики, засновані на суб'єктивному методі вивчення життєвого рівня і визначення кордону бідності. Цей метод був розроблений голландськими і бельгійськими ученими. Основу його складає думка, згідно з якою суб'єктивні оцінки матеріального положення точніше відображають дійсний стан речей, ніж інформація про доходи. При цьому слід зауважити, що дослідження громадської думки які проводяться в різних країнах, показують, що чим вище рівень доходу, тим вище вимога до розмірів прожиткового мінімуму [3].

Структуризація та класифікація бідності є різноманітною: Н.М. Рімашевська виділяє стійку і плаваючу форми бідності. Перша пов'язана з тим, що бідність, як правило, породжує бідність. Низький рівень матеріальної забезпеченості веде до погіршення здоров'я, декваліфікації, депрофесіоналізму, і як наслідок деградації суспільстваї. Бідні батьки відтворюють потенційно бідних дітей, що визначається вже їх здоров'ям, освітою, суспільним станом. Друга форма, зустрічається рідше. Вона пов'язана з тим, що бідні, намагаються, вистрибнути із замкнутого кола адаптуватись до нових умов, відстоюють право на краще життя. Для такого стрибка потрібні не лише суб'єктивні, але і об'єктивні умови, що створюються суспільством [2].

Європейські дослідники розглядають структуру бідності у двох вимірах. З одного боку, вони виділяли в ній абсолютну і відносну бідність, з іншою, дослідники аналізують матеріальну або «стару» форму бідності; та символічну або «нову». Разом з тим, стверджували, що між ними є зв'язок. Слід погодитися із думкою європейських авторів, що сьогодні бідність не існує в єдиній формі. Мова йде про її різноманіття, і усередині кожної з форм вона диференціюється. Проте жоден із запропонованих підходів структури бідності не дозволяє показати роль, вплив і місце, яке займає та чи інша форма бідності в суспільстві.

У зв'язку з цим, варто запропонувати ще один підхід до визначення структури бідності. Однією з класифікацій бідності може виступати характер використання індивідом, сім'єю або соціальною групою ресурсів для власного життєзабезпечення.

Згідно цього положення слід виділити два типи життєзабезпечення людини: це використання переважно своїх ресурсів або ж розрахунок на чужі. У плані розвитку суспільства незалежне життєзабезпечення, що представляє «позитивну» форму, передбачає самореалізацію індивіда, його участь в суспільному виробництві, створенні матеріальних і духовних цінностей. Використання чужих ресурсів передбачає розвиток «негативної» форми, яка є деструктивною для особи і суспільства в цілому. Цієї класифікації життєзабезпечення дотримується Е.С. Балабанова. Такий підхід дозволяє виділити в структурі бідності три її види: «паразитичну», «пасивну», «активну». «Паразитична» бідність – це стан, при якому індивід, сім'я або група мають вкрай низькі доходи, як правило, нерегулярні. Але, головне при цьому, що основна частина цих доходів надається їм іншими людьми. Частіше - це крайня форма бідності, але коли мова йде про використання чужих ресурсів, проявляється саме «паразитична» бідність. У пострадянському суспільстві досить поширеним явищем є бродяжництво. Такий факт підтверджує необхідність виділення «паразитиченої» форми бідності, оскільки це дозволяє говорити про особливу субкультуру цілої групи населення, а значить і форми її подолання [5].

«Пасивна» бідність має інший характер щодо використання ресурсів. В цьому випадку річ йде про споживання невеликої кількості власних ресурсів для життєзабезпечення. Обмеження ресурсів пов'язане з об'єктивно заданими умовами існування: інвалідність мешкання на території, що відноситься до економічно депресивних районів, або території, що перенесла природні, техногенні і соціальні катаклізми.

Третя форма - «активна», яка базується на використанні в основному, власних ресурсів. Для цієї групи населення характерна сукупність дій, що дозволяють розширити кількість обмежених ресурсів. В даному випадку, існує можливість подолати стан бідності. Індивіди та сім'ї такого типу, незважаючи на обмежені ресурси, прагнуть до підвищення свого добробуту, рівня та якості життя. Очевидно, запропонований підхід до визначення структури бідності може більш продуктивно вирішувати проблеми подолання низького рівня життя. В цьому випадку враховується не лише природа бідності, але і тип зв'язків бідних із суспільством, що виникають в різних групах. У всіх випадках бідність - це стан, який веде до ускладнення, а інколи і розриву соціальних зв'язків. Регулювання соціальних зв'язків дозволить здолати бідність. Саме в разі відновлення або побудови нових соціальних зв'язків з врахуванням типу розвитку або трансформації суспільства, виникає можливість формування необхідної кількості ресурсів – наприклад, дохід – для подолання бідності. Якщо дати можливість індивідам та групам людей підвищити свій дохід, то бідність можливо буде подолана.

Необхідно відзначити, що характеризувати бідність тільки, як соціально-економічне явище недостатньо. Бідність ще й політичне поняття, оскільки характеризується і модифікується в кожній конкретній країні в ході політичної боротьби і є дискусійним за своєю природою. Це поняття, роль якого не просто відобразити положення справ в суспільстві, воно є рушійною силою щодо викорінювання самого явища. Політичний чинник у визначенні бідності не можна ігнорувати, тому фахівці відводять йому важливу роль, вважаючи, що офіційний кордон бідності відображає не стільки першочергові потреби бідних верств населення, а скільки можливості держави по їх фінансуванню. Це ускладнює можливість встановити дійсний соціальний сенс базових оцінок бідності та обчислення ученими масштабів і порогів бідності. Академічні оцінки бідності не повинні підлягати впливу політичних чинників, лише в цьому випадку можна досягти об'єктивної оцінки вирішення даної проблеми. Розглянемо основні чинники і причини загострення бідності. Аналіз чинників, які сприяють наростанню бідності, процес досить складний. Вони криються у всіх сферах суспільного відтворення (виробництво, розподіл, обмін і

споживання) з одного боку, а з іншого - вони можуть бути породжені соціально-психологічною суттю самої людини [4].

В період глибоких соціально-економічних змін, в першу чергу необхідні адаптаційні механізми, які б пом'якшували соціальні труднощі населення, зміцнення соціальних гарантій. На жаль, відсутність таких механізмів у становленні ринкових перетворень забезпечувалась високою соціальною ціною, та призвела до масового збіднiння населення.

Аналіз соціально-економічної ситуації в Росії, Україні та Білорусі в перехідний період дозволяє узагальнити основні чинники бідності, що породжені на макрорівні: відсутність чіткої програми економічного реформування без врахування соціальної сфери призвела до розладу економіки з одного боку, а з іншої – величезний бюджетний дефіцит спричинив інфляційні процеси. Все це породило безробіття, зниження життєвого рівня при малоефективних програмах захисту населення і як наслідок – зубожіння населення. Тому, несприятливі соціально-економічні умови в країнах пострадянського послугували істотним чинником, що сприяв процесу наростання бідності, яка в свою чергу стала масовим соціальним явищем в житті суспільства.

Бідність сьогодні не лише результат зовнішніх умов і обставин, але наслідок ментальної інертності і внутрішньої неготовності до інших умов життєдіяльності. Адаптація населення до умов економічних реформ – важливий чинник, який необхідно враховувати при аналізі проблем бідності. Соціально-психологічна адаптація – складний процес, що включає освоєння людьми нових соціальних ролей, формування мотиваційних установок, адекватне сприйняття самих себе, свого місця в світі. Від того, наскільки швидко і безболісно населенню удасться адаптуватися до нових умов, залежить не лише власне благополуччя індивіда, але й успіх реформ, що проводяться.

Однією з причин бідності, характерної для колишніх радянських країн, стала ідеологія аскетизму, що пропагувалася багато років, відмова від життєвих благ в ім'я світлого майбутнього. З цим пов'язано і прагнення до зрівнялівки – невід'ємної частини суспільної психології (навіть на рівні підсвідомості) - стримуючий вплив на бажання використовувати можливості для поліпшення добробуту.

Необхідно зауважити, в умовах ринкової економіки добробут людей в більшій мірі залежить від їх власних зусиль, ніж при адміністративно-командній системі. Держава менше впливає на життя своїх громадян, тоді як раніше вона, опікала їх, виконуючи патерналістські функції.

На існування бідності впливає погане здоров'я, інвалідність, що обмежує доступ до ряду високооплачуваних професій. З іншого боку погане здоров'я може бути результатом того, що людина народилася в бідності, отримувала неповноцінне харчування, неякісне медичне обслуговування. Низький рівень освіти також обмежує вибір професії. Ця ж причина може привести до того, що в розряд бідних потрапляють представники раніше благополучних груп населення. Оскільки зміни в економічному суспільстві можуть висувати вимоги більш високого рівня освіти від працівників. Також, бідність проявляється як наслідок особистих невірно-прийнятих рішень в юності: прогули в школі, пристрасть до алкоголю, наркотиків, раннє одруження. Причиною бідності може бути і склад особи, характер – відсутність сили волі, боязкість, пасивність, лінь, схильність до бродя;ybwndf, тощо [6].

Якщо досліджувати поведінку дітей з малозабезпечених сімей, то виявляється, що у більшості з них є невпевненість в собі у поєднанні з низькою самооцінкою, нерішучість, мотивація уникнення невдач (постановка «легких» цілей, які свідомо досяжні). За даними соціологічного дослідження, проведеного С. Биковою, і В. Любіним малозабезпеченим властиві невисока самооцінка, занижені потреби. Вони більшою мірою покладаються на збіг обставин, успіх, ніж на власні зусилля здійснювати контроль за тим, як складається їх життя. Парадокс полягає в тому, що число тих, що відзначають погіршення життя зростає, а число тих, хто бажає додатково

працювати зменшується. Багато людей нічого не роблять для того, щоб поліпшити своє життя, і чим бідніша людина, тим вона пасивніша. Така ситуація характерна не лише для країн пострадянського простору.

Тому, систематизуючи чинники бідності, пов'язані із самою особою, незалежно від соціально-економічних умов, можна об'єднати їх в три основні групи: походження, особисті досягнення, удачливість.

Висновок з даного дослідження. Таким чином, бідність за своєю природою – це складне соціально-економічне явище. Проблема бідності в тому або іншому вигляді властива практично всім країнам світу, і в цьому сенсі вона універсальна, але по своїх сутнісних проявах – якісно різнорідна. Однозначного, науково-обгрунтованого визначення бідності, загальноприйнятого для всіх країн і народів немає. Звідси – широкий спектр запропонованих підходів. Бідність як соціологічне поняття виражає не лише недостатність економічних ресурсів для забезпечення певного стандарту життєдіяльності, але й особливий стиль життя, що передаються з покоління.

Список літератури

1. Бородкіна Ф, Воронкова С. Ринок праці і соціальна політика в Центральній та Східній Європі / Ф. Бородкіна, С. Воронкова. – М. : 2000. – 11 с.
2. Римашевська Н.М. Соціальні дослідження економічних трансформацій в пострадянських країнах / Римашевська Н.М. Соціологічні дослідження. – 1999. №6. - С.56
3. Биков С.Н., Любін В.П. Бідність по-російськи і по-італійськи / Биков С.Н., Любін В.П. Соціологічні дослідження. – 1997. №2. – С. 133.
4. Голосенко І.А, Зубожіння як соціальна проблема / Голосенко І.А Соціологічні дослідження. – 2003. №7-8. – С.65.
5. Балабанова Є.С. Соціально-економічна залежність та соціальний паразитизм: стратегія негативної адаптації / Балабанова Є.С. Соціальні дослідження. – 2005. №7. – С. 46
6. Дагбаєва С. Д.-Н. Психологічні аспекти подолання проблем бідності / Дагбаєва С. Д.-Н. Проблеми історії і культури кочуючих цивілізацій, М. : БНЦ СО РАН, 2002. – 73 с.

Ю. Урсакий

Эволюция феномена бедности в странах постсоветского пространства

В работе рассматривается эволюция категории бедности, ее становления, от самых давних времен до настоящего. Изучаются подходы к определению понятия «бедность», проводится анализ структуризации и классификации данного феномена. Исследуется влияние и становление бедности в странах постсоветского пространства.

J. Ursakijj

An evolution of the phenomenon of poverty in the countries of post soviet space

The evolution of category of poverty and its becoming from the oldest times to nowadays is in the article examined. We study also the approaches to definition of concept of «poverty». The analysis of structuring and classifications of this phenomenon are conducted. Influence and becoming of poverty in the countries of post soviet space are explored.

Одержано 04.04.11

УДК 311.313:331.522.4

М.В. Пустовіт, асп.
Кіровоградський національний технічний університет

Соціально-економічна оцінка трудоресурсного потенціалу Кіровоградського регіону

Проведена соціально-економічна оцінка стану трудоресурсного потенціалу Кіровоградського регіону, визначені чинники впливу на стан, формування та розвиток трудоресурсного потенціалу. Запропоновані рекомендації стосовно напрямків збереження та розвитку трудоресурсного потенціалу регіону.

трудоресурсний потенціал, кількісні та якісні характеристики трудового потенціалу, соціально-економічні чинники, освіта, збереження та розвиток трудового потенціалу

Особливе місце серед головних чинників розвитку інноваційної економіки посідає саме трудоресурсний потенціал регіонів країни. Вагомий внесок в теоретичну та практичну розробку проблеми трудового потенціалу внесли такі відомі економісти минулого і сучасного, як О. Амоша, Є. Антосенков, С. Бандура, Д. Богиня, І. Бондар, В. Васильченко, С. Вовканич, Ф. Волков, В. Ворона, В. Врублевський, О. Грішнова, Л. Данилов, М. Долишній, Т. Заславська, С. Злупко, Д. Карпухін, Р. Колосова, В. Костаков, В. Куликов, О. Котляр, О. Левченко, Е. Лібанова, В. Мандибура, Є. Манєвич, І. Маслова, А. Мілюков, О. Новикова, В. Онікієнко, Н. Павловська, А. Панкратов, С. Пирожков, Г. Пруденський, М. Семикіна, М. Сонін, А. Чухно, Л. Шаульська, Р. Яковлєв та інші.

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку регіонів України і Кіровоградської області зокрема спостерігається глибока невідповідність між потребами у прискореному економічному зростанні та можливостями його досягнення з огляду на погіршення кількісно-якісних характеристик трудоресурсного потенціалу. За таких умов виникає об'єктивна потреба в соціально-економічній оцінці стану трудового потенціалу, як в кожному окремому регіоні, так і в країні в цілому, визначенні напрямків збереження і розвитку трудоресурсного потенціалу.

Метою статті є соціально-економічний аналіз трудоресурсного потенціалу Кіровоградського регіону, визначення чинників впливу на стан, формування та розвиток трудового потенціалу, визначення напрямків збереження і розвитку трудоресурсного потенціалу Кіровоградського регіону, запропонувати рекомендації стосовно трудоресурсного забезпечення регіону.

У кількісному вимірі трудоресурсний потенціал Кіровоградської області являє собою економічно активне населення, тобто всіх тих, хто працює або активно шукає роботу, включаючи осіб працездатного віку і старше працездатного віку.

За даними таблиці 1., видно, що трудовий потенціал Кіровоградської області зменшується. За даними вибіркових обстежень населення (домогосподарств) з питань економічної активності середньомісячна чисельність економічно активного населення віком 15–70 років у 2009р. порівняно з 2008р. зменшилась на 3,8% і становила 480,3 тис. осіб, з яких 90,1% були зайняті економічною діяльністю, а решта відповідно до методології Міжнародної організації праці (МОП) класифікувалися як безробітні. Чисельність економічно активного населення працездатного віку у 2009р. порівняно з 2008р. знизилась на 5% та становила 435,9 тис. осіб або 90,8% зазначеної категорії населення віком 15–70 років. Рівень економічної активності населення віком 15–70

© М.В. Пустовіт, 2011

років знизився з 63,6% у 2008р. до 62,4% у 2009р., а населення працездатного віку – з 74,5% до 71,8% відповідно. Зниження рівня економічної активності спостерігалось як у міських поселеннях, так і у сільській місцевості [1, С.16-17]. Одночасно з кількісним зменшенням трудового потенціалу можна прослідкувати, що в його складі зросла частка осіб старше працездатного віку, тобто тих, хто старше 70 років і вимушений працювати заради більшої соціальної захищеності. Кількісні та структурні зміни економічно активного населення зумовлені як демографічними, так і соціально-економічними наслідками ринкових перетворень в економіці країни загалом і регіону зокрема.

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

Показники	**2000**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2009 р. у % до 2000 р.**	**2009р .у % до 2008р**	**І півріччя 2010р**
Економічно активне населення	**511,1**	**504,4**	**499,3**	**501,5**	**500,2**	**503,2**	**499,2**	**480,3**	**93,9**	**96,2**	**480,5**
працездатного віку	493,3	471,6	467,7	460,0	460,1	461,3	458,7	435,9	**88,4**	**95,0**	**436,0**
старше працездатного віку	17,8	32,8	31,6	41,5	40,1	41,9	40,5	44,4	**249,4**	**109,6**	×
Зайняте населення	**435,2**	**454,9**	**444,5**	**457,5**	**458,9**	**462,4**	**459,1**	**432,7**	**99,4**	**94,2**	**433,9**
працездатного віку	419,0	422,1	413,7	416,0	418,8	420,5	418,6	388,3	**92,7**	**92,8**	**389,4**
старше працездатного віку	16,2	32,8	30,8	41,5	40,1	41,9	40,5	44,4	**274,0**	**109,6**	×
Безробітне населення	**75,9**	**49,5**	**54,8**	**44,0**	**41,3**	**40,8**	**40,1**	**47,6**	**62,7**	**118,7**	**46,6**
працездатного віку	74,3	49,5	54,0	44,0	41,3	40,8	40,1	47,6	**62,7**	**118,7**	**46,6**
старше працездатного віку	1,6	-	0,8	-	-	-	-	_	_	_	×
Економічно неактивне населення	**319,8**	**311,8**	**314,1**	**308,4**	**303,7**	**292,7**	**285,6**	**290,0**	**90,7**	**101,5**	×
працездатного віку	156,2	171,0	172,0	173,4	168,6	161,1	156,8	171,4	91,1	91,4	×
старше працездатного віку	163,6	140,8	142,1	135,0	135,1	131,6	128,8	118,6	137,9	108,6	×

Примітка: за даними Статистичного щорічника Кіровоградської області за 2009 р. – С.336.; Статистичного збірника "Економічна активність населення Кіровоградської області у 2009 році"- С.14, 15, 26.

Чисельність зайнятого населення віком 15–70 років у 2009р. порівняно з 2008р. зменшилась на 26,4 тис. осіб або на 5,8% та становила 432,7 тис. осіб, з яких особи працездатного віку складали 388,3 тис. або 89,7%. Рівень зайнятості населення віком 15–70 років знизився за означений період в цілому по області з 58,5% до 56,2%, населення працездатного віку – з 68,0% до 63,9% [1, С.17].

Структуру та динаміку економічної активності населення Кіровоградської області наведено в діаграмі.

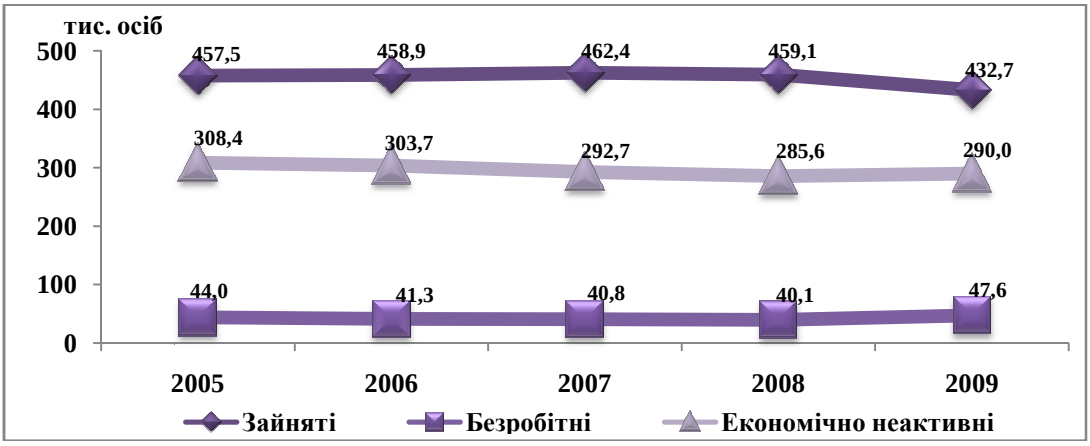


Рисунок 1 – Економічна активність населення віком 15–70 років у 2005–2009 роках

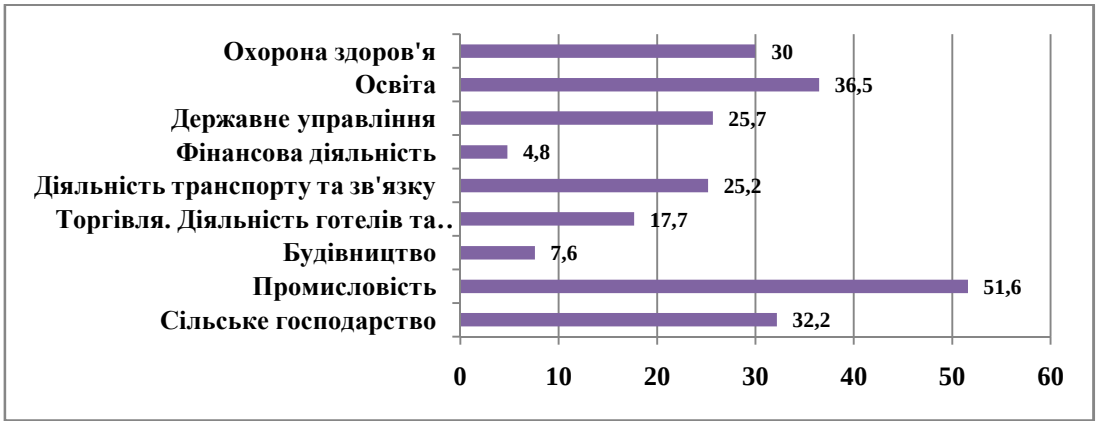
Серед зайнятого населення віком 15-70 років кожний третій працівник був зайнятий у сільському господарстві, мисливстві, лісовому та рибному господарстві, п'ятий - на підпрємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, сьомий – у промисловості. Збільшення кількості зайнятих упродовж 2009р. відбулося в сфері операцій з нерухомістю (на 14%), діяльності транспорту та зв'язку (на 5,4%), у підпрємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (на 2,7%). Водночас зменшення обсягів зайнятості було зафіксоване в діяльності колективних, громадських, особистих послуг (на 22,6%), сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві (на 15,7%), промисловості (на 7,6%) [1, С.18].

Кількість безробітних (за методологією МОП) у віці 15–70 років у 2009р. порівняно з 2008р. збільшилася на 18,7% та склала 47,6 тис. осіб. Серед безробітних 62% – мешканці міської місцевості (29,5 тис. осіб), решту – сільські жителі (18,1 тис. осіб). Слід зазначити, що всі безробітні перебували у працездатному віці. Серед населення працездатного віку рівень безробіття (за методологією МОП) зріс з 8,7% у 2008р. до 10,9% у 2009р. [1, С.18-19].

Серед населення у віці 15–70 років майже третину (290 тис. осіб) складала категорія економічно неактивного населення, з них кожний другий був пенсіонером за віком, по інвалідності та на пільгових умовах, п'ятий – учнем або студентом, сьомий – зайнятий у домогосподарстві. Порівняно з показником за 2008р. ця категорія осіб працездатного віку скоротилася на 5,2% та у 2009р. склала 10,1 тис. осіб. Якщо розглянути дані І півріччя 2010 року в порівнянні з 2009 р., то характерна така динаміка: збільшення чисельності зайнятого населення, зменшення чисельності безробітних, зниження рівня безробіття населення у віці 15–70 років (за мето-дологією МОП) з 10,4% до 9,7% та зниження рівня зареєстрованого безробіття з 5,6% до 3,6% економічно активного населення працездатного віку [1, С.13].

Аналіз даних статистики дає змогу констатувати, що в Кіровоградській області стрімко зменшується кількість найманих працівників підприємств, установ, організацій. Йдеться про тих працівників, які уклали письмові трудові угоди (трудовий договір) на постійній або тимчасовій основі. За даними Статистичного щорічника Кіровоградської області, середньорічна кількість найманих працівників, починаючи з 2000 р. до 2009 р. (включно), скоротилася відповідно з 356,1 тис. до 253,4 тис. [2, С.338]. На нашу думку, такі тенденції теж віддзеркалюють загальне кількісне зменшення трудового потенціалу області, задіяного в офіційному секторі економіки.

У розподілі найманих працівників за видами економічної діяльності у 2009 році значну роль відіграють структурні зрушення в економіці Кіровоградського регіону.

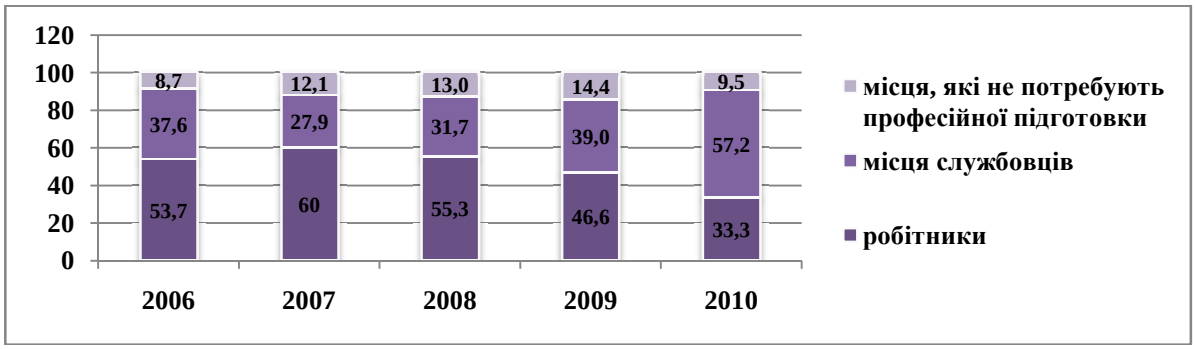


Примітка: діаграма побудована за даними Статистичного збірника «Економічна активність населення Кіровоградської області у 2009 р.» – С.40

Рисунок 2 – Розподіл найманих працівників Кіровоградської області за видами економічної діяльності у 2009 році(%)

На рис. 2 можна чітко побачити, що найбільший відсоток найманих працівників припадає на промисловість - 51,6%, 36,5% - наймані працівники у сфері освіти, 32,2% - у сільському господарстві, 30,0% - у охороні здоров'я тощо.

Аналізуючи стан трудового потенціалу Кіровоградського регіону, потрібно також розглянути динаміку попиту на робочу силу.



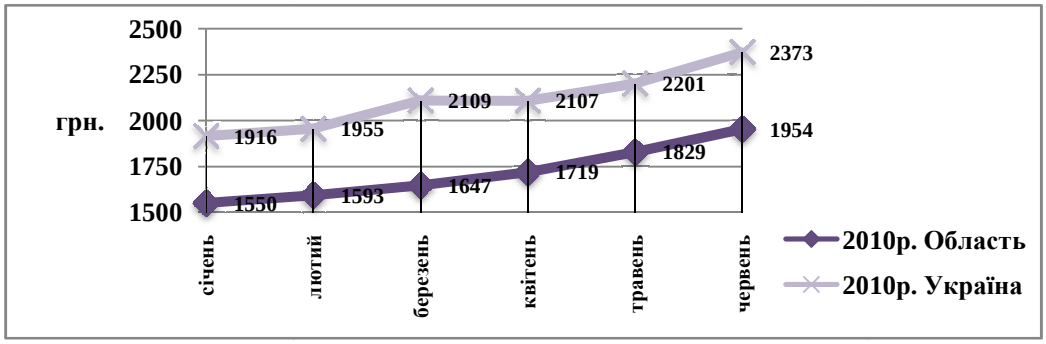
Примітка: діаграма побудована за даними Статистичного збірника «Праця Кіровоградської області у 2009 р.» – С.59

Рисунок 3 – Динаміка попиту на робочу силу у Кіровоградській області за категоріями робочих місць (на 1 січня, відсотків до загальної кількості вільних робочих місць, вакансій)

Перш за все слід відмітити, що на ринку праці Кіровоградської області у 2010 році склалися суттєві диспропорції між попитом і пропозиціє робочої сили. Кількість громадян, не зайнятих трудовою діяльністю, які перебували на обліку в державній службі зайнятості становило 18248 осіб, в той час, як потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць склала відповідно 588 осіб. Починаючи з 2008 року, навантаження на одне вільне робоче місце зросло в 5 разів, і в 2010 році становило - 31 особу [4, С.57]. Аналіз динаміки попиту на робочу силу (Рис.3) свідчить, що останніми роками проявляється незначна тенденція до збільшення попиту на місця, які не потребують професійної підготовки, це свідчить про низьку затребуваність трудового потенціалу осіб, які мають вищу освіту, але в 2010 році намітилось поступове зменшення цієї тенденції. Також прослідковується динаміка збільшення попиту на посади службовців, в той час як скорочується попит на робочі місця.

Суттєвою складовою розвитку трудового потенціалу, підвищення його конкурентоспроможності, мотивації до трудової діяльності є рівень заробітної плати. Суттєвою завадою в ефективному використанні трудового потенціалу населення є значне відставання Кіровоградського регіону від більшості інших регіонів України за рівнем заробітної плати. Середня заробітна палата в Кіровоградській області у І півріччі 2010 року складала (1647 грн.) 78% у порівнянні із середньоукраїнським

показником (2109 грн.). Зауважимо, що бідність працюючих притаманна усім регіональним ринкам праці України, проте Кіровоградська область за рівнем середньомісячної заробітної плати наближається до регіонів-аутсайдерів - Чернігівської (1579), Чернівецької (1631), Черкаської (1686), Вінницької (1594), Волинської (1532), Тернопільської (1505), Житомирської (1606) [5]. Номінальна середньомісячна заробітна плата штатного працівника за січень–червень 2010р. становила 1713 грн., що в 2,2 раза вище прожиткового мінімуму для працездатної особи (884 грн.). Співвідношення середньомісячної заробітної плати штатного працівника Кіровоградської області до середнього рівня по Україні у І півріччі 2010 року становило 81,3% (Рис.4). Така ситуація викликана тим, що переважна більшість роботодавців в умовах обмежених можливостей залучення інвестицій орієнтується на використання дешевої робочої сили, таким чином обмежуючи витрати на соціальні цілі, безпеку праці тощо. Зауважимо, що в умовах відсутності трудового вибору на ринку праці ситуація з низькою оплатою праці в регіоні підштовхує до від'їзду багатьох кваліфікованих робітників та фахівців за межі області. Отже, в результаті, Кіровоградська область має високі показники скорочення населення за рахунок прискорних міграційних процесів.

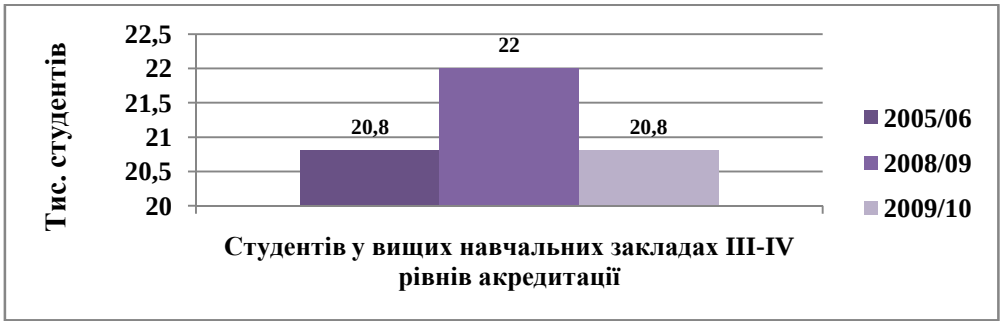


Примітка: : діаграма побудована за даними статистичного збірника "Економічна активність населення Кіровоградської області у І півріччі 2010 року»

Рисунок 4 - Динаміка середньої заробітної плати у Кіровоградській області та Україні у І півріччі 2010 р.

Важливою передумовою розвитку трудового потенціалу регіону є стан освітньої системи. Скорочення динаміки кількості школярів в області пояснюється наслідками впливу демографічних та соціально-економічних чинників, що в свою чергу призвело до скорочення народжуваності дітей (у 2005/06 роках – 125 тис. учнів, тоді як у 2009/10 – 101 тис.) [3, С.446]. Зменшення кількості учнів у професійно-технічних закладах області (2005 р. – 7,9 тис., а в 2009 році – 5.6 тис.) [3, С. 452] має також свою причину, це пояснюється тим, що відбулося стрімке скорочення кількості таких закладів за роки ринкових перетворень, погіршенням їхнього фінансування, а звідси й розвитку, зниженням престижності статусу професій у зв'язку з низькою оплатою праці та поганими умовами праці. Розглянемо ситуацію, яка склалася у вищих навчальних закладах ІІІ-ІV рівнів акредитації. Ситуація виглядає більш стабільно (2005/06 – 20,8 тис. студентів, 2008/09 – 22 тис. студентів, 2009/10 – 20,8 тис. студентів) [3, С.456].

Паралельно з питанням дефіциту якісної робочої сили на регіональному та вітчизняному ринках праці залишається гострою проблема пошуку роботи за фахом після закінчення навчальних закладів.



Примітка: діаграма побудована за даними Статистичного щорічника України за 2009 рік. – С.570

Рисунок 5 - Динаміка кількості студентів у вищих навчальних закладах освіти Кіровоградської області III-IV рівнів акредитації (2005-2010 рр.)

Проведений аналіз соціально-економічного стану трудоворесурсного потенціалу Кіровоградського регіону засвідчує значні кількісні та якісні втрати трудового потенціалу, внаслідок чого він не використовується повністю, ефективно та раціонально, частина його залишається в резервному, прихованому стані, не працюючи повною мірою на інтереси економіки регіону. На основі проведених досліджень видно, що формування, розвиток і використання трудового потенціалу Кіровоградської області відбувається у несприятливих соціально-економічних умовах. Спостерігається гостре протиріччя між реальними потребами економіки регіону в кадрах певної кваліфікації і пропозицією освітніх послуг. Все це вимагає розробки на державному та регіональному рівнях комплексної політики заходів, спрямованих на збереження та розвиток трудового потенціалу на основі формування ефективної комплексної демографічної, економічної, соціальної, екологічної політики. Слід проводити масштабну цілеспрямовану роботу по підвищенню професійної мобільності трудоресурсного потенціалу, перепідготовці, впровадженню системи безперервної освіти для осіб середніх та старших груп у складі населення працездатного віку. У сфері підготовці спеціалістів, пріоритетними заходами повинні бути:

- розвиток системи професійної підготовки та перепідготовки, підвищення кваліфікації та післядипломного навчання спеціалістів на виробництві;
- сприяннння зацікавленості та участі самих роботодавців у підготовці та підвищенні кваліфікації персоналу, а також співпраці з навчальними закладами;
- підвищення вимог до професійної підготовки фахівців, забезпечення її фінансування;

У сфері зайнятості і ринку праці:

- забезпечення формування прогресивної структури зайнятості, ліквідація прихованого безробіття, подолання «тіньової» зайнятості в регіоні;
- створення нових та модернізація старих робочих місць у галузях економіки, розвиток середнього і малого підприємництва, самозайнятості, спрямування інвестиційних процесів на розв'язання проблем зайнятості;
- забезпечення ефективної політики активізації та стимулювання зайнятості населення через професійне навчання, працевлаштування, сприяння підприємницькій діяльності;
- підвищення трудової активності працездатного населення, забезпечення ефективного використання трудового потенціалу.

Особлива увага має приділятися підвищенню загального та професійно-освітнього рівня, розвитку системи освіти, приведенню ринку освітніх послуг у більш повну відповідність до потреб ринку праці. Отже, освітня політика повинна передбачати:

- формування у населення цінностей праці, забезпечення високого рівня культури, поваги до життя, праці, здоров'я, приватної власності людини;
- орієнтація на розвиток людського та трудового потенціалу, індивідуалізація процесу навчання, гнучке використання єдиних навчальних програм;

● закладення в школі базових навичок до праці, безперервного навчання та саморозвитку;

● поширення можливостей освітньої свободи будь-якої людини;

● створення сучасної моделі фінансування освіти шляхом формування багатоканальної системи надходження коштів, стимулювання інвестицій у людський капітал;

● забезпечення доступності платних освітніх послуг;

● впровадження та розширення сфери використання сучасних інформаційних технологій, у тому числі дистанційного навчання.

Все це потребує значних інвестицій у сферу праці. Одним із основних напрямків політики розвитку трудового потенціалу повинна стати політика доходів, заробітної плати і рівня життя населення, метою якої є підвищення мотиваційних стимулів до праці, економічної активності і можливостей самозабезпечення всіх верств населення. Важливого значення має становлення і утвердження інноваційної моделі розвитку:

● збереження та примноження наукового та науково-технічного потенціалу;

● побудова ефективної системи взаємодії науки, освіти, виробництва та фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності;

● сприяння реалізації перспективних напрямків розвитку науки і техніки, державних наукових і науково-технічних програм;

● формування інфраструктури підтримки підприємництва в науково-технічній сфері;

● формування ефективного механізму мотивації до інноваційної діяльності, використання інтелектуального потенціалу, винахідництва, раціоналізаторства.

Отже, пріоритетні напрямки державної політики щодо стану трудового потенціалу повинні бути спрямовані на створення правових, економічних, соціальних і організаційних засад його збереження, відтворення та розвитку.

Список літератури

1. Статистичний збірник "Економічна активність населення Кіровоградської області у 2009 році"/ Державний комітет статистики України; За ред. Л.Б. Дівель. – К.: «Поліграф-Сервіс», 2010.-105 с.
2. Статистичний щорічник Кіровоградської області за 2009 рік / Державний комітет статистики України; За ред. Л.Б. Дівель. – К.: «Поліграф-Сервіс», 2010.
3. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Державний комітет статистики України; За ред. О. Г. Осауленко – К. : Українська енциклопедія, 2010. - 570 с.
4. Статистичний збірникк «Праця Кіровоградської області у 2009 році» / Державний комітет статистики України; За ред. Л.Б. Дівель. – К.: «Поліграф-Сервіс», 2010.- 354 с.
5. Biz.liga.net

М. Пустовіт

Социально-экономическая оценка состояния трудоресурсного потенциала Кировоградского региона

Проведена социально-экономическая оценка состояния трудоресурсного потенциала Кировоградского региона, определены факторы влияния на состояние, формирование и развитие трудового потенциала. Предложенны рекомендации относительно направлений сохранения и развития трудоресурсного потенциала региона.

M. Pustovit

Socio-economic estimation of the state of labour-resource potential of the Kirovograd region

The Socio-economic estimation of the state of labour-resource potential of the Kirovohrad region is conducted, factors of influence on the state, forming and development of labour potential were determined. The recommendations in directions of maintainance and development of labour-resource potential of region were offered.

Одержано 21.02. 11

УДК 331.2

Л. Д. Збаржевецька, асист., В. О. Буряк, студ. гр. ФК-08-1
Кіровоградський національний технічний університет
В.І. Ляшко, доц., канд. екон. наук
Державна льотна академія України, м.Кіровоград

Оплата праці як один з основних факторів забезпечення високої якості життя персоналу підприємства

У статті досліджуються особливості впливу заробітної плати на якість життя населення, аналізуються основні проблеми оплати праці та пропонуються можливі шляхи їх вирішення.
заробітна плата, якість життя, персонал підприємства

Постановка проблеми та її актуальність. Заробітна плата посідає чільне місце в механізмі господарювання та є однією з найвагоміших соціально-економічних категорій, що визначає рівень та якість суспільного розвитку [4, с.13].

Особливе місце в структурі доходів працівника займає заробітна плата. Загалом, саме від розміру заробітної плати залежить рівень і якість життя населення, розмір майбутньої пенсії, що визначає соціальне становище осіб у похилому віці, настрій, здоров'я, можливості освіти, культурного розвитку, психологічний стан людей [6].

Важливість аналізу специфіки впливу оплати праці на якість життя населення набуває все більшої актуальності у зв'язку з виходом України з економічної кризи, яка завдала великих збитків не лише економічній, а, відповідно, й соціальній сфері країни. Під час світової фінансово-економічної кризи значно скоротилось виробництво життєво необхідних благ, відповідно збільшилась кількість безробітних, підвищилися темпи інфляції, що перевищували швидкість зростання заробітної плати. Взаємодія усіх вищенаведених чинників призвела до погіршення якості життя населення та зниження продуктивності праці.

Таким чином, питання специфіки впливу оплати праці на якість життя населення та вироблення можливих шляхів подолання проблем оплати праці є дуже важливою проблемою сьогодення. Забезпечити даний взаємозв'язок на практиці – означає зробити доходи працівників та механізм їх формування потужним стимулом суспільного прогресу [5, с. 3].

За сучасних умов соціально-економічного розвитку підприємств України істотно зростає актуальність проблеми підвищення рівня заробітної плати та вдосконалення механізму управління оплатою праці [9].

Отже, саме необхідність дослідження особливостей заробітної плати, її впливу на якість життя населення, а також виокремлення проблем, які існують у сфері оплати праці та вироблення методики їх подолання зумовлює актуальність нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання специфіки впливу заробітної плати на якість життя населення досліджувало багато вчених, зокрема Івашина О.Ю., Валецька О.В., Мулик Т.О., Брижак І.І. , Коротич О. Б. та інші.

Зокрема, Мулик Т.О. та Брижак І. І. досліджували питання удосконалення оплати праці на підприємстві, проаналізували питання використання в тарифній

© Л. Д. Збаржевецька, В. О. Буряк, В.І. Ляшко, 2011

системі оплати праці «гнучкого графіка» та запропонували шляхи подолання проблем оплати праці на підприємстві.

Івашина О.Ю. у своїх працях приділяє увагу ролі держави в оплаті та нормуванні праці, розглядає функціональні механізми збільшення гнучкості заробітної плати.

Коротич О.Б. досліджував питання європейської інтеграції України, орієнтацією на прискорений соціально-економічний розвиток з метою забезпечення підвищення рівня життя людей за допомогою механізму оплати праці.

В той же час, такі аспекти проблеми як збільшення темпів доходів населення при значному відставанні країни від європейських стандартів життя не знайшли достатнього висвітлення у наявних публікаціях.

Мета дослідження полягає у визначенні ролі оплати праці у забезпеченні належного рівня життя персоналу підприємства, виокремленні проблем у даній сфері та окресленні шляхів їх подолання.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Закону України «Про оплату праці», заробітна плата – це винагорода, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір заробітної платні залежить від складності й умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства [2].

Головними вимогами до організації заробітної плати на підприємстві, які відповідають інтересам як працівника, так і роботодавця, є забезпечення необхідного рівня заробітної плати за максимального зниження її затрат на одиницю продукції та гарантія підвищення оплати праці кожного працівника зі зростання ефективності діяльності підприємства [9].

Характеризуючи заробітну плату як ціну робочої сили, необхідно враховувати єдину міру оплати праці, критерієм якої є реальна вартість життя працівника та його сім'ї. Як ціна робочої сили заробітна плата формується на ринку праці й є зовнішньою відносно підприємств. Оплата праці – найдієвіший інструмент активізації людського чинника і використання трудового потенціалу [12]. Зрозуміло, що людина, яка працює, має значно більше витрачати на відновлення власних сил, мати певну кількість вільного часу, а також достатньо коштів для задоволення найважливіших потреб (житло, їжа, одяг, духовні потреби). Оскільки для більшості заробітна плата є чи не єдиним джерелом доходу, від її розміру відповідно і залежатиме якість життя працівника.

У сучасних умовах заробітна плата виступає одним з головних джерел доходів більшості населення (табл. 1).

Таблиця 1 - Динаміка величини заробітної плати у сукупних доходах населення країни

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Доходи – всього, млн. грн	**185073**	**215672**	**274241**	**381404**	**472061**	**623289**	**845641**
в тому числі:							
заробітна плата	78950	94608	117227	160621	205120	278968	366387
прибуток та змішаний доход	33540	36330	43828	58404	69186	95203	131139
доходи від власності (одержані)	5297	6706	8337	11072	13855	20078	28432
соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	67286	78028	104849	151307	183900	229040	319683
в тому числі:							
- соціальні допомоги	31601	35318	52035	84617	103092	124472	180455
- інші одержані поточні трансферти	6656	8281	11500	12545	14510	18209	26092
- соціальні трансферти в натурі	29029	34429	41314	54145	66298	86359	113136

З одного боку, доходи працівника – це джерело задоволення його потреб, підвищення якості життя, а з іншого – це й засіб розвитку виробництва, яке «працює» за рахунок тісного взаємозв'язку розмірів доходів працівників з кількістю та якістю їх праці. Таким чином, розмір доходів працівника впливає на якість його життя, яка в свою чергу впливає на якість праці. На нашу думку, лише тоді, коли працівник буде отримувати гідну заробітну плату він буде зацікавлений у підвищенні власних конкурентних характеристик, адже матиме бажання залишитися на даному робочому

місці, відповідно буде підвищуватися продуктивність та якість праці. Таким чином існує взаємозв'язок між оплатою праці та її продуктивністю, де проміжною ланкою виступає саме якість життя працівника, тобто його рівень задоволення власних потреб.

Про рівень задоволення особистих первинних потреб можна дізнатися проаналізувавши дані таблиці 2.

Таблиця 2 - Споживання продуктів харчування в домогосподарствах

	2007	2008	2009	Раціональна норма (розрахунки МОЗ України) на одну особу на місяць
Споживання продуктів харчування в домогосподарствах (в перерахунку в первинний продукт) у середньому за місяць у розрахунку на одну особу				
- м'ясо і м'ясопродукти, кг	5,1	5,1	4,8	6,7
- молоко і молочні продукти, кг	22,1	22,6	19,8	31,7
- яйця, шт.	20	20	20	24,2
- риба і рибопродукти, кг	1,9	2,1	1,8	1,7
- цукор, кг	3,2	3,4	3,2	3,2
- олія та інші рослинні жири, кг	1,7	1,8	1,9	1,1
- картопля, кг	8,3	8,4	8,0	10,3
- овочі та баштанні, кг	8,7	9,3	10,1	13,4
- фрукти, ягоди, горіхи, виноград, кг	3,6	3,7	3,6	7,5
- хліб і хлібні продукти, кг	9,6	9,6	9,3	8,4

Для оцінки рівня життя, що забезпечується працівникам при певному рівні середньої заробітної плати, важливо співставити її з прожитковим мінімумом для працездатних осіб. До 2001 р. включно в Україні середньомісячна заробітна плата була нижчою за прожитковий мінімум працюючих, та випереджальне збільшення середньомісячної заробітної плати сприяло тому, що в 2002 р. вона склала 376 грн., що нарешті на 3 % перевищило встановлений прожитковий мінімум – 365 грн.. У наступні роки розрив між середньомісячною заробітною платою та прожитковим мінімумом істотно збільшився і склав у 2003 р. – 27 %, у 2004 р. – 53 %, а в 2005 р. – 78 %; у 2006 р. перебільшення сягало 2,1 рази, а у 2007 – 2,44 рази [7]. Дана тенденція з одного боку свідчить про підвищення рівня життя населення, але водночас необхідно звернути увагу на те, що існує значна диференціація доходів населення. У той же час не можна полишити поза увагою той факт, що станом на червень 2006 р. 814 тисячам працівників було нараховано зарплату, нижчу за мінімальну, а зарплата майже трьох мільйонів людей виявилася меншою за прожитковий мінімум для працездатних осіб [11, с. 7.]. Така тенденція збереглася і в наступні роки, а це означає неприпустиму бідність частини людей, що працюють [7].

На сьогодні необхідно звернути увагу на істотну диференціацію досягнутого рівня середньомісячної заробітної плати за регіонами України. Так, у м. Києві середньомісячна заробітна плата у жовтні 2010 р. складала 3534 грн., у Донецькій області – 2683 грн., у Дніпропетровській – 2448 грн., у Луганській – 2377 грн., тоді як у середньому по Україні її рівень склав 2322 грн. [13]. У той же час, у Херсонській області середньомісячна оплата праці на той період складала всього – 1781 грн., у Чернігівській – 1770 грн., у Волинській – 1756 грн., у Тернопільській – 1732 грн., що становило лише 74,6–76,7% від середнього рівня по Україні. Отже, в Україні існує значна розбіжність у рівні життя представників різних регіонів (середньомісячна заробітна плата в м. Києві у 2,04 рази більше, ніж у Тернопільській області), що висуває додаткові завдання щодо поліпшення якості життя населення, точніше хоча б встановлення її приблизно однакового рівня у всіх регіонах України.

Досить гострою проблемою в Україні є також те, що нинішня мінімальна заробітна плата, яку отримують чимало працівників, не набагато вища за прожитковий мінімум. Так, згідно Закону України «Про встановлення прожиткового мінімуму та

мінімальної заробітної плати» встановлюється прожитковий мінімум на одну особу в розрахунку на місяць у розмірі з 1 січня 2010 року – 825 грн., з 1 квітня – 839 грн., з 1 липня – 843 грн., з 1 жовтня – 861 грн., з 1 грудня – 875 грн.. Даним Законом забезпечується встановлення таких розмірів мінімальної заробітної плати: з 1 січня 2010 року – 869 грн., з 1 квітня – 884 грн., з 1 липня – 888 грн., з 1 жовтня – 907 грн., з 1 грудня – 922 грн. [1].

Різниця між законодавчо встановленою мінімальною заробітною платою і прожитковим мінімумом незначна, наприклад, на 1 січня 2010 року вона становила 44 грн., а на 1 грудня 2010 року – 47, тобто за 11 місяців різниця між мінімальною заробітною платою і прожитковим мінімумом зросла лише на 3 грн.

Співвідношення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму у Великобританії становить 6,4:1, Франції – 4,7:1, а в Латвії, Естонії й Польщі – лише 1,5:1 [10, с. 16.]. На 1 грудня 2010 року в Україні співвідношення мінімальної плати (922 грн.) та прожиткового мінімуму (875 грн.) становило 1,05:1. Для України досягнення навіть такого показника як у Латвії, Естонії й Польщі у найближчі роки є досить сумнівним як з економічних причин, так і через те, що є науковці та певні політичні сили, які всупереч об'єктивним вимогам часу впевнені в необхідності покласти край збільшенню мінімальної заробітної плати (а це безпосередньо вплине на рівень середньомісячної заробітної плати). При цьому треба також зважати на те, що, по-перше, реально отримувана заробітна плата, щонайменше, на 16 % менша за нараховану, адже з будь-якої заробітної плати (навіть мінімальної) сплачуються податки; по-друге, «споживчий кошик», за яким розраховується прожитковий мінімум в Україні, не включає низки життєво необхідних витрат [8].

Найважливішим пріоритетом соціальної політики є зростання рівня життя всіх верств населення. З цією метою держава робить послідовні кроки стосовно забезпечення зростання доходів громадян.

Різноманітність форм власності на засоби виробництва і найманої праці передбачає обов'язкове регулювання державою відносин з оплати праці через нормативно-законодавчі механізми державних гарантій та оподаткування, а не через безпосереднє втручання до цієї сфери на рівні підприємств та організацій. Даний шлях передбачає наявність у державі такого дієвого механізму, який би забезпечував безумовне виконання основних вимог законодавчих та нормативних актів і не дозволяв його ігнорувати. Якщо у державі такого механізму немає або він недосконалий, то державний вплив на відносини у сфері індивідуальної оплати праці майже відсутній або формується стихійно [6].

У діючому механізмі регулювання індивідуальної оплати праці виділяють внутрішні й зовнішні чинники, які сприяють підвищенню або зниженню розміру заробітної плати:

– до внутрішніх відносять: рівень продуктивності праці, масштаби діяльності та рівень прибутковості підприємства, витрати на заробітну плату. Рівень продуктивності праці – це найважливіший критерій, який, у свою чергу, залежить від використання нових технологій, автоматизації виробничих процесів, норм виробництва, умов праці. Але основним усе ж залишається рівень кваліфікації: лише висококваліфікований працівник здатний підвищувати продуктивність своєї праці, збільшуючи кількість продукції і покращуючи її якість, що впливає на розмір заробітної плати;

– до зовнішніх відносять: вартість робочої сили, що склалася на ринку праці; конкурентоспроможність продукції, що випускається, або послуг, що надаються; облік розмірів заробітної плати на інших підприємствах; співвідношення обсягу життєвих потреб з номінальною заробітною платою; рівень інфляції. Велике значення мають зростання цін на предмети широкого вжитку, збільшення тарифів на житлово-комунальні послуги, підвищення плати за користування суспільним транспортом, високе оподаткування [3, С.8].

Істотним недоліком державно-нормативного регулювання індивідуальної оплати праці на національному рівні є відсутність державного управління нормуванням праці, що негативно впливає на ефективність системи організації оплати праці в цілому, результативність таких функцій державного регулювання, як функції нормування і гарантування та захисної функції.

Сучасний стан справ щодо виплати значних дотацій на оплату комунальних послуг та підтримку Пенсійного фонду України не можна визнати ринковим, не дивлячись на те, що Рада Міністрів Європейського Союзу 21 грудня 2005 р. визнала Україну країною з ринковою економікою, а 17 лютого 2006 р. цей статус визнали США. Держава бере на себе зобов'язання покривати різницю між мінімальними потребами населення й реальними доходами, замість того, щоб зобов'язати роботодавців підвищити оплату праці тих, хто працює, привівши її у відповідність до світових стандартів. Однією з причин такої ситуації є те, що можливо, частина підприємців не витримає збільшеного навантаження щодо підвищення частки заробітної плати у собівартості продукції та зростання всіх виплат, що нараховуються на фонд оплати праці [8].

Існуючі підходи до організації оплати праці необхідно пристосовувати до ринкових відносин і впроваджувати нові нетрадиційні підходи до побудови системи оплати праці у зв'язку з тим, що існують недоліки щодо застосування тарифних ставок та посадових окладів:

– стримують зацікавленість працівників у високопродуктивній праці;

– не зацікавлюють працівників у досягненні підприємством високих кінцевих результатів;

– спричиняють зрівнялівку;

– відповідають адміністративно-командним, а не економічним, ринковим методам господарювання;

– суперечать ринковим принципам формування коштів на оплату праці [6].

Відсутність ефективної координації щодо встановлення заробітної плати виявляється у відсутності інституціоналізованої системи інформації про ціни на ринку праці – про рівень заробітної плати для різних груп працівників. Така інформація залишалася «приватною» справою окремих компаній і не перетворювалася на «суспільне благо». Спеціальні огляди заробітних плат, що проводяться українськими консалтинговими компаніями, цей інформаційний пролом не закривають, оскільки базуються на малих і специфічних вибірках. Унаслідок цього одні роботодавці могли істотно переплачувати, «безпідставно» встановлюючи заробітну плату своїм працівникам на рівні, вище ринкової, інші – дуже недоплачувати і в результаті втрачати кваліфіковані кадри на користь конкурентів [6].

Загалом, на сучасному етапі розвитку економіки переважною функцією заробітної плати, поряд із традиційними для неї регулюючою та відтворювальною, є й соціально-гарантуюча. Суть цієї функції полягає у виконанні завдань соціального захисту населення. Важливою проблемою сьогодення є виплата так званої заробітної плати «у конвертах». Запобігти тінізації заробітної платні й забезпечити нормальне її функціонування можна лише дозволивши їй бути реальним регулятором ринку праці й соціально-трудових відносин [12].

Висновки. Отже, останнім часом в Україні спостерігаються досить високі темпи підвищення доходів населення, але при цьому зберігається значне відставання країни від європейських стандартів життя. Покращити ситуацію можливо саме за допомогою державного регулювання рівня мінімальної заробітної плати з метою підвищення вартості робочої сили та вирішення таким чином низки соціальних проблем.

На сьогодні система матеріального стимулювання, розмір середньомісячної заробітної плати не дає змоги працівникові забезпечити задоволення власних потреб на мінімально необхідному рівні навіть за високоефективної індивідуальної праці.

Недостатній розмір заробітної платні небезпечний як у соціально-економічному, так і в соціально-психологічному сенсі.

Тому, по-перше, зростає значення не так рівня, як стабільності та гарантованості зарплатні; по-друге, гарантована заробітна платня – ознака збереження колишнього соціального статусу; по-третє, із збереженням зайнятості пов'язана низка переваг, якими користується працівник, зокрема – можливість отримання житла, різних видів допомоги та додаткових гарантій з оздоровлення, використання об'єктів соціальної інфраструктури підприємства, дачних та присадибних ділянок тощо. По-четверте, збереження зайнятості за низької заробітної плати полегшує доступ працівника до інформаційної бази, устаткування та ресурсів підприємства, які можна використати для отримання додаткового нерегламентованого заробітку. За наявності такої зацікавленості працівник орієнтований на збереження зайнятості, а вимушена неповна зайнятість може бути йому навіть зручною, оскільки зостається час для різної неформальної праці, самообслуговування [12].

Список літератури

1. Закон України «Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати» від 20 жовтня 2009 року №1646–VI.
2. Закон України «Про оплату праці» від 24 березня 1995 року №108/95-ВР зі змінами та доповненнями від 19.11.10.
3. Богиня Д. П. Про реформу заробітної плати в Україні / Д. П. Богиня, В. Д. Лагутін // Економіка України. – 1995. – № 7. – С. 3-12
4. Вітвіцький В. Стан, проблеми та можливі шляхи підвищення рівня оплати праці в сільському господарстві / В. Вітвіцький, З. Метельська // Аспекти праці. – 2007. – № 7. – С. 13–20
5. Волгин Н. А. Доходы населения и оплата труда в современной России: анализ ситуации, обоснование действий органов государственной власти и управления : монография / Н. А. Волгин, Ю. П. Кокин. – М. : Изд-во РАГС, 2008. – 168 с.
6. Івашина О.Ю. Державне регулювання індивідуальної оплати праці в Україні//Публічне адміністрування: теорія та практика. – Електронний збірник наукових праць. – 2010. – Вип. 1 (3). – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2010-01/10ioyopu.pdf.
7. Коротич О. Б. Динаміка соціально-економічного розвитку України та її регіонів// Актуальні проблеми державного управління. – 2009. – №1(35). – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/apdu/2009-1/doc/2/04.pdfє
8. Коротич О. Б. Розвиток України в напрямку досягнення європейських стандартів життя// державне будівництво. – 2006. – №1. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeBu/e-book/doc/5/04.pdf.
9. Мулик Т. О., Брижак І. І. Удосконалення оплати праці на підприємстві. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://intkonf.org/ken-mulik-t-o-brizhak-i-i-udoskonalennya-oplati-pratsi-na-pidpriemstvi.
10. Осовий Г. Проблеми зарплати на шляху до євроінтеграції // Уряд. кур'єр. – 2005. – № 111. – С. 16
11. Папієв М. Соціальні пріоритети: курс на добробут // Уряд. кур'єр. – 2006. – № 212. – С. 7
12. Чутка О. Тенденції заробітної плати працівників України // Вісник Львівського державного аграрного університету. Економіка АПК. – 2009. – №16(2). – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vldau/APK/2009/files/09coxsiu.pdf.
13. Державний комітет статистики України. Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

Л. Збаржевецька, В. Буряк, В.Ляшко

Оплата труда как один из основных факторов обеспечения высокого качества жизни персонала предприятия

В статье исследуются особенности влияния заработной платы на качество жизни населения, анализируются основные проблемы оплаты труда и предлагаются возможные пути их решения.

L. Zbarjevecka, V. Buryak, V. Lyashko

Wages as a major factor in ensuring high quality of life for company personnel

In the article investigates the features of the influence of wages on the quality of life, analyzes the main problems of wage and suggests possible ways to address them.

Одержано 10.12.10

УДК 331.108: 005.552:621

Л.М.Романюк, доц., канд. екон. наук, Г.М. Давидов, проф., д-р екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Взаємозв'язок конкурентної стратегії із персонал-стратегією як реалізація конкурентних переваг

У статті зазначено необхідність забезпечення взаємозв'язку конкурентної стратегії підприємства із персонал-стратегією. Проведено аналіз сутності конкурентних стратегій та розроблено матрицю взаємозв'язку персонал-стратегії та конкурентних стратегій
персонал, підприємство, стратегія, конкурентна перевага, взаємозв'язок

Існує значна кількість думок щодо значення людського фактору для сучасного підприємства, але всі вони зводяться до одного: на сучасному етапі створення та ефективне використання високоякісного потенціалу персоналу підприємства є головним фактором досягнення бізнес-успіху та перемоги в конкурентній боротьбі як в тактичній так і в стратегічній перспективі. Однак це досягається при умові, що поточне і стратегічне управління персоналом відповідає обраній конкурентній стратегії.

Втрата переважною більшістю вітчизняних підприємств конкурентоспроможності свідчить про відсутність у них досвіду формування конкурентних стратегій і відповідних персонал-стратегій.

Теоретичним і практичним аспектам стратегії розвитку персоналу присвячені праці таких відомих західних та вітчизняних фахівців в сфері менеджменту як І. Ансофф, М. Армстронг, А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд, Довгань Л.Є., Нємцов В.Д., Оборська С.В., Шершньова З.С. та ін. Однак проблема забезпечення відповідності стратегії управління персоналом та конкурентної стратегії підприємства існує та потребує подальших досліджень.

Мета статті полягає в узагальненні сутності конкурентних стратегії підприємства і обґрунтуванні необхідності забезпечення взаємозв'язку з персонал-стратегією.

Ключовими концепціями стратегії розвитку підприємства є конкурентна перевага, відмінні здатності та стратегічна відповідність. Концепція конкурентної переваги була вперше сформульована М.Портером [3], який стверджував, що конкурентна перевага формується на основі створення підприємством споживчих цінностей. Він розробив класифікацію трьох типових стратегій, які доцільно використовувати для досягнення конкурентної переваги: стратегія лідерства за витратами – спрямована на зменшення витрат; стратегія диференціації – пропозиція продукту чи послуги, що сприймаються в межах галузі як щось унікальне; стратегія фокусування – обслуговування конкретної споживчої групи або товарного ринку ефективніше ніж конкуренти.

Томпсон А., Стрикленд Дж. [4,с.206] зазначають, що є безліч варіантів і нюансів стратегії. В цьому сенсі існує стільки конкурентних стратегій, скільки є конкурентів. Ними запропоновано наступну класифікацію стратегій конкуренції.

© Л.М.Романюк, Г.М.Давидов, 2011

In the article investigates the features of the influence of wages on the quality of life, analyzes the main problems of wage and suggests possible ways to address them.

Одержано 10.12.10

УДК 331.108: 005.552:621

Л.М.Романюк, доц., канд. екон. наук, Г.М. Давидов, проф., д-р екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Взаємозв'язок конкурентної стратегії із персонал-стратегією як реалізація конкурентних переваг

У статті зазначено необхідність забезпечення взаємозв'язку конкурентної стратегії підприємства із персонал-стратегією. Проведено аналіз сутності конкурентних стратегій та розроблено матрицю взаємозв'язку персонал-стратегії та конкурентних стратегій
персонал, підприємство, стратегія, конкурентна перевага, взаємозв'язок

Існує значна кількість думок щодо значення людського фактору для сучасного підприємства, але всі вони зводяться до одного: на сучасному етапі створення та ефективне використання високоякісного потенціалу персоналу підприємства є головним фактором досягнення бізнес-успіху та перемоги в конкурентній боротьбі як в тактичній так і в стратегічній перспективі. Однак це досягається при умові, що поточне і стратегічне управління персоналом відповідає обраній конкурентній стратегії.

Втрата переважною більшістю вітчизняних підприємств конкурентоспроможності свідчить про відсутність у них досвіду формування конкурентних стратегій і відповідних персонал-стратегій.

Теоретичним і практичним аспектам стратегії розвитку персоналу присвячені праці таких відомих західних та вітчизняних фахівців в сфері менеджменту як І. Ансофф, М. Армстронг, А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд, Довгань Л.Є., Нємцов В.Д., Оборська С.В., Шершньова З.С. та ін. Однак проблема забезпечення відповідності стратегії управління персоналом та конкурентної стратегії підприємства існує та потребує подальших досліджень.

Мета статті полягає в узагальненні сутності конкурентних стратегії підприємства і обґрунтуванні необхідності забезпечення взаємозв'язку з персонал-стратегією.

Ключовими концепціями стратегії розвитку підприємства є конкурентна перевага, відмінні здатності та стратегічна відповідність. Концепція конкурентної переваги була вперше сформульована М.Портером [3], який стверджував, що конкурентна перевага формується на основі створення підприємством споживчих цінностей. Він розробив класифікацію трьох типових стратегій, які доцільно використовувати для досягнення конкурентної переваги: стратегія лідерства за витратами – спрямована на зменшення витрат; стратегія диференціації – пропозиція продукту чи послуги, що сприймаються в межах галузі як щось унікальне; стратегія фокусування – обслуговування конкретної споживчої групи або товарного ринку ефективніше ніж конкуренти.

Томпсон А., Стрикленд Дж. [4,с.206] зазначають, що є безліч варіантів і нюансів стратегії. В цьому сенсі існує стільки конкурентних стратегій, скільки є конкурентів. Ними запропоновано наступну класифікацію стратегій конкуренції.

© Л.М.Романюк, Г.М.Давидов, 2011

Стратегія лідерства за витратами – передбачає зниження витрат виробництва товарів або послуг, що приваблює більшу кількість споживачів, базується на оптимізації всіх частин виробничо-управлінської системи: виробничих потужностей, які використовують технологічні переваги великомасштабного виробництва, рівня витрат на сировину, матеріали, енергоносії; продуктивності праці тощо.

Основними її ознаками є: "ніхто не зробить це дешевше"; виділення тих характеристик товару, що призводять до зниження витрат; якісний базовий товар, спрощення розробки товару; ніяких значних змін у веденні бізнесу – репутація надійного підприємства; урахування особливостей "кривої досвіду" – зниження цін, отримання додаткового прибутку за рахунок зростання обсягів продажу та частки ринку, зниження умовно-постійних витрат на одиницю продукції внаслідок ефекту масштабу; висока продуктивність у розрахунку на одного робітника; зниження витрат на інновації; можливості встановлення нижньої границі ринкових цін, що підсилює лідерську позицію і дає змогу використовувати ціну як суттєву конкурентну перевагу.

Стратегія лідерства за витратами формує свої вимоги до управління персоналом, які мають бути втілені у персонал-стратегії. Вони стосуються: високої кваліфікації працівників; високого рівня організації праці; високої виконавської дисципліни, відповідальності; високої інтенсивності та продуктивності праці; оплати праці та матеріального стимулювання у відповідності до результатів. Стратегія управління персоналом має забезпечити залучення на підприємство висококваліфікованих і дисциплінованих фахівців, чітку організацію їх праці з метою отримання найбільшого результату при найменших витратах.

Стратегія диференціації спрямована на надання товарам специфічних властивостей, які відрізняють їх від товарів конкурентів, що сприяє залученню більшої кількості споживачів. Під диференціацією розуміють використання елементів унікальності у виробництві та реалізації продукції, які мають цінність для споживачів. Конкурентні переваги за цією стратегією направлені на: формування специфічних характеристик товару, відмітних від конкурентів; технологічне лідерство в методах виготовлення, якості і екологічності виробництва та споживання; забезпеченні унікальності виробів за стилем, модою; створенні таких якостей товару, за які споживач буде платити; встановленні підвищеної ціни, що покриває додаткові витрати на диференціацію.

Перевагами диференціації є те, що вона: зорієнтована на задоволення певних потреб в продукції високої якості, активно пропагує додаткову цінність продукції, дає змогу встановлювати вищі ціни, оскільки споживачі готові їх сприйняти. Ключовим чинником успіху стратегії диференціації, на думку А.Томпсона, [4] є створення споживчих цінностей відмітними від конкурентів засобами.

Існує безліч можливостей диференціації товару та підвищення споживчих цінностей. Серед важливих умов їх реалізації є висока якість робочої сили підприємства. Формування стратегії диференціації та її підтримка у довгостроковому періоді має бути забезпечена внутрішніми навиками, досвідом і компетентністю. М.Портер до навиків і ресурсів, необхідних для реалізації стратегії диференціації відносив наступне: здатність компанії до високоефективного маркетингу, технічну досконалість товару; високу якість товару; значний потенціал наукових досліджень; надійне співробітництво з каналами розподілу [3]. Для реалізації стратегії диференціації важливе значення мають такі риси персоналу: високий освітній і професійний рівень, наявність значної частини науково-технічних фахівців; висока якість та культура праці; високий творчий та інноваційний потенціал; постійне оновлення знань, підвищення кваліфікації. Стратегія управління персоналом, за даною конкурентною стратегією, має забезпечити: залучення на підприємство працівників високого рівня освіти, інтелектуального і творчого потенціалу; формування у

працівників відмітних компетентностей; залучення працівників до раціоналізаторства та винахідництва.

Стратегія оптимальних витрат орієнтована на надання споживачам більшої цінності за рахунок низьких витрат і диференціації продукції. Завдання полягає в тому, щоб забезпечити оптимальні (найнижчі) витрати та ціни відносно продукції інших виробників з аналогічними властивостями та якостями. Стратегічна мета полягає в тому, щоб стати виробником товару чи послуги з низькими витратами й відмінними характеристиками, а згодом, використовуючи перевагу щодо витрат, знижувати ціну в порівнянні з аналогічними товарами, що випускаються конкурентами. Відмітними рисами підприємства, яке успішно реалізує стратегію оптимальних витрат, є вміння розробляти і впроваджувати продукцію з меншими витратами та додатковими характеристиками чи пропонувати продукцію, відмітну від аналогів конкурентів за цінами, прийнятними покупцями.

Стратегія оптимальних витрат передбачає залучення висококваліфікованого, дисциплінованого, з високим освітнім рівнем персоналу, здатного до інноваційної діяльності.

Сфокусовані стратегії низьких витрат та диференціації орієнтовані на вузький сегмент ринку. За таких стратегій конкурентні переваги досягаються за рахунок нижчих ніж у конкурентів витрат або підприємство здатне запропонувати споживачам продукцію з унікальними характеристиками. Відносно окремого сегменту ринку діють ті самі закономірності, що і при реалізації стратегії лідерства за витратами і диференціації, тому і вимоги до персоналу аналогічні.

Окрім цих стратегій, фахівці з менеджменту виокремлюють ще одну стратегію – інноваційну, яка має надзвичайно важливе значення в сучасних умовах [2,с.87;5,с.86-94]. Стратегія інновації базується на безперервному впровадженні у виробництво різноманітних інновацій, що дає змогу підприємству перетворитися на техніко-технологічного лідера. Аналіз цієї стратегії досить широко викладений в науковій та навчальній літературі [1,2,3,5], тому не вдаючись до детальної характеристики, коротко викладемо її сутність.

Інноваційна стратегія пов’язана з прагненням підприємства досягти ринкового лідерства шляхом створення та впровадження нових продуктів. Така стратегія передбачає щільний зв’язок підприємства зі світовими досягненнями науки і техніки, співпрацю з вченими, пряму залежність від наукових розробок. Вона забезпечує підприємству лідерські позиції в певних сферах його діяльності: у виробництві (розробка нових видів товарів, використання нової техніки, технології тощо); у просуванні товарів до споживачів (нові канали та методи збуту, нові ринки тощо), в організації бізнесу (нові організаційні структури, методи управління тощо).

Найбільш вагомими характеристиками персоналу за цієї стратегії є такі: високий освітній і професійний рівень та його підтримка; найбільш продуктивний вік; висока схильність до співробітництва та тісної взаємодії; схильність до ризику та терпимість до нього; орієнтація на довгострокову перспективу [2,с.88;5,с.66]. Виходячи з цього персонал – стратегія має забезпечувати: залучення на підприємство висококваліфікованих фахівців з відповідним рівнем активності і творчості, переважно осіб молодого та найбільш продуктивного віку; безперервне підвищення кваліфікації та оновлення знань; високий рівень творчої та інноваційної активності шляхом відповідних методів організації праці, оплати та мотивації, кар’єрного зростання; високий рівень співробітництва, колективної співпраці та взаємодії шляхом формування творчих та трудових колективів; збалансованість інноваційних ризиків та винагород від реалізації інноваційних проектів.

Отже, реалізація конкурентних стратегій в значній мірі залежить від компетентного персоналу, його майстерності та конкурентних можливостей. До першочергових заходів функціонування підприємства Томпсон А.А. та Стрикленд

А.Дж.[4] відносять наступні: відбір талановитих працівників на ключові позиції; перевірка відповідності управлінських здібностей. Цілком очевидно, що тільки висококваліфікований персонал здатний забезпечити конкурентні переваги, які важко або зовсім неможливо копіювати конкурентам, що обумовило появу концепції відмітної здатності.

Відмітна здатність або компетентність є важливою характеристикою підприємства, яка забезпечує йому перевагу. Відмітними називаються ті здатності, імітація яких конкурентами або неможлива або дуже ускладнена. Дану концепцію обґрунтували Прахалад і Хємел [6], які стверджують, що відмінні здатності забезпечують перевагу компанії. Вони частіше за все концентруються у таких сферах: технологія, інновації, маркетинг, забезпечення якості, ефективне використання людських та фінансових ресурсів. Для забезпечення відмітних здатностей необхідно, щоб оцінка ресурсів відповідала критеріям: споживча цінність; не відтворюваність; незамінність.

Надзвичайно важливим у системі стратегічного управління є забезпечення взаємозв'язку обраної конкурентної стратегії та персонал – стратегії. Мета процесу відповідності полягає в досягненні цілісності. Слід вважати, що цілісність досягнута, якщо на підприємстві розроблений комплекс взаємно підсилюючих напрямів політики і практики в сфері людських ресурсів, що сприяє реалізації стратегій відповідності ресурсів потребам підприємства, підвищенню ефективності і якості для досягнення конкурентної переваги.

Дайер і Рівз [2,с.60] вважають, що логіка на користь взаємозв'язку очевидна. Оскільки продуктивність праці робітників є одночасно функцією здібності і мотивацією, доцільно розробити практичні заходи, направлені на їх посилення. В своєму дослідженні моделей практичних дій в сфері людських ресурсів з метою аналізу взаємозв'язку між управлінням персоналом і ефективністю роботи підприємства, вони виявили, що переважна більшість моделей мала такі складові, як залучення, ретельний відбір, інтенсивне навчання та ситуаційний аналіз.

Проведений нами аналіз сутності конкурентних стратегій дозволив розробити матрицю "взаємозв'язку" конкурентних та персонал-стратегій, в якій визначено основні складові персонал-стратегії та вимоги до персоналу в залежності від різних конкурентних стратегій (табл.1.1).

Проблеми, які перешкоджають досягненню внутрішньої відповідності, можуть бути викликані наступними причинами: у практиків відсутнє розуміння потреби активного досягнення інтеграції; некомпетентність менеджерів та протидія змінам персоналу.

Таблиця 1.1 - Матриця "взаємозв'язку" конкурентних та персонал-стратегій

Основні складові персонал-стратегії	Конкурентні стратегії		
	Лідерства за витратами	Диференціації	Інноваційна
1. Підбір персоналу	Залучення на підприємство висококваліфікованих працівників із значним досвідом роботи, високим рівнем дисципліни та відповідальності.	Залучення на підприємство високоосвічених кадрів з високою культурою праці та творчим потенціалом. Залучення науково-технічних фахівців та спеціалістів з маркетингу.	Залучення на підприємство висококваліфікованих працівників переважно молодого віку з високим рівнем активності, ініціативності, схильних до нововведень. Пошук талантів.

Продовж. табл. 1.1

2. Організація праці	Чітка організація робочого місця, нормування праці, контроль за виконанням завдань, стимулювання продуктивності та інтенсивності праці.	Орієнтація кожного працівника на потреби споживача, забезпечення високої технологічної дисципліни та якості товару. Регулярне освоєння випуску нових видів продукції.	Орієнтація кожного працівника на інновації, на творчий підхід до справи, створення творчих колективів. Делегування певних повноважень.
3.Оплата праці і мотивація	Тісний зв'язок між оплатою та результатами праці. Стимулювання за виконання та перевиконання завдань, зростання продуктивності, економію ресурсів.	Тісний зв'язок оплати праці із споживчими цінностями товару та його якістю. Стимулювання за високу якість, освоєння нових видів продукції, ініціативу і творчість.	Тісний зв'язок оплати праці не тільки з її результатами, а і з участю в інноваційних процесах. Стимулювання раціоналізаторства, винахідництва, інших форм інноваційної активності.
4. Розвиток персоналу	Навчання і підвищення кваліфікації спрямоване на розвиток стрижневих компетентностей, підвищення продуктивності праці, ефективне використання обладнання та ресурсів.	Навчання персоналу з метою кращого розуміння ринку, потреб споживача, забезпечення високої якості, формування відмінних компетентностей.	Навчання з метою оновлення знань та ознайомлення з новітніми досягненнями. Опанування передовими технологіями, передовим досвідом. Інтенсивний обмін інформацією.
5.Соціальний розвиток і захист	Соціальний розвиток спрямований на зменшення плинності кадрів, формування стабільного трудового колективу, зниження конфліктності, зміцнення здоров'я.	Соціальний розвиток і захист, спрямований на формування високо професіонального кадрового ядра, підвищення загального і культурного рівня персоналу.	Соціальний розвиток і захист, спрямований на розвиток різноманітних форм творчості, підтримку талантів, забезпечення кар'єрного зростання.

Загальна стратегія підприємства формується вищим керівництвом і залежить від конкретної ситуації на ринку. Оскільки ця стратегія має місце впродовж "життєвого циклу" підприємства, взаємозв'язок із стратегією розвитку персоналу, безумовно є, але вимоги щодо персоналу змінюються із зміною фаз життєвого циклу підприємства, через це їх складно визначити та контролювати. Концепція конкурентної стратегії спрямована на більш тривалу конкурентну перспективу, тому необхідне забезпечення взаємозв'язку із стратегією розвитку персоналу, що є запорукою досягнення конкурентних переваг.

Для більшості українських підприємств, які керуються короткостроковими цілями, стратегічне управління персоналом здійснити буде важко, а тим більше практично реалізувати взаємозв'язок стратегії розвитку персоналу та конкурентної стратегії підприємства. Однак для досягнення конкурентних переваг необхідно забезпечити відповідність між конкурентними стратегіями підприємства та персонал-стратегіями.

Список літератури

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И.Ансофф: сокр.пер.с англ./науч.ред. и авт.предисл. Л.И.Евенко.- М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами / М. Армстронг: пер. с англ. – М.:ИНФРА – М, 2002. – 328 с. – (Серия «Менеджмент для лидера»).
3. Портер М. Конкуренция / М.Портер: пер. с англ.- М.: Издат. «Вильямс», 2001. – 495с.
4. Томпсон А., Дж.Стрикренд. Стратегический медежмент. Искусство разработки и реализации / А.Томпсон, Дж. Стрикленд . – М.: Юнити, 1998. – 576с.
5. Шимшилов С. Стратегия современного предпринимательства и социального развития корпорацій / С.Шимшилов; Под ред. д-ра экон.наук М.Н.Кулапова.-М.:ИТК «Дашков и К», 2004.-246 с.
6. Prahalad, C. K. The core competences of the organization / C.K.Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review. – 1990.- May-June. p. 79-93.

Л.Романюк, Г. Давыдов

Взаимосвязь конкурентной стратеги с персонал-стратегией как реализация конкурентних преимуществ

Забезпечення взаємозв'язку конкурентних та персонал-стратегій має важливе значення, оскільки є одним з визначальних факторів для досягнення конкурентних переваг підприємства.

L.Romanuk, G. Davydov

The connection between competitive and personnel strategies as a realization of competitive advantages.

The ensuring of interconnection between competitive and personnel strategies is very important as it is the main factor of successful functioning of the enterprise.

Одержано 09.03.11

УДК 364.048

О.В. Заярнюк, ас., Н.С. Шалімова, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Регіональні асиметрії зайнятості інвалідів в Україні

Стаття присвячена дослідженню нерівномірності стану зайнятості інвалідів у регіонах України. Аналізуються причини асиметрії зайнятості інвалідів у регіональному розрізі. Запропоновано шляхи сприяння зайнятості інвалідів з урахуванням результатів оцінки регіональних особливостей розвитку зайнятості інвалідів.

асиметрії зайнятості, інваліди, регіони, сприяння зайнятості інвалідів

Постановка проблеми. Приєднання України до Європейської соціальної хартії та ратифікація Конвенції ООН про права інвалідів надали можливість підтвердити європейський вибір України, а також зобов'язали нашу державу перед світовою спільнотою та своїми громадянами, які мають інвалідність, забезпечити і заохочувати реалізацію їх права на працю.

Незважаючи на прийняття цих важливих документів, підвищення рівня зайнятості інвалідів у нашій державі не відбулося, триває витіснення цих громадян зі

© О.В. Заярнюк, Н.С. Шалімова, 2011

Список літератури

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И.Ансофф: сокр.пер.с англ./науч.ред. и авт.предисл. Л.И.Евенко.- М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами / М. Армстронг: пер. с англ. – М.:ИНФРА – М, 2002. – 328 с. – (Серия «Менеджмент для лидера»).
3. Портер М. Конкуренция / М.Портер: пер. с англ.- М.: Издат. «Вильямс», 2001. – 495с.
4. Томпсон А., Дж.Стрикренд. Стратегический медежмент. Искусство разработки и реализации / А.Томпсон, Дж. Стрикленд . – М.: Юнити, 1998. – 576с.
5. Шимшилов С. Стратегия современного предпринимательства и социального развития корпорацій / С.Шимшилов; Под ред. д-ра экон.наук М.Н.Кулапова.-М.:ИТК «Дашков и К», 2004.-246 с.
6. Prahalad, C. K. The core competences of the organization / C.K.Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review. – 1990.- May-June. p. 79-93.

Л.Романюк, Г. Давыдов

Взаимосвязь конкурентной стратеги с персонал-стратегией как реализация конкурентних преимуществ

Забезпечення взаємозв'язку конкурентних та персонал-стратегій має важливе значення, оскільки є одним з визначальних факторів для досягнення конкурентних переваг підприємства.

L.Romanuk, G. Davydov

The connection between competitive and personnel strategies as a realization of competitive advantages.

The ensuring of interconnection between competitive and personnel strategies is very important as it is the main factor of successful functioning of the enterprise.

Одержано 09.03.11

УДК 364.048

О.В. Заярнюк, ас., Н.С. Шалімова, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Регіональні асиметрії зайнятості інвалідів в Україні

Стаття присвячена дослідженню нерівномірності стану зайнятості інвалідів у регіонах України. Аналізуються причини асиметрії зайнятості інвалідів у регіональному розрізі. Запропоновано шляхи сприяння зайнятості інвалідів з урахуванням результатів оцінки регіональних особливостей розвитку зайнятості інвалідів.

асиметрії зайнятості, інваліди, регіони, сприяння зайнятості інвалідів

Постановка проблеми. Приєднання України до Європейської соціальної хартії та ратифікація Конвенції ООН про права інвалідів надали можливість підтвердити європейський вибір України, а також зобов'язали нашу державу перед світовою спільнотою та своїми громадянами, які мають інвалідність, забезпечити і заохочувати реалізацію їх права на працю.

Незважаючи на прийняття цих важливих документів, підвищення рівня зайнятості інвалідів у нашій державі не відбулося, триває витіснення цих громадян зі

© О.В. Заярнюк, Н.С. Шалімова, 2011

сфери трудової діяльності, в регіональному розрізі спостерігаються нерівномірності розвитку їх зайнятості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та прикладним проблемам розвитку національного ринку праці та регулювання зайнятості населення присвячені дослідження провідних вітчизняних вчених, зокрема, С.І. Бандура, І.Ф. Гнибіденка, А.М. Колота, В.В. Онікієнка. Різні аспекти соціально-економічних проблем інвалідності в Україні висвітлені в працях І.С. Верховод, Т.М. Кір'ян, Л.Г. Колєшні, Г.І. Куровської, С.В. Мельника, О.Й. Леська, І.М. Терюханової. Разом із тим, актуальні питання забезпечення можливостей розширення зайнятості людей з інвалідністю у науковій літературі все ще залишаються не достатньо дослідженими.

Актуальність статті посилюється відсутністю науково обґрунтованих рекомендацій стосовно сприяння зайнятості осіб з інвалідністю на регіональних ринках праці з урахуванням особливостей їх розвитку.

Виклад основного матеріалу. Найважливішими показниками, які характеризують ступінь соціально-економічної інтеграції інвалідів, є рівень зайнятості інвалідів і кількість створених для них робочих місць.

За статистичними даними, на 1 січня 2010 р. в Україні нараховувалось 8228 вільних робочих місця для інвалідів, що на 12% менше, ніж у попередньому році і на 40% менше, ніж станом на 1 січня 2008 р. [4, с. 97]. Рівень безробіття серед інвалідів зростає. Так, чисельність інвалідів, які отримали статус безробітного, впродовж 2006-2009 рр. зросла у 8 разів, водночас рівень їх працевлаштування знизився. Якщо у 2009 р. Державною службою зайнятості було працевлаштовано кожного четвертого безробітного інваліда, то у І півріччі 2010 р. – кожного п'ятого.

Змушені констатувати, що головне завдання у сфері професійної реабілітації – забезпечення конкурентоспроможності інвалідів на ринку праці і їх працевлаштування – залишається невирішеним. Чисельність інвалідів працездатного віку нині в Україні перевищила 1,5 млн. осіб. У 2008-2009 рр. рекомендації медико-соціальної експертної комісії (МСЕК) із працевлаштування отримала майже половина з них, однак на початок 2010 р. в Україні в межах законодавчо встановленого роботодавцям нормативу з працевлаштування (4%) працювала трохи більше ніж чверть інвалідів.

Проведені нами дослідження регіональних особливостей зайнятості осіб з інвалідністю за запропонованими коефіцієнтами, дозволили виявити параметри регіональної асиметрії зайнятості інвалідів в Україні [1]. Під асиметрією зайнятості інвалідів ми розуміємо регіональну нерівномірність розвитку їх зайнятості, стійкі в часі й у просторі розриви в умовах і стані зайнятості інвалідів, скорочення яких забезпечує вирівнювання умов для більш повної реалізації конституційного права на працю цих громадян. Групування регіонів за сукупністю коефіцієнтів, що характеризують стан зайнятості осіб з інвалідністю, наведено на рис. 1.

Для областей І групи, до якої увійшли Дніпропетровська, Полтавська, Запорізька, Донецька і Харківська області, спільними рисами є те, що всі розраховані коефіцієнти, які відображають стан зайнятості інвалідів, знаходяться в межах високих значень. Великою мірою така ситуація із зайнятістю осіб з обмеженими фізичними можливостями пояснюється тим, що зазначені області – це промислові та промислово-аграрні регіони з найвищим в Україні рівнем соціально-економічного розвитку. Окрім того, за оцінками вітчизняних науковців, загалом сфера зайнятості Дніпропетровської, Полтавської, Запорізької, Донецької, Харківської областей хоча й має певний ступінь неврівноваженості між попитом і пропозицією робочої сили та характеризується диспропорціями у структурі зайнятості, проте „високий потенціал соціально-економічного розвитку та якісні й кількісні параметри економічно активного населення слугують певним демпфером щодо накопичення кризових явищ на ринку праці і сприяють поступовому утвердженню продуктивної зайнятості в окремих сферах економічної діяльності" [3, с. 602]. Для областей цієї групи характерна порівняно

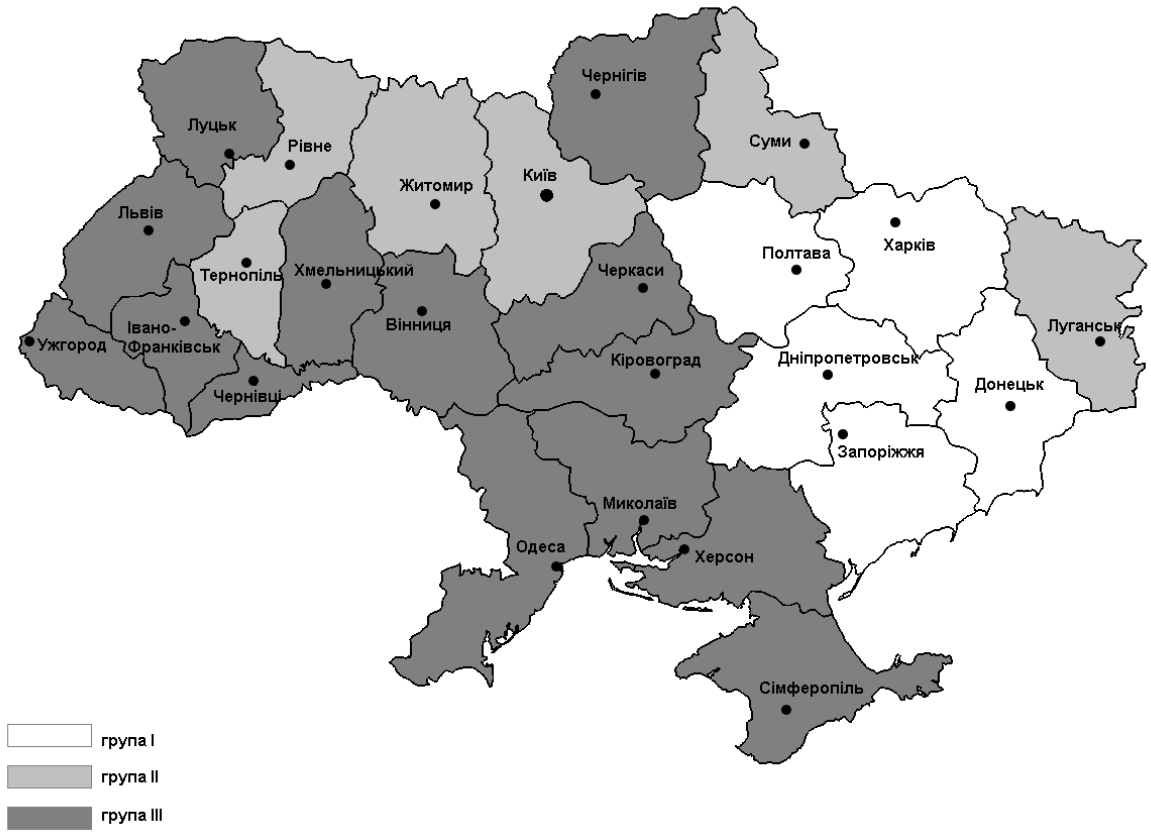


Рисунок 1 – Групування регіонів за сукупністю параметрів розвитку зайнятості інвалідів, 2009 р.

виважена діяльність регіональних органів влади й управління, відносна збалансованість сфери зайнятості інвалідів.

Для Сумської, Тернопільської, Рівненської, Луганської, Житомирської, Київської областей (II група регіонів) характерні середні показники, які відображають стан зайнятості інвалідів. Зазначені області – аграрні та агропромислові регіони, які характеризуються низьким та нижче середнього рівнем соціально-економічного розвитку і мають численні проблеми регулювання сфери зайнятості та ринку праці. Водночас, у регіонах II групи – низькі показники рівня зайнятості серед інвалідів усіх груп. Так, в усіх перелічених областях рівень зайнятості серед інвалідів III групи не перевищує 20,0%. Для порівняння: у Донецькій, Запорізькій, Полтавській, Сумській областях – цей показник становить більше 25,0%.

Стосовно III групи, до якої увійшли 14 областей, то за показниками рівня зайнятості серед інвалідів вони займають останні позиції. Так, за рівнем зайнятості серед інвалідів усіх груп п’ять останніх місць в рейтингу займають Чернігівська, Кіровоградська, Чернівецька, Закарпатська області та АР Крим. За показниками зайнятості інвалідів III групи – найнижчі показники спостерігаються в Кіровоградській, Херсонській, Чернівецькій, Закарпатській області.

Такий стан, на наш погляд, великою мірою пояснюється низькими показниками питомої ваги осіб з III групою інвалідності в загальній чисельності осіб з обмеженими фізичними можливостями. Так, в Одеській, Київській, Чернігівській, Житомирській областях та АР Крим частка осіб з інвалідністю III групи серед загальної чисельності інвалідів не перевищує 40,0%. Для порівняння: у Дніпропетровській – 49,4%, Донецькій – 51,7%. Частка осіб працездатного віку в загальній чисельності вперше визнаних інвалідами протягом 2009 року в усіх регіонах є високою. Навіть серед областей, які за цим показником займають останні місця в рейтингу, вона є значною: у

Вінницькій області – 70,6%, Київській – 75,0%, Черкаській – 75,2%, Кіровоградській – 76,8%. Водночас, охоплення інвалідів регіону індивідуальними програмами реабілітації серед осіб з первинною інвалідністю, є низьким. Так, у Черкаській області цей показник становить 82,5%, в Автономній республіці Крим – 85,2%. Для порівняння: в Закарпатській, Запорізькій, Івано-Франківській, Кіровоградській, Полтавській, Тернопільській, Чернівецькій – 100,0%. Також реальністю є те, що неналежний стан забезпечення МСЕК лікарями-реабілітологами, фахівцями із соціальної роботи, психосоціальної реабілітації, іншими фахівцями у сфері реабілітації інвалідів призводить до неякісного оформлення індивідуальних програм реабілітації інвалідів.

Крім того, переважна більшість областей ІІІ групи є „депресивними регіонами загалом невисокого рівня соціально-економічного розвитку” [3, с. 602]. У Закарпатській, Івано-Франківській, Рівненській, Тернопільській, Хмельницькій, Чернівецькій, Чернігівській областях України ринки праці характеризуються високою питомою вагою зайнятих у сільському господарстві та, відповідно, найбільш гострими проблемами сфери прикладання праці у сільській місцевості.

Асиметрія зайнятості осіб з інвалідністю зумовлена також нерівномірністю територіального розміщення спеціалізованих підприємств інвалідів (табл. 1).

Так, із 70 виробничих і учбово-виробничих підприємств УТОС 14 од., або 20,0% розміщені у Донецькій і Київській областях (з урахуванням м. Київ). Із 38 виробничих підприємств УТОГ 5 од. (13,0%) розташовані у Донецькій області, ще по 3 підприємства знаходяться у Київській області (разом з м. Київ), Львівській та Полтавській областях.

Необхідною умовою успішного працевлаштування людини є наявність освіти та професії, затребуваної на ринку праці. Зважаючи на можливості здоров’я, особи з інвалідністю мають потребу в отриманні професійної освіти або перепідготовки з урахуванням нозології інвалідності.

Таблиця 1 – Територіальний розподіл виробничих і учбово-виробничих підприємств УТОС і УТОГ

Розподіл виробничих підприємств УТОС		Розподіл виробничих підприємств УТОГ	
Кількість під-приємств УТОС, од.	Регіони	Кількість під-приємств УТОГ, од.	Регіони
7	Донецька область	5	Донецька область
5	Дніпропетровська, Луганська, Харківська області, м. Київ		
4	Автономна республіка Крим, Полтавська область		
3	Запорізька, Сумська області	3	Львівська, Полтавська області
2	Вінницька, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Київська, *Кіровоградська*, Миколаївська, Одеська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька області	2	Дніпропетровська, Закарпатська, Сумська, Харківська, Чернівецька області, м. Київ
1	Волинська, Львівська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська, Чернігівська області, м. Севастополь	1	Автономна республіка Крим, Вінницька, Житомирська, Запорізька, Івано-Франківська, Київська, *Кіровоградська*, Луганська, Миколаївська, Одеська, Рівненська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська області
		0	Волинська, Тернопільська області, м. Севастополь

Складено за: http://blindua.narod.ru; http://www.utog.org

Тимчасом, реальністю є те, що нерівномірність територіального розташування спеціальних освітніх навчальних закладів для осіб з інвалідністю, стає на заваді отримання ними освіти і також посилює асиметрію зайнятості інвалідів у регіональному розрізі. Так, наприклад, якщо спецшколи-інтернати для дітей з вадами слуху є в усіх областях України, то вищі навчальні заклади, які здійснюють професійну підготовку студентів з вадами слуху є лише в п'ятьох містах України – Києві, Дніпропетровську, Донецьку, Житомирі та Харкові [5]. Змушені констатувати, що для таких студентів передбачена лише денна форма навчання, що, безумовно, обмежує доступ до набуття освіти для молоді з вадами слуху з інших регіонів України.

Таким чином, регіональна стратегія сприяння зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями в регіонах, де ситуація з працевлаштуванням інвалідів є найбільш складною, повинна передбачати заходи, спрямовані на активізацію зусиль органів соціального захисту, місцевої влади стосовно сприяння зайнятості та самозайнятості цієї категорії громадян, стимулювання роботодавців щодо створення нових та збереження існуючих робочих місць для інвалідів.

Так, для І групи регіонів заходами по сприянню зайнятості інвалідів мають бути подальша робота служби зайнятості, органів місцевої влади, громадських організацій інвалідів стосовно сприяння трудовій діяльності інвалідів регіону.

Особливістю регіонів, які увійшли до ІІ групи є те, що всі розраховані коефіцієнти, які відображають стан зайнятості інвалідів, знаходяться в межах середніх значень. Тому серед заходів по сприянню зайнятості осіб з інвалідністю, в першу чергу потрібно виділити підвищення рівня охоплення інвалідів регіону індивідуальними програмами реабілітації, посилення їх якості та удосконалення інституціонального забезпечення зайнятості інвалідів регіону. Потрібна також активізація заходів по сприянню зайнятості інвалідів І та ІІ груп шляхом відродження народних промислів і ремесел (лозоплетіння, вишивання, виготовлення виробів з дерева, глини, малювання картин тощо), розвитку дистанційної зайнятості, створення різноманітних громадських організацій, об'єднань найбільш активних приватних підприємців-інвалідів і безробітних інвалідів, які хочуть започаткувати та успішно вести власний бізнес для забезпечення захисту прав та інтересів підприємців-інвалідів, обміну досвідом, моральної та інформаційно-кваліфікаційної підтримки тощо.

Для регіонів ІІІ групи заходи по сприянню зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями в першу чергу повинні бути спрямовані на створення спеціалізованих робочих місць для осіб з І та ІІ групами інвалідності. Необхідно також активізувати зусилля стосовно залучення в економіку областей трудового потенціалу осіб з ІІІ групою інвалідності. Регіони цієї групи характеризуються високою питомою вагою інвалідів працездатного віку серед вперше визнаних інвалідами протягом року, але рівень охоплення інвалідів індивідуальними програмами реабілітації є низьким. Тому потрібно посилити роботу МСЕК по розробці і підвищенню якості індивідуальних програм реабілітації інвалідів.

Окрім цього, необхідна активізація розвитку дистанційного та інклюзивного навчання і дистанційної зайнятості осіб з інвалідністю (виконання роботи поза робочим місцем – вдома, в офісі чи вдома у замовника або партнера, в бібліотеці, Інтернет-клубі), яка стала досить поширеною формою трудової діяльності в останні десятиліття в розвинених країнах з ринковою економікою.

Передумовою виникнення цієї форми праці став розвиток інформаційних технологій, що дозволив здійснювати ефективну комунікацію працівника з робочим місцем (колегами, менеджерами, замовниками) на відстані (за допомогою телефону, факсу, мережі Інтернет). Спираючись на результати досліджень Колота А.М. [2, с. 84-87] щодо переваг і недоліків використання дистанційної зайнятості та беручи до уваги особливості трудових потреб осіб з інвалідністю, відмітимо, що дистанційна зайнятість для інвалідів має низку суттєвих переваг: нівелюється необхідність перебування в офісі

осіб із значно вираженими ознаками інвалідності; працівнику-інваліду з обмеженою мобільністю не потрібно долати труднощі, щоб дістатися до місця роботи; працівник залишається в колі сім'ї і має більші можливості для вирішення проблем зі здоров'ям; є можливість для самостійного регулювання часу перерв протягом робочого дня відповідно до потреб, обумовлених станом здоров'я; з'являються значні можливості для реалізації власної економічної незалежності, зміцнення або набуття нових ділових і соціальних контактів, знайомств.

У нинішніх кризових умовах використання робочої сили інвалідів на умовах дистанційної зайнятості для роботодавців також має переваги. Це, зокрема: зниження витрат на організацію робочих місць; можливість залучення додаткової чисельності працівників; прийнятна якість виконуваної роботи; шанс зробити частину бізнесу невидимою для конкурентів; можливість зменшення витрат на оплату праці персоналу.

Цей вид зайнятості для інвалідів може використовуватись, окрім традиційних сфер (у ремісництві, простому виробництві, художніх промислах, передпродажному оформленні продукту), також у наданні телефонних та Internet-послуг, послуг перекладача, дизайнера, програміста, бухгалтера, аудитора. У трудовому договорі, який визначає умови дистанційної зайнятості між роботодавцем і працівником, доцільно передбачати компенсацію вартості комунальних послуг з надання електроенергії, водопостачання, послуг зв'язку, Internet тощо.

Висновки. На основі встановлення регіональної асиметрії розвитку зайнятості осіб з інвалідністю здійснено групування регіонів, оцінку гостроти регіональних проблем зайнятості інвалідів та сформульовано основні пропозиції для адаптації заходів державної політики у відповідності до особливостей динаміки розвитку регіональної зайнятості інвалідів, і таким чином, підвищення рівня обґрунтованості цієї політики в процесі формування нових соціальних пріоритетів розвитку України.

Список літератури

1. Заярнюк О.В. Методи оцінки регіональних відмінностей стимулювання зайнятості інвалідів // Наукові праці КНТУ: Економічні науки, вип. 17. – Кіровоград: КНТУ, 2010. – С. 192-198.
2. Колот А.М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку : монографія / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 2010. – 251 [5] с.
3. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи / С.І. Бандур, Т.А. Заяць, В.І. Куценко та ін. За заг. ред. д-ра екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина. – Черкаси: Брама-Україна, 2006. – 760 с.
4. Статистичний бюлетень „Соціальний захист населення України". – Київ: Держкомстат, 2010. – 128 с.
5. http://www.utog.org

О. Заярнюк, Н. Шалимова

Региональные ассиметрии занятости инвалидов в Украине

Статья посвящена исследованию неравномерности состояния занятости инвалидов в регионах Украины. Анализируются причины ассиметрии занятости инвалидов в региональном плане. Предложены пути содействия занятости инвалидов с учетом результатов оценки региональных особенностей развития занятости инвалидов.

O. Zaiarniuk, N. Shalimova

Regional employment dissymmetry of Ukrainian disable people

The article is devoted to research of employment dissymmetry of Ukrainian disable people. The author analyses reasons of regional employment dissymmetry of disable people and offers the ways of improvement of disable people regional employment.

Одержано 30.03.11

УДК 336

М. П. Шаварина, доц., канд.екон.наук, Н. В. Шаманська, доц., канд.екон.наук
Тернопільський національний економічний університет

Недержавне пенсійне забезпечення в Україні в умовах становлення ринкової економіки

Проаналізовано проблеми функціонування в Україні недержавних пенсійних фондів. Відображено фактори впливу на недержавне пенсійне забезпечення, його переваги в умовах ринкової економіки та перспективи подальшого розвитку в Україні.
пенсійна система, недержавне пенсійне забезпечення, недержавні пенсійні фонди, професійні та корпоративні пенсійні фонди

Реформування пенсійної системи – одне з найважливіших завдань розбудови соціально орієнтованої ринкової економіки в нашій державі.

Проблематика пенсійного забезпечення та його реформування привертає увагу багатьох вчених, а саме: М. Вінера, В. Кабанова, І. Кичко, Н. Ковальової, Д. Леонова, А. Михайлова, О. Мельника, В. Нагорного, Б. Надточія, А. Нечая, С. Онишко, М. Ріппи, О. Ткача, Л. Ткаченка, А. Федоренка, А. Якимів, В. Яценка та ін.

Разом з тим, низка проблем у сфері недержавного пенсійного забезпечення залишається невирішеними. Зокрема, потребують подальшого вивчення теоретичні засади розвитку фінансових відносин у даній сфері, джерела первинного накопичення коштів у недержавних пенсійних фондах, державне регулювання діяльності професійних і корпоративних пенсійних фондів. Наявність цих та інших складних питань, а також важливе соціально-економічне значення пенсійного забезпечення обумовили вибір теми статті та її актуальність.

Реформування пенсійної системи – одне з найважливіших завдань розбудови соціально орієнтованої ринкової економіки в Україні. Трирівнева пенсійна система передбачає реформування існуючої солідарної системи (перший рівень) і створення додаткової – нагромаджувальної складової, яка в свою чергу, включатиме загальнообов'язкове державне страхування (другий рівень) та недержавне пенсійне забезпечення (третій рівень).

Формування пенсійної системи країни є складним процесом, в якому мають враховуватися багато факторів, які включають соціально-економічні тенденції, демографічну ситуацію, ступінь розвитку фінансового ринку та фінансових інститутів, податкове законодавство.

Необхідність структурного реформування системи пенсійного забезпечення населення країни стало очевидним, виходячи з таких факторів, як зростання демографічного навантаження, неспроможність існуючої солідарної системи, що базується на принципі перерозподілу, забезпечити необхідні фінансові ресурси для виплати гідних розмірів пенсій, соціальна несправедливість існуючої системи (значна кількість пільг, відсутність зв'язку між трудовим внеском особи та розміром її пенсії), низький коефіцієнт заміщення, тобто співвідношення розміру пенсії із заробітною платою. Загальновідомо, що забезпечити фінансову стабільність та гідний рівень життя пенсіонерів здатні лише диверсифіковані пенсійні системи, які поєднують у собі всі можливі способи та методи фінансування. На початку 90-х років минулого століття Світовий банк розробив трирівневу модель пенсійної системи, спрямовану на

© М. П. Шаварина, Н. В. Шаманська, 2011

запобігання кризі старіння населення. Цю модель взято за основу в багатьох країнах, саме на неї орієнтована і пенсійна реформа в Україні [1, с. 18].

Недержавне пенсійне забезпечення є третім рівнем пенсійної системи та базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами пенсійних виплат на умовах та в порядку, передбачених законодавством. Слід зазначити, що успішність впровадження другого рівня пенсійної системи, тобто обов'язкової накопичувальної системи, насамперед залежить від успішного розвитку недержавного пенсійного забезпечення, яке вже стало важливою частиною нової пенсійної системи України.

У сфері недержавного пенсійного забезпечення спостерігається тенденція збільшення кількості надавачів послуг. Так станом на 1 січня 2009 р. Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України погоджено 77 статутів недержавних пенсійних фондів, до Державного реєстру фінансових установ внесено інформацію про 58 недержавних пенсійних фондів, з яких 44 – відкритих, 9 – корпоративних та 5 професійних недержавних пенсійних фондів [2, с. 203].

Послуги у сфері недержавного пенсійного забезпечення надаються пенсійними фондами, створеними відповідно до норм Закону України "Про недержавне пенсійне забезпечення" та пенсійними фондами, які розпочали роботу з початку 90-х років (до набрання чинності вказаного Закону) і перебувають у стадії реорганізації відповідно до законодавства за планом реорганізації, погодженим із Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України.

Загалом існуюча в Україні система недержавного пенсійного забезпечення дуже консервативна та негнучка, що значною мірою пояснюється досить жорстким державним регулюванням. Її розгортання стримується також низьким рівнем доходів у переважної більшості населення, непрозорістю відносин власності, слабкою соціальною свідомістю роботодавців, необізнаністю та недовірою громадян, нерозвинутістю ринкової інфраструктури. У нинішній ситуації державі та суспільству надзвичайно важливо визначитися із соціально-економічними пріоритетами, зокрема, щодо перспектив недержавного пенсійного забезпечення.

Нагромаджувальній складовій, як обов'язковій, так і добровільній, нині приділяється особлива увага, оскільки солідарна пенсійна система, основним принципом якої є утримування контингентів пенсіонерів наступними поколіннями працівників, може бути надійною та ефективною лише за умови розширеного відтворення населення. Нині ж головною характеристикою демографічної ситуації практично у всіх розвинутих країнах став звужений режим відтворення населення, що зумовлює необхідність посилити нагромаджувальні складові пенсійної системи.

Отже, головним чинником поширення нагромаджувальних пенсійних систем є насамперед демографічні тенденції, пов'язані з подальшим старінням населення та зростанням демографічного навантаження на контингенти працездатного віку. При цьому рівень ефективності та розвитку пенсійних систем, їхні конкретні характеристики визначаються переважно економічною моделлю, зокрема, організацією ринку праці, наявністю традицій соціального діалогу тощо. Вплив інших макроекономічних показників (зростання ВВП, інфляція) дістає прояв здебільшого у фондовому режимі (активність фондового ринку, реальна дохідність пенсійних активів) тощо [3, с. 39].

Нинішня демографічна ситуація в Україні, яка характеризується надзвичайно високим рівнем старіння населення, низькою народжуваністю, високою смертністю населення у працездатному віці, зумовлює нагальність пенсійної реформи і необхідність переорієнтувати пенсійну систему на нагромаджувальні принципи.

На розвиток недержавного пенсійного забезпечення як складову ринкової системи великий вплив справляє також макроекономічна ситуація, зокрема, темпи зростання і структура ВВП зумовлюють можливості інвестування та дохідність

пенсійних активів. Однак основним інвестиційним джерелом дотепер залишаються власні кошти підприємств та організацій (57,8% загального обсягу у 2008 р.), дедалі більшої уваги набувають кредити банків та інші позики (15,5% у 2008 р. проти 1,7% у 2000 р.) Кошти іноземних інвесторів становили 3,7%, і тенденції до їхнього зростання не спостерігаються, що свідчить про низьку інвестиційну привабливість України на глобальному ринку капіталів [4, с. 92].

Уразливість економіки України викликана не стільки зовнішніми чинниками, скільки непослідовністю і незбалансованістю державної економічної політики, зокрема, щодо пільгових економічних режимів та приватизації. Нестабільність вітчизняного законодавчого поля, нерозвинутість ринкових механізмів регулювання зумовлюють доволі високий ризик для інвестицій, у зв'язку з чим швидкого розширення обсягів прямих іноземних інвестицій очікувати не доводиться. Альтернативою їм можуть стати кошти нагромаджувальної складової пенсійної системи.

Важливе значення недержавного пенсійного забезпечення мають також інфляційні очікування, які безпосередньо впливають на рівень реального інвестиційного доходу, що в значній мірі зумовлює майбутній розмір пенсійних виплат. Захист пенсійних вкладів від знецінення вимагає перевищення ставки дохідності пенсійних активів над рівнем індексу споживчих цін. Індексація пенсійних виплат задля їх купівельної спроможності закладається, як правило, і при обчисленнях вартості ануїтетів. Проте проблема захисту пенсійних коштів від знецінення є актуальною для всіх без винятку країн, де існують нагромаджувальні пенсійні системи, незалежно від того, добровільні вони чи обов'язкові.

Надання податкових звільнень та відстрочок фактично субсидує розвиток недержавного пенсійного забезпечення, але державні витрати, пов'язані з дотаціями чи податковими пільгами, у майбутньому компенсуються достатнім розміром нагромадженої суми для придбання повноцінного ануїтету, отже, економією державних коштів на соціальному забезпеченні пенсіонерів, які з різних причин не набули права на прийнятний розмір виплати з обов'язкової підсистеми.

Це особливо актуально для України, оскільки нині великі контингенти населення не залучені до державного пенсійного страхування або сплачують мізерні внески. До таких категорій належать, насамперед, підприємці – фізичні особи, інші самозайняті та члени їхніх сімей; громадяни, які мають неформальну зайнятість, зокрема, нелегальні трудові мігранти та інші особи, зайнятість яких не оформлена відповідно до вимог чинного трудового законодавства; особи, зайняті в домашньому господарстві, або інші особи, які з різних причин не займаються економічною діяльністю. Податкові стимули мають заохочувати ці верстви населення до того, щоб вчасно потурбуватися про забезпечення власного добробуту в похилому віці, дадуть змогу скоротити тіньовий обіг коштів, направивши їх в інвестиційний ресурс, і водночас зменшити державні соціальні зобов'язання. Тому держава має спрямовувати діяльність недержавного пенсійного забезпечення насамперед на ці групи населення.

Звичайно, корпоративні або інші групові пенсійні системи зручніші й вигідніші не лише для установ недержавного пенсійного забезпечення. Вони мають суттєві переваги і для їхніх учасників, адже ризик, пов'язаний з успішністю пенсійного фонду, та адміністративні витрати в даному випадку бере на себе роботодавець. Слід також врахувати, що переважна більшість населення (навіть у розвинутих країнах) мало обізнана у фінансових питаннях, слабо орієнтується у фінансових інструментах та ризиках. Проте проблема групових пенсійних систем – відсутність або обмеження можливості працівників самостійно обирати пенсійний фонд чи конкретний вид контракту, залежить від лояльності та добросовісності роботодавця. Спільною проблемою для групових пенсійних систем є небезпека дискримінації працівників: роботодавці можуть надавати вигідніші умови для висококваліфікованих осіб, а молодший персонал – утримувати на мінімумі або взагалі без доступу до пенсійних систем. Це явище характерне навіть для високорозвинутих країн. З

точки зору державного регулювання, в даному напрямі важливо забезпечити для громадян максимально широкі можливості вибору форми та способу участі в пенсійному страхуванні.

Існує ряд факторів, що мають спонукати підприємства до створення системи недержавного пенсійного забезпечення для своїх працівників.

Це, по-перше, пільговий податковий режим для внесків до НПФ – відрахування підприємства на користь працівників належить до валових витрат, зменшуючи на відповідну суму базу для податку на прибуток, а в окремих випадках – обов'язкові соціальні внески. Не підлягає оподаткуванню інвестиційний дохід, отриманий від здійснення операцій з пенсійними активами. Пенсійні виплати оподатковуються за пільговою ставкою 60% від базової ставки, якщо пенсіонерові менше 70, і взагалі не оподатковуються, якщо пенсіонер старший 70 років.

По-друге, це розширення фінансово-інвестиційних можливостей. Підприємство – засновник НПФ має доступ до довгострокових фінансових ресурсів, частина яких може бути використана на власні інвестиційні проекти.

По-третє, участь у НПФ дозволить роботодавцю вирішити проблеми кадрової політики (зниження плинності кадрів, утримання кваліфікованих працівників, омолодження колективу) та підвищити рівень матеріального стимулювання співробітників. Крім того, підприємство – НПФ посилить соціальний захист працівників і, таким чином, підвищить престижність та соціальну привабливість установи [5, с. 19].

Щодо гарантованості збереження коштів у НПФ, то законодавство передбачає відразу потрійний нагляд за ринком пенсійних заощаджень. За НПФ здійснюють нагляд Держфінпослуг та ДКЦПФР, а за зберігачами активів – НБУ. Банкам – зберігачам заборонено здійснювати операції з пенсійними активами, які не передбачені інвестиційною декларацією фонду. Також Законом регламентовано ліцензування суб'єктів НПЗ, сертифікацію персоналу та інформаційних систем персоніфікованого обліку. Законодавчо обмежують пенсійні схеми, дозволені до застосування в системі НПЗ. Обов'язковою вимогою є диверсифікація розміщення активів фондів: на депозитному рахунку в одному банку їх може бути не більше 10%; а щодо цінних паперів – не більше 5% в одних руках. Рада НПФ може в щоденному режимі отримувати інформацію про всі операції з коштами на рахунках учасників. НПФ є окремою від засновника юридичною особою, і його активи відділені від активів засновника, адміністратора, компанії з управління активами та зберігачами фонду. Для НПФ передбачений особливий режим ліквідації, який надійно страхує вкладника від втрат пенсійних заощаджень. Додаткова гарантія для вкладника коштів – заборона гарантування фондом фіксованих розмірів виплати та доходу.

Відповідно, в існуючих умовах можна визначити такі тенденції розвитку контингенту НПФ та споживачів їх послуг:

– диференціація НПФ по групах у залежності від співвідношення показників кількості вкладників, учасників і суми активів;

– випереджальні темпи створення відкритих НПФ (як найбільш гнучких при побудові пенсійних систем);

– формування конкурентної ринкової позиції відкритих і корпоративних НПФ при залученні вкладників – юридичних осіб;

– невисокі темпи приросту кількості добровільних вкладників – фізичних осіб;

– висока ступінь "зрілості" контингенту учасників НПФ за віком, що може спричинити у найближчі п'ять років зростання рівня показника "вибуття" учасників НПФ.

З огляду на значний потенціал НПФ, їх соціальне значення та вагому роль у розвитку економіки держави, заслуговує на увагу питання сприяння їх розвитку.

Для розвитку системи НПФ необхідно:

– диверсифікація структури активів НПФ з метою оптимального співвідношення між дохідністю, ліквідністю і ризиковістю розміщення коштів (зокрема експерти Світового банку рекомендують дозволити НПФ інвестувати кошти за кордон);

– відновлення довіри з боку населення – НПФ не зможуть подолати стереотипи недовіри ні рекламними компаніями, ні обіцянками – лише надійною й ефективною роботою упродовж трьох–п'яти років;

– створення компенсаційних механізмів (розбудова системи гарантування вкладів та забезпечення виплат за договорами НПЗ);

– вдосконалення та поглиблення механізмів взаємодії та зворотного зв'язку між НПФ та іншими учасниками системи НПЗ;

– вдосконалення законодавства та нормативно-правової бази у сфері НПЗ;

– наявність відповідної інфраструктури, що забезпечуватиме високу ліквідність та абсолютну прозорість фінансованих вкладень НПФ;

– проведення широкої просвітницької роботи щодо діяльності НПФ, популяризації їх послуг (у т. ч. соціальної реклами);

– розбудова системи спеціалізованого навчання та постійного підвищення кваліфікації працівників на основі сучасних навчальних технологій та з урахуванням найкращої міжнародної практики;

– розвиток інформаційної системи звітності НПФ та їх адміністраторів;

– відпрацювання чітких механізмів взаємодії з ДКЦПФР, у процесі організації неперервного нагляду за діяльністю НПФ, адміністраторів НПФ, компаній з управління активами та зберігачів.

Завдяки здійсненню цих заходів можна покращити діяльність недержавних пенсійних фондів, зацікавити громадян у подальшому розвитку цих небанківських фінансових інститутів та розв'язати ряд проблем, пов'язаних із соціальним захистом населення [6, с. 74].

Виходячи з проведеного аналізу показників розвитку контингенту пенсійних фондів та споживачів їх послуг, а також систематизації положень актів законодавства України, які стосуються питань діяльності недержавних пенсійних фондів, можна зробити такі висновки та пропозиції:

1. Система НПФ в Україні знаходиться на початковому етапі становлення, однак розвивається швидкими темпами на ринкових засадах.

2. Основними перешкодами на етапі становлення та розвитку контингенту НПФ та споживачів їх послуг є низький рівень поінформованості потенційних споживачів про сутність та переваги послуг з недержавного пенсійного забезпечення.

3. Уповноважені центральні органи державної виконавчої влади повинні якомога швидше розробити та розпочати серед населення України та підприємств-роботодавців широкомасштабну просвітницьку та інформаційну компанію з питань діяльності недержавного рівня пенсійної системи.

4. З метою запобігання непрямого податкового вилучення добровільних пенсійних накопичень громадян, податкове законодавство потребує вдосконалення в частині звільнення від оподаткування ПДВ послуг, які надаються, як обов'язкові, адміністраторами НПФ.

5. Для практичної реалізації закріплених законодавством податкових стимулів для вкладників НПФ – фізичних осіб, нормативні акти ДПАУ мають бути приведені у відповідність до норм чинного податкового законодавства в частині механізму надання платником податку – фізичним особам податкового кредиту з податку на доходи фізичних осіб [7, с. 63].

Отже, подальшому розвитку інституту недержавного пенсійного забезпечення заважають проблеми, пов'язані з недостатнім рівнем макроекономічної стабільності країни, низьким рівнем ефективності діяльності підприємств, недостатнім позитивним

досвідом існування накопичувальних фондів та недовірою населення до фінансових установ.

З метою здійснення інституційних перетворень у системі пенсійного забезпечення населення необхідно докласти зусиль для запровадження комплексу організаційно-правових та фінансово-економічних заходів щодо розвитку недержавного пенсійного забезпечення, здійснити поступовий перехід до обов'язкового накопичувального страхування та формування недержавних пенсійних фондів.

Здійснюючи відповідну податкову, інвестиційну та кадрову політику, можна підвищити мотивацію та створити стимули для участі роботодавців і найманих працівників у професійній пенсійній системі.

Разом з тим формування інституту недержавного пенсійного забезпечення має відбуватися з дотриманням принципу паритетності представництва сторін соціального діалогу в управлінні професійною пенсійною системою.

Список літератури

1. Вінер М. Як розробити дієву систему недержавного пенсійного забезпечення / М. Вінер, А. Нечай, В. Яценко // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 2. – С. 16–22.
2. Якимів А. Формування системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні / А. Якимів // Регіональна економіка. – 2010. – № 1. – С. 199–207.
3. Діденко Ю. Пенсійні схеми при недержавному пенсійному забезпечені / Ю. Діденко // Економіка, фінанси, право. – 2009. – № 12. – С. 38–40.
4. Ткаченко Л. Перспективи розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні / Л. Ткаченко // Економіка України. – 2010. – №1.– С. 89–95
5. Ковальова Н. Перспективи створення недержавних пенсійних фондів в Україні / Н. Ковальова // Цінні папери України. – 2010. – № 1. – С. 18–19.
6. Леонов Д. Недержавні пенсійні фонди в Україні: стан та проблеми розвитку контингенту пенсійних фондів та споживачів їх послуг / Д. Леонов // Ринок цінних паперів України. – 2009. – № 9–10. – С. 70–76.
7. Ткач О. Пенсійні схеми та перспективи їх застосування недержавними пенсійними фондами в Україні / О. Ткач // Ринок цінних паперів України. – 2008. – № 9–10. – С. 59–65.

М. Шаварина, Н. Шаманская

Негосударственное пенсионное обеспечение в Украине в условиях становления рыночной экономики

Проанализировано проблемы функционирования в Украине негосударственных пенсионных фондов. Отражено факторы влияния на негосударственное пенсионное обеспечение, его преимущества в условиях рыночной экономики и перспективы дальнейшего развития в Украине.

M.Shavarina, N. Shamanskia

Nonstate provision of pensions in Ukraine in the conditions of market economy formation

The research analyzes the problems of functioning the non state pension funds in Ukraine. The article describes the factors of influence on non state pension ensuring. The author emphasizes on its benefits in the conditions of market economy and the prospects for its further development in Ukraine are offered.

Одержано 18.03.11

УДК 331.103.116.6

Н.І. Нерубайська, дир., Р.В. Ткаченко, зав. відділом, В.А.Витоптова, зав. відділом
Кіровоградський науково-дослідний центр продуктивності агропромислового комплексу (НДЦ „Кіровоградагропромпродуктивність")

Тарифікація робіт на молокопереробних підприємствах – складова удосконалення оплати праці

В статті висвітлені проблеми тарифікації робіт в молочній промисловості як складової частини в структурі заробітної плати. На прикладі ВАТ „Світловодський маслосиркомбінат" розглянутий процес впровадження назв нових професій, відсутніх в діючому ДКХП вип.8 „М'ясна і молочна промисловість" та встановлення і уточнення тарифних розрядів працівників на підприємстві.
тарифікація, класифікатор професій, тарифний розряд, кваліфікаційні характеристики

Формування ринкової економіки в Україні неможливе без виробництва конкурентоспроможної продукції та її реалізації на внутрішньому та зарубіжних ринках. З розвитком ринкових відносин в Україні та прийняттям Законів України „Про оплату праці", „Про прожитковий мінімум", „Про колективні договори і угоди" й інших нормативно-правових актів створено правову базу для організації оплати праці, що відповідає умовам ринкової економіки. Проте передача державою прав і обов'язків щодо застосування тарифної системи й організації оплати праці підприємствам в умовах економічної кризи не дала бажаних результатів.

Тому одним з пріоритетних напрямів соціальної політики держави повинно бути вирішення питань щодо реформування оплати праці – основного чинника мотивації високоефективної праці. Наявність різних форм власності та господарювання в аграрному секторі в загальному і на переробних підприємствах зокрема вимагають особливих підходів до організації оплати праці.

Найбезпосереднішне відношення до виконання мотивуючої і стимулюючої функції має тарифна частина як складова заробітної плати. У цьому можна переконатися з того, що рівень і структура заробітної плати мають достатньо стабільний характер.

Тарифна частина посідає провідне місце в структурі заробітної плати і здатна відігравати значну роль мотивуючого характеру, оскільки стимулює виконання робіт більшої складності, відповідальності, інтенсивності.

Проблемі удосконалення тарифної системи і реформування оплати праці в Україні присвятили свої дослідження і публікації такі вчені-економісти як Д.Богиня, М.Ведерніков, О.Грішнова, В.Гуляєв, Е.Лібанова, Г.Куліков, Г.Осовий, Л. Безтелесна, Г.Завіновська, А.Колот, А.Калина, Н.Павловська, О.Павловська, М.Семикіна, П.Саблук, О.Савицька, О.Уманський, С.Українець та ін. Питанням організації оплати праці в аграрному секторі економіки присвячені дослідження О.Бугуцького, О.Багрової, В.Вітвіцького, В.Дієсперова, І.Здоровцова, Е.Кулик, М.Маліка, М.Масхми, З. Метельської, О.Онищенка, В.Павленко, Л.Червінської, О.Шкільова, Г.Шуріна, В.Юрчишина, В.Юдіної та інших учених. Вони обґрунтували необхідність реформування оплати праці в сільськогосподарських підприємствах і посилення мотивації до підвищення трудової активності працівників.

© Н.І. Нерубайська, Р.В. Ткаченко, В.А.Витоптова, 2011

Проте, незважаючи на всю важливість проведених досліджень з проблем тарифікації і оплати праці та вдосконалення соціально-трудових відносин, основні проблеми реформування заробітної плати досі не вирішені, що проявляється у недостатній мотивації праці, недосконалості колективно-договірних засад регулювання її оплати та низькому її рівню на підприємствах.

Аналіз стану розвитку молокопереробної промисловості свідчить про те, що вона посідає значне місце серед провідних галузей, які виробляють продукцію харчування, та є складовою частиною сфери матеріального виробництва АПК. Розвиток молокопереробної промисловості в умовах інтеграції у світовий ринок є одним із стратегічно важливих напрямів для економіки України. Виробництво молочної продукції має бути спрямоване не тільки на задоволення потреб населення, а й бути джерелом експортних надходжень валютних коштів.

Мета дослідження – на прикладі ВАТ „Світловодський маслосиркомбінат", м.Світловодськ Кіровоградської області розглянути процес впровадження на молокопереробних підприємствах нових професій, уточнення кваліфікаційних професій робітників, що виникли під впливом впроваджень досягнень науки, техніки, технології, організації виробництва та праці і дослідити його вплив на удосконалення оплати праці.

Оплата праці є одним із регуляторів ринку праці та зайнятості. З'ясовано, що вона залишається основним джерелом доходів населення і відіграє провідну роль у системі мотивації праці. Доцільно розглядати її з позиції працівника і роботодавця. Для працівника оплата праці – це винагорода за виконану ним роботу і засіб задоволення потреб, а для роботодавця – затрати виробництва і засіб впливу на працівника.

Рівень заробітної плати значною мірою визначає можливості повноцінного відтворення робочої сили. Низький рівень оплати праці, що спостерігається сьогодні в народному господарстві, породжує низку економічних і соціальних проблем. Тому слід враховувати, що заробітна плата повинна бути достатньою для забезпечення нормального рівня життя, не нижчою порівняно із зарплатою працівників відповідного рівня кваліфікації, зайнятих іншими видами економічної діяльності.

Для формування мотиваційного механізму трудової діяльності в організації оплати праці важливою є роль тарифної системи, яка включає низку взаємопов'язаних елементів, за допомогою яких здійснюється якісна оцінка праці і диференціація її оплати. Тарифна система водночас забезпечує і матеріальну, і статусну мотивацію.

Тарифна частина заробітної плати має виконувати мотивуючу і стимулюючу функцію, оскільки стимулює виконання робіт більшої складності, відповідальності, інтенсивності. Тому питома вага тарифної частини має бути максимальною. Тариф, що є постійною частиною заробітної плати, має становити до 80% заробітку. Якщо змінна частина заробітку (премії, різні доплати) становить половину, а то й більше загального обсягу заробітної плати, то це свідчить про втрату основної стимулюючої ролі тарифу в заохоченні виконання більш якісної праці, підвищенні кваліфікації.

Тарифна система є основою для установлення співвідношення між темпами зростання продуктивності праці та середньої заробітної плати працівників. З її допомогою визначається необхідна кількість працівників відповідної кваліфікації чи спеціальності, а також співвідношення заробітної плати різних категорій працівників. У зв'язку з тим, що норми затрат праці установлюються нормуванням, тарифна система є сполучною ланкою між нормуванням та системами заробітної плати. Основними елементами тарифної системи є тарифно-кваліфікаційні довідники робіт і професій робітників, кваліфікаційні довідники посад керівників, спеціалістів і службовців, тарифні сітки та ставки і схеми посадових окладів, або єдина тарифна сітка. У сучасних економічних умовах кожне підприємство може самостійно розробляти тарифну систему, дотримуючись державних гарантій і вимог генеральної, галузевої, регіональної тарифних угод згідно з чинним законодавством.

В зв'язку з удосконаленням технологій переробки молока та введенням в експлуатацію нового сучасного технологічного обладнання на ВАТ „Світловодський маслосиркомбінат" виникла потреба у внесенні нових професій в ДКХП вип.8 „М'ясна і молочна промисловість", доповнення вже існуючих професій з урахуванням роботи на автоматизованих лініях виробництва та розроблення кваліфікаційних вимог, які б відповідали вимогам при роботі на такому обладнанні.

В результаті проведених досліджень та вивчення технології переробки молока на підприємстві було встановлено, що чотири професії не відповідають кваліфікаційним вимогам наданим в ДКХП і потребують уточнення та доповнення відповідно зміни технологій на виробництві. Такі професії як апаратник нанофільтрації та оператор мікрофільтрації розсолу взагалі відсутні в існуючому класифікаторі професій.

При роботі на автоматизованій лінії нанофільтрації сироватки та обладнання мікрофільтрації розсолу на ВАТ „Світловодський маслосиркомбінат" працівникам були встановлені тарифні розряди і відповідна до них оплата праці за методом аналогій, тобто вони прирівнювались до вже існуючих в довіднику кваліфікаційних характеристик та розрядів.

Але посадові обов'язки, кваліфікаційні характеристики та рівень відповідальності і складності виконуваних робіт не відповідав дійсності, в результаті чого втрачалась стимулююча та мотивуюча функція заробітної плати.

В даному випадку працівникам, які обслуговували автоматизовані лінії, на підприємстві був встановлений ІІІ розряд робіт і не чітко визначена відповідальність, права та обов'язки виконавців робіт.

В результаті проведених досліджень та виконаних розрахунків науковими співробітниками науково-дослідного центру „Кіровоградагропромпродуктивність" розроблені кваліфікаційні характеристики на кожну з професій. Нові назви професій та посадові інструкції включені до класифікатора професій та затверджені „Держкомстандарт України".

За результатами досліджень аналітично-розрахунковим методом для операторів нанофільтрації та мікрофільтрації на підприємстві встановлений IV розряд робіт з денною заробітною платою в розмірі 68,72 грн.

Тобто, річний фонд заробітної плати одного оператора до внесення нових професій і кваліфікаційних характеристик в ДКХП складав 14,8 тис.грн. (згідно ІІІ розряду робіт). На даний час річний фонд заробітної плати одного оператора становить 17,25 тис.грн., що на 2,45 тис.грн вищий. Таким чином зберігається стимулююча роль заробітної плати у системі мотивації праці.

Також на основі наукових досліджень та проведених спостережень за виконавцями робіт по виготовленню твердого сиру на автоматизованій лінії фахівцями науково-дослідного центру „Кіровоградагропромпродуктивність" було запропоновано внести корективи та доповнити існуючі посадові інструкції працівників за спеціальностями: „Пакувальник сиру на термоусадочній машині", „Оператор автоматизованої лінії фасування та пресування твердих сирів", „Майстер з дозрівання твердих сирів", „Доглядач за дозріванням твердих сирів в камерах дозрівання" так як існуючі кваліфікаційні характеристики та вимоги не відповідають умовам сьогодення з точки зору прогресивних технологій виробництва молочних продуктів і підлягають включенню до розділу „Виробництво молочних продуктів" вип. 8 ДКХП „М'ясна і молочна промисловість" та у наступну зміну до Класифікатора професій ДК 003:2005.

На ці професії були уточнені, а для пакувальника сиру твердого переглянуті тарифні розряди. Для обґрунтування встановлення тарифних розрядів використовувався аналітичний метод тарифікації за методикою порівняльної оцінки якості робіт, за яким розподіл якісних властивостей і умов праці здійснювався послідовно за чинниками (кваліфікація, напруженість та умови роботи), ознаками (складність, відповідальність роботи, фізичне навантаження та нервове напруження,

метеорологічні, шкідливі та особливі умови) і показниками. Визначені коефіцієнти якості виконаної роботи за всіма 20 показниками: складністю технології роботи, знарядь праці та складністю виконання робіт; відповідальністю за результати роботи, за предмети та знаряддя праці, за охорону праці; фізичне навантаження на руки, ноги, на корпус тіла; інтелектуальне напруження, напруженість аналізаторних функцій; температура повітря в робочій зоні, теплове опромінення; наявність пилу, забруднення, газів, отрутохімікатів, наявність шуму, вібрації; показник привабливості роботи та її важливості.

Наведені розрахунки допомагають визначити кількісні та якісні аспекти норми праці, поліпшити процес нормування праці, її тарифікацію, забезпечити тісний зв'язок між тарифом і відтворювальною функцією заробітної плати. Тарифна система оплати праці дозволяє здійснювати упорядкування організації оплати праці, допомагає диференціювати працю неоднакової якості, виконуваної різними працівниками.

Сфера дії внутрішнього ринку праці підприємства полягає в установленні взаємозв'язку між фактичними результатами праці і рівнем оплати праці працівника. Різні варіанти такого взаємозв'язку і являють собою системи заробітної плати. В основі побудови системи оплати праці мають бути конкретні показники роботи, які піддаються точному обліку і повною мірою відображають працю даної групи працівників, або окремого працівника. Система оплати праці ґрунтується на одному-двох вирішальних для даної групи працівників або окремого працівника показниках і має бути простою і зрозумілою кожному.

Існує думка, що за ринкових відносин необхідність у тарифній системі зникає. Проте світовий досвід переконує, що й за ринкових умов потрібен універсальний регулятор, за допомогою якого можна об'єктивно виміряти, а отже, справедливо відшкодувати суспільно необхідні витрати праці у вигляді оплати. Цю роль може й має ефективно виконувати тарифна система, яка забезпечує реалізацію принципу однакової оплати за однакову працю, всебічну диференціацію основної частини заробітної плати залежно від складності, якості, відповідальності праці та рівня кваліфікації працівників. Тому цілком очевидно, що без тарифної системи ні в найближчий час , ні в перспективі не обійтися.

Висновки. Перебудова організації оплати праці на підприємстві відповідно до вимог ринкової економіки передбачає вирішення трьох головних завдань:

1) підвищення зацікавленості кожного працівника у виявленні й використанні резервів зростання ефективності своєї праці при виключенні можливості одержання незароблених грошей;

2) усунення випадків „зрівнялівки" в оплаті праці, досягнення прямої залежності заробітної плати від індивідуальних кінцевих результатів праці;

3) оптимізацію співвідношень в оплаті праці працівників різних категорій і професійно-кваліфікаційних груп з урахуванням складності виконуваних робіт, умов праці, дефіцитності певних видів робочої сили на ринку праці.

Шляхом удосконалення тарифної системи можна відновити основні функції заробітної плати, підвищити мотиваційний потенціал працівників, їх зацікавленість у зростанні ефективності індивідуальної та колективної праці.

Список літератури

1. Завиновская Г. Т. Экономика труда / Завиновская Г.Т. – К., 2003. – 423 с.
2. Покропивный С. Ф. Экономика труда / Покропивный С.Ф. – К., 2001. – 385 с.
3. Петрович Й. М. Экономика предприятия / Петрович Й.М. – К., 2002. – 219 с.
4. Сидун В. А. Экономика труда / В.А. Сидун, Ю.В. Пономарёва – К., 2003. – 423 с.
5. Гришнова О. А. Экономика труда и социально-трудовых отношений / Гришнова О.А. – К., 2006. – С. 169-215.
6. Колот А. М. Мотивация персонала / Колот А.М. – К., 2002. – С. 112, 133, 150 – 160.

7. Адамчук В. В. Экономика и социология труда / В.В. Адамчук, О.В. Ромашов – М., 1999. – 623 с.
8. Збірник України про працю / упоряд. О.В. Терещук, О.Ф. Штанько, Н.Б. Болотіна. – К., – 2003. С. 319-328.
9. Рофе А. И. Экономика и социология труда / Рофе А.И. – М., 1996. – 323 с.

Н.Нерубайская, Р.Ткаченко, В. Вытоптова

Тарификация работ на молокоперерабатывающих предприятиях – состовляющая усовершенствования оплаты труда

В статье освещены проблемы тарификации работ в молочной промышленности як составляющей части в структуре зароботной платы. На примере ОАО «Светловодский маслосиркомбинат» рассмотрен процесс внедрения названий новых профессий, отсутствующих в действующем СКХП вып. 8 «Мясная и молочная промышленность» и установление и уточнение тарифных разрядов работников на предприятии.

N.Nerubaiska, R.Tkachenko, V. Vytoptova

The tariffing of works in the dairy industry as an element of improvement of payment of labour.

The problems of the tariffing of works in the dairy industry as an element of payment of labour are expounded in this article. On example of public corporation «Svetlovodskiy maslosirkombinat», the process of introduction of the names of new professions is considered, which are absent in real classifier ("Meat and dairy industry" the eighth fascicle). Also, the establishment and defining more exactly of wage categories on an enterprise are considered.

Одержано 30.03.11

УДК. 35.973.52:336

Ю.М.Барський, доц., канд. екон. наук, Ю.М.Зінчук, магістр
Луцький національний технічний університет

Теорія бюджетного стимулювання регіонального розвитку

У публікації визначено сутність міжбюджетних відносин, а також представлено класифікацію моделей міжбюджетних відносин в контексті систематизації досвіду федеративних та унітарних держав.
міжбюджетні відносини, моделі міжбюджетних відносин, федеративна, унітарна держава, самостійність місцевих бюджетів, бюджетний федералізм, бюджетний унітаризм

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. У бюджетній системі кожної країни постійно виникають відносини між бюджетами різних рівнів, які є її складовими та виступають інструментом удосконалення фінансових відносин між центральними та місцевими органами влади, дієвим чинником соціально-економічного розвитку України та її регіонів[1].

Щороку в державі розв'язуються суперечки між центром та регіонами щодо розподілу фінансових ресурсів, хоча теоретичні аспекти міжбюджетних відносин чітко закріплені на законодавчому рівні у Бюджетному кодексі України, але проблеми пов'язані з місцевими фінансами залишаються й досі неврегульованими.

Незацікавленість місцевої влади у нарощуванні дохідної бази регіонів, складність механізму міжбюджетних відносин, відсутність чіткого законодавчо

© Ю.М.Барський, Ю.М.Зінчук, 2011

7. Адамчук В. В. Экономика и социология труда / В.В. Адамчук, О.В. Ромашов – М., 1999. – 623 с.
8. Збірник України про працю / упоряд. О.В. Терещук, О.Ф. Штанько, Н.Б. Болотіна. – К., – 2003. С. 319-328.
9. Рофе А. И. Экономика и социология труда / Рофе А.И. – М., 1996. – 323 с.

Н.Нерубайская, Р.Ткаченко, В. Вытоптова

Тарификация работ на молокоперерабатывающих предприятиях – состовляющая усовершенствования оплаты труда

В статье освещены проблемы тарификации работ в молочной промышленности як составляющей части в структуре зароботной платы. На примере ОАО «Светловодский маслосиркомбинат» рассмотрен процесс внедрения названий новых профессий, отсутствующих в действующем СКХП вып. 8 «Мясная и молочная промышленность» и установление и уточнение тарифных разрядов работников на предприятии.

N.Nerubaiska, R.Tkachenko, V. Vytoptova

The tariffing of works in the dairy industry as an element of improvement of payment of labour.

The problems of the tariffing of works in the dairy industry as an element of payment of labour are expounded in this article. On example of public corporation «Svetlovodskiy maslosirkombinat», the process of introduction of the names of new professions is considered, which are absent in real classifier ("Meat and dairy industry" the eighth fascicle). Also, the establishment and defining more exactly of wage categories on an enterprise are considered.

Одержано 30.03.11

УДК. 35.973.52:336

Ю.М.Барський, доц., канд. екон. наук, Ю.М.Зінчук, магістр
Луцький національний технічний університет

Теорія бюджетного стимулювання регіонального розвитку

У публікації визначено сутність міжбюджетних відносин, а також представлено класифікацію моделей міжбюджетних відносин в контексті систематизації досвіду федеративних та унітарних держав.
міжбюджетні відносини, моделі міжбюджетних відносин, федеративна, унітарна держава, самостійність місцевих бюджетів, бюджетний федералізм, бюджетний унітаризм

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. У бюджетній системі кожної країни постійно виникають відносини між бюджетами різних рівнів, які є її складовими та виступають інструментом удосконалення фінансових відносин між центральними та місцевими органами влади, дієвим чинником соціально-економічного розвитку України та її регіонів[1].

Щороку в державі розв'язуються суперечки між центром та регіонами щодо розподілу фінансових ресурсів, хоча теоретичні аспекти міжбюджетних відносин чітко закріплені на законодавчому рівні у Бюджетному кодексі України, але проблеми пов'язані з місцевими фінансами залишаються й досі неврегульованими.

Незацікавленість місцевої влади у нарощуванні дохідної бази регіонів, складність механізму міжбюджетних відносин, відсутність чіткого законодавчо

© Ю.М.Барський, Ю.М.Зінчук, 2011

закріпленого розподілу функціональних повноважень між органами державної влади та місцевого самоврядування, нездатність до швидких змін, які спостерігаються у системі перетворення функцій управління і їх слабкій збалансованості з економічним становищем країни - все це унеможливлює процес створення ефективної моделі міжбюджетних відносин[2].

На сучасному етапі вітчизняного економічного розвитку є актуальною проблема взаємодії бюджетів, у зв'язку з чим міжбюджетні відносини займають особливе місце в системі фінансових відносин між різними рівнями влади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми роками до проблем міжбюджетних відносин в Україні прикута увага представників різних гілок влади, науковців та спеціалістів.

Важливе значення для формування теоретичної думки міжбюджетних відносин відіграють праці таких вітчизняних вчених: В.Опаріна, О.Василика, В.Геєця, С Буковинського, С.Юрія, С.Огородника, І.Луніної, В.Федосова, В.Андрущенка, В.Кравченка, О.Кириленка, І.Чугунова, Д.Полозенка, Д.Слухая, С.Кондратюка, В.Малька, К.Павлюка, та інших, які досліджували процес розвитку і реформування взаємовідносин бюджетів усіх рівнів, вивчали досвід розвитку міжбюджетних відносин провідних країн світу з метою його адаптації до реалій української економіки.

Питанням ефективної організації міжбюджетних відносин багато уваги приділяють і російські економісти такі, як В.Озеров, В.Твердохлєбов, О.Бажаєв, В.Христенко, А.Швецов, В.Лєбєдєв, Г.Поляк, В.Родіонова, М.Романовский, Ю.Любімцев, О.Богачова, А.Ігудін, А.Колесов тощо.

Формулювання цілей статті. Завданням даного дослідження є, висвітлення суті міжбюджетних відносин, як елемента бюджетної системи держави, дослідження моделей міжбюджетних відносин, які є інституційними напрямами визначення організаційних основ взаємовідносин між державними і місцевими органами влади й пов'язані з політикою уряду, регіональних та місцевих адміністрацій у вирішенні питання розподілу доходів і видатків за рівнями бюджетної системи.

Виклад основного матеріалу. На думку А. Ісмаїлова, міжбюджетні відносини – це взаємовідносини, що виникають між органами державної влади, місцевого самоврядування, а також між органами місцевого самоврядування щодо розподілу функцій, повноважень, сфер відповідальності у здійсненні видатків та формуванні доходів бюджетів.

О.Сунцова тлумачить поняття “міжбюджетні відносини” як “форму взаємозв’язків і взаємозалежностей між окремими ланками системи місцевих бюджетів, а також між місцевими бюджетами та Державним бюджетом України – головним елементом системи міжурядових фінансових відносин”.

Міжбюджетні відносини, за визначенням В.Опаріна, В.Малька і С.Кондратюка, є “внутрішніми бюджетними потоками, які відображають перерозподіл доходів і видатків місцевих бюджетів”.

Так, професор І.О.Луніна визначає міжбюджетні відносини як систему взаємовідносин між державою і місцевим самоврядуванням щодо розподілу повноважень державних органів влади й органів місцевого самоврядування, а також розподілу видаткових зобов’язань і доходних джерел між бюджетами різних рівнів[3].

Вище подані дефініції дозволяють стверджувати, що міжбюджетні відносини є системою взаємовідносин з приводу розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів між бюджетами різних рівнів, структура доходів та видатків яких повинна стимулювати економічне зростання як в регіонах, так і в державі в цілому.

Міжбюджетні відносини є одним із діючих фінансових механізмів держави, що функціонує з метою стабілізації та стимулювання розвитку економіки кожної країни і реалізується через сукупність форм, моделей, методів, інструментів, інституційно-правових структур організації міжбюджетних відносин[4].

Україна згідно із Конституцією (стаття 2) є унітарною державою, тобто єдиним державним утворенням, що базується на верховенстві суверенітету і складається з адміністративно-територіальних одиниць, які підпорядковані центральним органам влади й не мають ознак державної незалежності. Унітарна держава характеризується, в першу чергу тим, що на її території діють єдині для всіх органи влади і саме центральний уряд здійснює контроль за реалізацією усіх державних функцій, забезпечуючи єдність процесу державного управління. Міжбюджетні відносини в Україні базуються на засадах визначених законодавчо-правовими актами центральної влади і мають два рівні: центральний та місцевий. Але до складу України, як унітарної держави, входить Автономна Республіка Крим, що має певні ознаки федеративності, але не має власної фінансової автономії.

Світова практика організації міжбюджетних відносин ґрунтується на двох основних моделях: бюджетного федералізму та бюджетного унітаризму. Ключовим фактором, що складає основу моделі організації міжбюджетних відносин в країні, є форма державного устрою. Бюджетний федералізм як модель організації міжбюджетних відносин існує в країнах з федеративним державним устроєм. Бюджетний федералізм – це модель організації міжбюджетних відносин у багаторівневій бюджетній системі, у якій законодавчо визначаються бюджетні права та обов'язки федерації та суб'єктів федерації, правила їх взаємодії на всіх стадіях бюджетного процесу. Кожен рівень бюджетної системи є самостійним, володіє власними фінансовими ресурсами і виконує закріплені за ним бюджетні повноваження. Бюджетний федералізм як модель організації міжбюджетних відносин передбачає:

- значну автономію бюджетів різного рівня;
- договірно-правовий характер відносин центру та суб'єктів федерації;
- чітке розмежування фіскальних та видаткових повноважень місцевих бюджетів;
- закріплення за кожним рівнем управління достатніх фінансових ресурсів для фінансування своїх повноважень;
- організацію міжбюджетних відносин за активної ролі у визначенні їх моделі не тільки центральної влади, а й регіональної та місцевої через механізм консультацій та переговорів.

У свою чергу, фактично протиставлена попередній моделі організації міжбюджетних відносин інша - бюджетний унітаризм. Ця модель організації міжбюджетних відносин передбачає:

- основні принципи організації міжбюджетних відносин визначаються центральною владою;
- центральна влада здійснює активну політику забезпечення єдиних стандартів громадських послуг на всій території країни, вирівнює фіскальні дисбаланси;
- місцевій та регіональній владі, як правило, відводиться досить пасивна роль.

У рамках бюджетного унітаризму політика центрального уряду спрямовується на забезпечення однакового рівня надання послуг суспільного сектора економіки на всій території держави, що підтверджує централізацію взаємовідносин між бюджетами.

Але в унітарному управлінні бюджетною системою є певні недоліки: відповідальність за надання суспільних послуг здебільшого покладена на центр, а тому не достатньо враховуються локальні особливості потреб громадян та фірм на суспільні послуги, оскільки територіальні одиниці значною мірою позбавлені автономії, яка б давала їм змогу відповідним чином реагувати на місцеві відмінності у структурі попиту; реалізація загальнодержавних програм на всій території країни вимагає наявності значного бюрократичного апарату в центрі та на місцях, процес централізованого надання послуг внаслідок цього ускладнюється, підвищуються витрати на одиницю послуг і знижується ефективність процесу управління[5].

Світовий досвід переконує, що процес формування ефективного функціонування бюджетної системи у федеративних державах є більш складним і тривалішим. В унітарних же країнах ці проблеми можуть бути розв'язанні за коротші строки.

Місцеве самоврядування є однією з умов успішного здійснення демократичних перетворень в Україні. Самоврядування повинно узгоджуватися з діяльністю центральних органів.

Потреби зміцнення засад місцевого самоврядування, фінансів місцевих органів влади зумовлюють необхідність використання у формуванні оптимальної моделі міжбюджетних відносин окремих принципів, що притаманні концепції субсидіарності, що охоплює такі аспекти: влада більш високого рівня, зокрема державна, може втручатися у фінансові справи влади більш низького рівня лише в разі, якщо вона продемонструвала і довела свою нездатність вирішувати проблеми; державна влада зобов'язана надавати фінансову допомогу органам влади місцевого рівня, причому така допомога має сприяти фінансовій автономії місцевої влади та розширенню її повноважень; чіткий розподіл повноважень між різними рівнями влади в усіх сферах, включаючи і фінансову; співробітництво (партнерство) різних рівнів влади.

Таким чином, з урахуванням унітарного державного устрою та сучасних тенденцій розвитку міжбюджетних відносин у розвинутих країнах в Україні доцільно будувати міжбюджетні відносини на засадах бюджетного унітаризму в поєднанні з окремими принципами бюджетного федералізму та концепції субсидіарності. Остання враховує можливості кожної владної структури вирішувати проблеми найбільш ефективним чином за умови максимальної її наближеності до місця подій.

Для ґрунтовного висвітлення суті міжбюджетних відносин, як елемента бюджетної системи держави, доцільно розкрити моделі міжбюджетних відносин, які є інституційними напрямами визначення організаційних основ взаємовідносин між державними і місцевими органами влади й пов'язані з політикою уряду, регіональних та місцевих адміністрацій у вирішенні питання розподілу доходів і видатків за рівнями бюджетної системи.

Розрізняють дві основні моделі міжбюджетних відносин: централізовану та децентралізовану. Централізована модель характерна для соціалістичних країн, таких, як Радянський союз, Китай, тощо. Така модель спричинює зосередження управління в одних руках тим самим спричинює нехтування інтересами окремих громадян і соціальних груп. Децентралізована модель міжбюджетних відносин є ознакою економічного розвитку держави на демократичних засадах, сприяє розвитку і стійкості інститутів ринкової економіки, має певні принципи: невтручання держави в бюджетний процес муніципалітетів і регіонів; чітке розмежування видаткових повноважень між різними рівнями управління; отримання інтересів членів територіальних громад та їхніх об'єднань, беручи до уваги цілі уряду; цілеспрямований розвиток фінансової автономії місцевого самоврядування; здійснення розподілу дохідних джерел на підставі бюджетних угод;незалежність від форми державного устрою[6].

В Україні було прийнято децентралізовану модель міжбюджетних відносин, що істотно підвищило питому вагу місцевих бюджетів. Але сучасна модель взаємовідносин бюджетів має всі ознаки централізованої бюджетної системи, приблизно 60% бюджетних видатків здійснюються з Державного бюджету України, що свідчить про значну централізацію бюджетних коштів. Наслідком такої ситуації є слабкість фінансової забезпеченості місцевих бюджетів і нерозвиненість такого інституту, як місцеве самоврядування.

Зауважимо, що процес становлення системи місцевого самоврядування в Україні зіштовхнувся з низкою перешкод: невідповідність окремих положень законів між собою та щодо дотримання Конституції України; відсутність фактичної фінансової самостійності місцевого самоврядування для виконання функціональних обов'язків;

неузгодженість дій влади різних рівнів, що гальмує розвиток місцевого самоврядування.

Сьогодні вирішення цих завдань вимагає пошуку нових наукових підходів, що можуть мати місце в зарубіжному досвіді регулювання міжбюджетних відносин.

Враховуючи вплив різноманітних політичних, економічних, соціальних чинників та історичних, національних традицій у Світі знайшли розвиток безліч бюджетних систем. Відмітимо той факт, що організація регулювання міжбюджетних відносин на пряму залежить від обраної моделі державного устрою. Високий рівень централізації у невідривному зв'язку з незначним переліком прав і обов'язків місцевих бюджетів та значною фінансовою допомогою із центрального бюджету притаманні унітарним державам. В умовах федеративного устрою бюджетне регулювання має на меті забезпечити збалансований розподіл повноважень і відповідальності між різними рівнями бюджетної системи, відносну самостійність бюджетів, ефективну організацію міжбюджетного перерозподілу [7].

Відмітимо той факт, що в більшості зарубіжних моделей характерною рисою являються фінансова самостійність, яка базується на наявності власних муніципальних бюджетів, джерел доходів, законодавчо підкріпленому праві адмініструвати місцеві податки, приймати боргові зобов'язання, а також здійснювати від свого імені інші фінансові операції і, безумовно, нести відповідальність за свої дії.

Зарубіжні моделі регулювання міжбюджетних відносин подано на рисунку 1, де згруповані за наступними класифікаційними ознаками:

1. За способом розмежування доходів між рівнями бюджетної системи:

1.1. Американська – більша частина видатків по кожному з бюджетних рівнів фінансується за рахунок власних джерел (США);

1.2. Канадська – класичний соціально орієнтований бюджетний федералізм. Місцеві органи влади мають власні податки і користуються правом додавати свої ставки до базової федеральної ставки (Канада, Швейцарія, Австрія);

1.3. Німецька – міжбюджетні відносини базуються на "загальних" податках, надходження по яких розподіляються між всіма рівнями бюджетної системи. Пряма фінансова допомога із вищестоящих бюджетів відносно не велика, однак існують федеральні і спільні програми регіонального розвитку (Німеччина, РФ);

1.4. Китайська – податки збираються регіональною владою, центр визначає частково по формулі, але найчастіше за згодою скільки кому лишити. Доводиться завдання по перерахуванню податкових платежів в центральний бюджет (Китай);

2. За співвідношенням переваг і недоліків централізації влади:

2.1. Розподільча модель бюджетно-податкових взаємовідносин – розподіл доходів використовується у якості інструменту регулювання «нерівних» умов життя (Німеччина);

2.2. Модель "конкуруючого" федералізму – кожен регіон і муніципальне утворення конкурують та можуть проводити власну бюджетну політику (США);

3. За типом організації:

3.1. Децентралізовані моделі – функціонування двох відносно незалежних рівнів державної влади федерального і субфедерального (США, Канада);

3.2. Кооперативні моделі – робиться ставка на спільне використання федерально – регіональних податків. Надлишкова централізація податкових функцій веде до обмеження фінансової самостійності регіональних та місцевих органів влади (Німеччина, Швейцарія, РФ);

4. За схожістю підходів до регулювання міжбюджетних відносин та співвідношенням ролі центральних та регіональних властей:

4.1. Модель з достатньо високою самостійністю – достатньо висока самостійність регіональних та місцевих властей, в основі якої лежить широке коло бюджетних повноважень (Австралія, США, Канада, Великобританія, Японія);

4.2. Модель із значною самостійністю – значна участь нецентральної влади у фінансуванні соціальних видатків (Данія, Норвегія, Швеція, Фінляндія);

4.3. Модель із недостатньо високою самостійністю – відчутна автономія та наявність співпраці бюджетів різного рівня (Австрія, Німеччина, Швейцарія);

4.4. Модель із фінансовою залежністю – значна фінансова залежність регіонів від центру (Бельгія, Франція, Італія, Греція, Нідерланди, Португалія, Іспанія);

5. За обсягом повноважень регіональної влади по встановленню власних податків:

5.1. Централізована – перелік регіональних податків і їх ставки визначаються центральною владою (Франція);

5.2. Децентралізована – наявність повноважень у регіональної влади самостійно встановлювати власні податки (США);

5.3. Змішана – Кількість регіональних податків обмежується визначеним, хоча і обмеженим переліком або ж визначаються максимальні ставки (Німеччина, РФ);

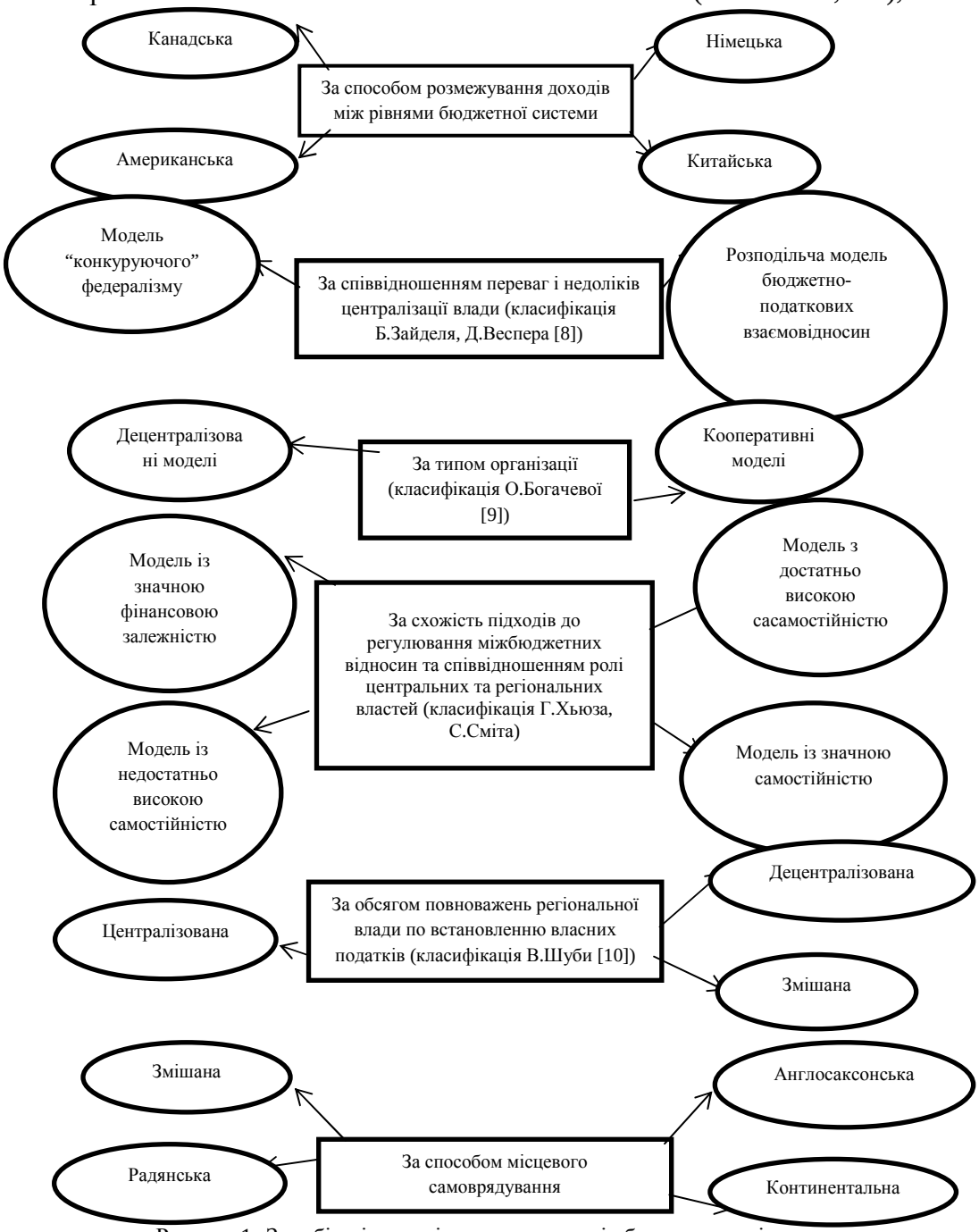


Рисунок1- Зарубіжні моделі регулювання міжбюджетних відносин

6. За способом місцевого самоврядування:

6.1 Англосаксонська – високий рівень автономії місцевого управління, відсутність органів державної влади місцевого рівня (Австралія, США, Канада, Великобританія);

6.2. Континентальна – поєднання місцевого самоуправління і місцевих адміністрацій, обмежена автономія місцевого самоврядування (Франція, Італія, Іспанія);

6.3. Змішана – поєднання елементів англосаксонської та континентальної моделі (Німеччина, Австрія, Японія,РФ);

6.4. Радянська – відсутність комунальної власності та місцевих бюджетів, жорстка централізація управління (Куба, КНР).

Зазначимо, що у Світі не існує єдиної оптимальної та всеціло ефективної моделі регулювання міжбюджетних відносин. Поясненням цьому є диференціація в соціально-економічному розвитку, інституційній структурі, традиціях різних країн тощо.

Висновки. Отже, результатом проведеного дослідження міжбюджетних відносин, як фінансового механізму держави, є наукове і законодавче обґрунтування, аналіз різноманітних позицій науковців-економістів щодо суті цього виду взаємовідносин. З представленого матеріалу, можна зробити висновок, що для покращення функціонування міжбюджетних відносин в Україні потрібно враховувати досвід зарубіжних країн та впроваджувати свої моделі функціонування економіки.

Умовами забезпечення ефективного процесу регулювання міжбюджетних відносин в Україні, з врахуванням зарубіжного досвіду, на наш погляд, могли б стати: створення потужної сучасної нормативно-правової бази, що в повній мірі забезпечила б ефективність регулювання міжбюджетних відносин; розроблення функціональних форм і методів бюджетного регулювання; зацікавленість органів місцевого самоврядування в наповнені місцевих бюджетів та виконання ними взятих на себе повноважень; збалансованість місцевих бюджетів; наявність достатніх фінансових ресурсів для розвитку регіонів; підвищення раціональності використання отриманих з центру коштів; формування ефективної інформаційно-аналітичної бази.

Список літератури

1. Азаров М.Я. та ін.. Бюджетна політика у контексті стратегій соціально-економічного розвитку України / М.Я.Азаров та ін. – К.: НДФІ – 2008. – т.5 – 395 с.
2. Салямон-Міхєєва К.Д. Міжбюджетні відносини, як фінансовий механізм держави / К.Д.Самолян-Міхєєва. – К.: Економіка.Фінанси.Право. – 2009. - №3. С.19-25.
3. Бабій Н.В. Стан і проблеми міжбюджетних відносин в Україні / Н.В.Бабій. – К.: НДФІ №4(45) – 2008. – С.23-34.
4. Федосов В.М. Бюджетний менеджмент. Навч.посіб / В.М.Федосов. – КНЕУ. – 2009. – 500с.
5. Христинко В.Б. Межбюджетные отношения и управление региональными финансами: опыт, проблемы, перспективы / В.Б.Христинко. – Москва: Дело. – 2008. – 608 с.
6. Павленко П. Децентралізація та ефективність місцевого самоврядування / П.Павленко – Київ: ПРООН/МПВСР.–2009.–269с.
7. Актуальні проблеми економіки. – 2008. - №11. – С.46-54.
8. Зайдель Б. Бюджетный федерализм: сравнительный анализ по странам; [Текст] / Б. Зейдель, Д.Веспер. – Регион: экономика и социология.–1999.–№ 2.–С. 16–47.
9. Богачова О. Российская модель бюджетного федерализма в свете мирового опыта. [Текст] / О.Богачова. – Мировая экономика и международные отношения. –1995. – № 9. – С. 104-125.
10. Шуба В.Б. Модели межбюджетных отношений конкретных стран: общее и особенное. [Текст] / В.Б Шуба. – Финансы.–2003.–№ 10.–С. 62-64.

Ю.Барский, Ю.Зинчук

Теория бюджетного стимулирования регионального развития

В публикации определенно сущность межбюджетных отношений, а также представлена классификация моделей межбюджетных отношений в контексте систематизации опыта федеральных и унитарных государств.

Y.Barsky, Y.Zinchuk

Theory of budgetary stimulation regonal to development

In a publication certainly essence of interbudgetary relations, and also classification of models of interbudgetary relations of systematization of experience of the federal and unitary states is presented.

Одержано 08.02.2011

УДК 330.59

Н.С. Папуша, здобувач
Тернопільський національний економічний університет

Фінансова безпека особи: генезис

В статті розглянуто суть поняття «безпека». Розкрито сутність категорії «фінансова безпека особи» та визначено основні фактори впливу на неї. Встановлено взаємозв'язок та взаємозалежність між соціальною безпекою та фінансовою безпекою особи.

безпека, фінансова безпека особи, соціальна безпека, прожитковий мінімум, рівень життя, бідність, доходи населення

Постановка проблеми. Інтеграція до світової спільноти зобов'язує Україну підвищити рівень добробуту громадян. Проте, наприклад, в третьому кварталі 2010р. 76% доходів населення України витрачало на придбання товарів і послуг, в той час коли 7,9% [1] працівників отримали заробітну плату нижче прожиткового мінімуму. Це сприяє демографічній кризі та негативно впливає на соціальну структуру суспільства, оскільки немає умов для розвитку середнього класу, збільшується кількість малозабезпечених громадян. Вище назване становить загрозу національній безпеці, тому питання фінансової безпеки особи на сучасному етапі є актуальним і своєчасним.

Ступінь розробленості проблеми. Питання фінансової безпеки охоплює коло інтересів таких науковців, як Барановський О., Бінько І., Жалило Я., Єрмошенко М., Мунтян В., Шуміло І. та ін. Проте дослідження даного поняття проводяться лише на рівні держави та підприємства. На рівні особи проблема фінансової безпеки є ще не опрацьованою.

Мета статті – розкрити сутність соціально-економічної категорії «фінансова безпека особи».

Постановка завдання. Відповідно до наміченої мети доцільно виділити наступні завдання:

- розглянути сутність поняття "безпека";
- дати тлумачення поняттю "фінансова безпека" та визначити основні показники і загрози даної соціально-економічної категорії.

Виклад основного матеріалу. Термін «безпека» почали вживати ще наприкінці XII ст. Він, згідно із словником Робера, означав «спокійний стан духу людини, яка вважала себе захищеною від будь-якої небезпеки». Проте в XVII-XVIII ст. цей термін

© Н.С. Папуша, 2011

Ю.Барский, Ю.Зинчук

Теория бюджетного стимулирования регионального развития

В публикации определенно сущность межбюджетных отношений, а также представлена классификация моделей межбюджетных отношений в контексте систематизации опыта федеральных и унитарных государств.

Y.Barsky, Y.Zinchuk

Theory of budgetary stimulation regonal to development

In a publication certainly essence of interbudgetary relations, and also classification of models of interbudgetary relations of systematization of experience of the federal and unitary states is presented.

Одержано 08.02.2011

УДК 330.59

Н.С. Папуша, здобувач
Тернопільський національний економічний університет

Фінансова безпека особи: генезис

В статті розглянуто суть поняття «безпека». Розкрито сутність категорії «фінансова безпека особи» та визначено основні фактори впливу на неї. Встановлено взаємозв'язок та взаємозалежність між соціальною безпекою та фінансовою безпекою особи.

безпека, фінансова безпека особи, соціальна безпека, прожитковий мінімум, рівень життя, бідність, доходи населення

Постановка проблеми. Інтеграція до світової спільноти зобов'язує Україну підвищити рівень добробуту громадян. Проте, наприклад, в третьому кварталі 2010р. 76% доходів населення України витрачало на придбання товарів і послуг, в той час коли 7,9% [1] працівників отримали заробітну плату нижче прожиткового мінімуму. Це сприяє демографічній кризі та негативно впливає на соціальну структуру суспільства, оскільки немає умов для розвитку середнього класу, збільшується кількість малозабезпечених громадян. Вище назване становить загрозу національній безпеці, тому питання фінансової безпеки особи на сучасному етапі є актуальним і своєчасним.

Ступінь розробленості проблеми. Питання фінансової безпеки охоплює коло інтересів таких науковців, як Барановський О., Бінько І., Жалило Я., Єрмошенко М., Мунтян В., Шуміло І. та ін. Проте дослідження даного поняття проводяться лише на рівні держави та підприємства. На рівні особи проблема фінансової безпеки є ще не опрацьованою.

Мета статті – розкрити сутність соціально-економічної категорії «фінансова безпека особи».

Постановка завдання. Відповідно до наміченої мети доцільно виділити наступні завдання:

- розглянути сутність поняття "безпека";
- дати тлумачення поняттю "фінансова безпека" та визначити основні показники і загрози даної соціально-економічної категорії.

Виклад основного матеріалу. Термін «безпека» почали вживати ще наприкінці XII ст. Він, згідно із словником Робера, означав «спокійний стан духу людини, яка вважала себе захищеною від будь-якої небезпеки». Проте в XVII-XVIII ст. цей термін

© Н.С. Папуша, 2011

отримав нове тлумачення, і його розглядали вже, як ситуацію, що виникає, коли немає реальної небезпеки [2, с. 11].

А. Качинський вважає, що безпека – стан захищеності життєво важливих інтересів особистості, суспільства і держави, а також довкілля в різних сферах життєдіяльності від внутрішніх та зовнішніх загроз [3, с. 26].

У тлумачному словнику сучасної української мови під редакцією В. Бусел безпека визначена, як стан, коли кому-, чому-небудь ніщо не загрожує [4, с. 43].

Отже, поняття «безпека» науковці трактують по-різному, проте більшість авторів виділяють два основних типи безпеки: гіпотетичну відсутність небезпеки (тобто можливості будь-яких потрясінь для суспільства) і реальну захищеність від загроз (спроможність надійно протистояти їм) [2, с. 15].

Барановський О. трактує фінансову безпеку, як «рівень забезпеченості громадянина, домашнього господарства, верств населення, підприємства, організації, установи … фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їх потреб і виконання зобов'язань» [5, с. 34]. Однак таке визначення можна використовувати лише для різного роду організацій (або держави загалом), тому що в ньому не називаються конкретні зобов'язання і не згадується про загрози окремої особи.

Із урахуванням наведених визначень безпеки можна стверджувати, що фінансова безпека особи – це інтегральний показник забезпеченості фінансовими ресурсами, який дає змогу особі і членам її сім'ї задовольнити життєво важливі потреби, забезпечити їй гідний рівень життя й почуватися захищеною від таких загроз, як бідність та безробіття.

Мова не лише про задоволення фізіологічних потреб на мінімальному рівні; йдеться про те, що сума доходів повинна забезпечувати належний рівень життя й обов'язково дати їй змогу заощаджувати, оскільки на думку класиків економічної теорії, саме заощадження є джерелом багатства і тим самим почуватися захищеним як від бідності, так і від безробіття (хоча б на певний період).

Особливу увагу слід звернути на те, що фінансова безпека – це поняття, котре не можна ототожнювати з такими соціально-економічними категоріями, як соціальна безпека та рівень життя.

Поняття соціальної безпеки в Україні не регламентоване жодним нормативним актом, проте серед науковців воно все-таки набуло значної популярності.

О. Білорус, як прихильник концепції сталого розвитку, стверджує, що «соціальна безпека – це надійна захищеність життєво важливих інтересів соціальних суб'єктів на макро- та мікрорівнях, збереження і розвиток людського потенціалу, підтримка ефективного стимулювання діяльності людей, систем їхньої соціалізації та життєзабезпечення, невмирущих цінностей, моральності» [12, с. 541].

А на думку О.Новикової, соціальна безпека – це стан захищеності соціальних інтересів особи і суспільства від впливаючих на них загроз національній безпеці [13, с.27]. До соціальних інтересів можна віднести не лише рівень матеріального благополуччя (тобто соціальні стандарти), а й права, гарантовані Конституцією України.

Отже, соціальна безпека охоплює не лише рівень забезпеченості фінансовими ресурсами і майном, а й забезпечення дотримання прав і свобод, наданих державою і гарантованих на законодавчому рівні.

Рівень життя можна трактувати як ступінь задоволення матеріальних, духовних та соціальних потреб людини. Це значить, що дана соціально-економічна категорія є ширшою за три згадані. Більше того, можна з упевненістю стверджувати, що соціальна безпека, економічна безпека та фінансова безпека особи є невід'ємними складовими рівня життя населення.

Важливою умовою створення фінансової безпеки особи з боку держави є соціальні гарантії. Згідно зі Законом України "Про державні соціальні стандарти та

державні соціальні гарантії" від 2000 р. державні соціальні гарантії – це встановлені законом мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших соціальних виплат, встановлені законами й іншими нормативно-правовими актами, що забезпечують рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму [6].

Із урахуванням цього, до основних показників, що визначають рівень фінансової безпеки особи, можна віднести:

1. Рівень прожиткового мінімуму (розмір прожиткового мінімуму встановлюють на основі споживчого кошика, оскільки за його допомогою визначають набір продуктів та послуг першої необхідності).

2. Розмір оплати праці (для особи, котра працює основним джерелом доходів є заробітна плата і саме її розмір визначає купівельну спроможність працівника). Середня заробітна плата в Україні в 2009 році становила 1863 грн., а в Тернопільській обл. - 1381грн.(рис.1). Для прикладу аналогічний показник в Молдові за 2009 рік становив $250, в Російській федерації – $670, Польщі – $1200, Німеччині – $4500, а в Данії - $5200 [7]. Відповідно до наведеного рейтингу середня заробітна плата в Україні є найнижчою серед європейських країн.

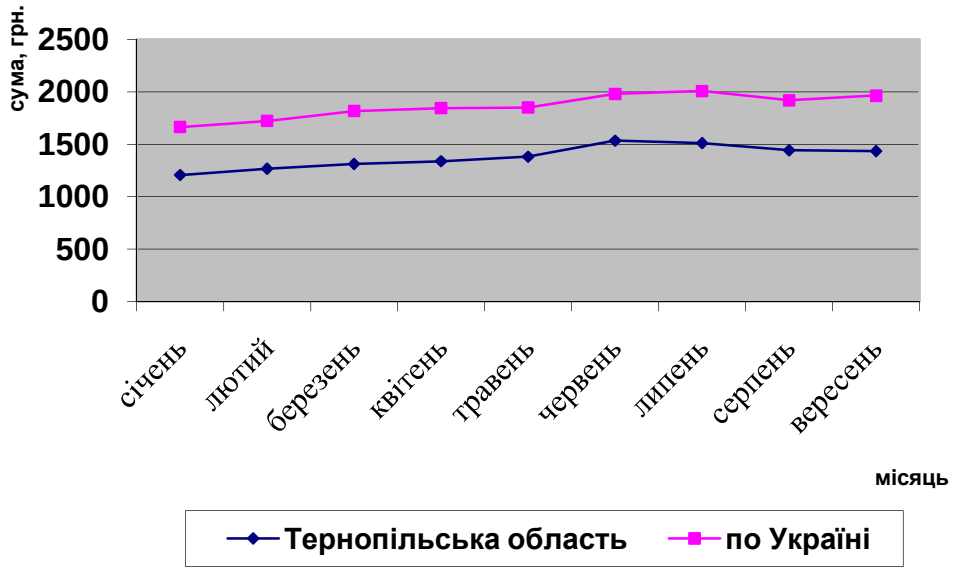


Рисунок 1 – Середньомісячна заробітна плата в 2009 році *

3. Величина сукупних доходів на душу населення та їхня структура. В Україні структура доходів населення майже однакова і до її складу входять заробітна плата, прибуток та змішаний дохід, доходи від власності, соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти. За даними сайту Держкомстату в II кварталі 2009 р. частка заробітної плати в структурі доходів становила 42,5%, а соціальної допомоги – 41,7% [8].

4. Розшарування населення за рівнем доходів та витрат. Одним із показників, що визначають диференціацію населення за рівнем життя, є квінтильний коефіцієнт диференціації витрат населення. Його значення в Україні в 2000р. становило 2,8 рази в грошових і 2,3 рази в сукупних доходах, а в 2007 р. відповідно- 2,2 і 2,0.

5. Розмір ВВП на душу населення. В Україні цей показник становить 7 тис. дол., що в розрахунку на один день становить – 20 дол.США. До прикладу, ВВП на душу населення в європейських країнах - 30-50 тис.дол. США [9].

До чинників, що становлять загрозу фінансовій безпеці особи можна віднести:

- податкове навантаження на доходи фізичних осіб і заробітну плату працівника. Податки з фізичних осіб належать до прямих податків, їх встановлюють безпосередньо щодо платників. Їхній розмір залежить від масштабів об'єкта оподаткування. Вважають, що прямі податки сприяють такому перерозподілу

податкового тягаря, за якого більше платять ті члени суспільства, які мають вищі доходи. Така ситуація буває, якщо до членів суспільства, які мають більші доходи, застосовують вищі ставки. Чинна система оподаткування фізичних осіб зумовлює наповнення бюджету за рахунок не найзаможніших членів суспільства, а маси бідних платників податків, які отримують заробітну плату на роботі за наймом [10, с. 19]);

- недосконалий механізм формування прожиткового мінімуму. В Україні прожитковий мінімум є «соціальним орієнтиром, а не соціальною гарантією»[11, с. 158]. Набір продуктів і послуг, що належить до споживчого кошика, задовольняє лише фізіологічні потреби на мінімальному рівні, а соціальну складову до уваги не беруть. До того ж, вартість, цього набору вираховують за найнижчими цінами, не враховуючи різниці цін в різних регіонах;

- безробіття. Втрата робочого місця стає причиною зменшення сукупного доходу сім'ї, що супроводжується різким зниженням рівня життя, а в гіршому випадку породжує бідність;

- бідність - це соціально-економічне явище, за якого особи, або не отримують доходів, або отримують їх у розмірі, нижчому за прожитковий мінімум, так звану "межу бідності", внаслідок чого не можуть задовольнити свої фізіологічні потреби. Цей соціальний феномен має негативні наслідки не лише для людини, а й для суспільства в цілому, адже він призводить до збільшення кількості безпритульних, погіршення здоров'я у майбутніх поколінь, зниження генофонду нації);

- систему пільг та допомог. Система пільг в нашій державі дуже розгалужена й економічно необґрунтована. Надання певних трансфертів супроводжується непрозорим та до кінця не врегульованим механізмом. Наслідком цього є надання пільг і допомог по-перше, людям, які в них зовсім не мають потреби; по-друге, з'являється і закріплюється категорія осіб, які намагаються жити лише на кошти, що виділяє держава, не бажаючи влаштовуватися на постійне місце роботи. Слід згадати і про допомогу при народженні дитини, коли малозабезпечені верстви населення народжують дітей лише заради певних фінансових виплат. По-третє, процес надання соціальних допомог стає одним із основних джерел хабар**н**ицтва).

Рисунок 2 – Показники та загрози фінансової безпеки особи

Отже, з наведеного можна зробити висновок, що фінансова безпека особи - соціально-економічна категорія, яка показує рівень матеріального забезпечення для задоволення первинних потреб, а також важлива складова соціальної безпеки та один із найважливіших показників рівня життя населення. Суб'єктом фінансової безпеки особи є, насамперед, держава, адже саме вона визначає мінімальний рівень захисту населення шляхом надання соціальних гарантій та стандартів.

Із метою підвищення рівня фінансової безпеки на державному рівні слід збільшити розмір соціальних гарантій, а також одночасно посилити контроль за їх наданням. Наступним кроком має стати залучення провідних вітчизняних і закордонних фахівців для розроблення методики визначення рівня фінансової безпеки особи..

Список літератури

1. http://news.finance.ua/ua/orgtrg/~/1/8/666/222528
2. Бизнес и безопасность. Толковый терминологический словарь. – М.:Бек, 1995. – 336с.
3. Баланда А. Безпека як соціальний феномен: дискурс людського розвитку /А. Баланда // Україна: аспекти праці. - 2007.- №1.- С.25-27.
4. Бусел В.Т. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К.: Ірпінь: ВТФ "Перун", 2003. – 1440с.
5. Барановський О.І. Фінансова безпека: моногр. / О. І. Барановський. – К.: Фенікс,. 1999. – 338 с.
6. ЗУ "Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії" (із змінами та доповненнями) - http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2017-14&test=4/UMfPEGznhhIfa.Zi.o7a1yHdln6sFggkRbI1c
7. www.ukrstat.com.ua
8. http://ufs.com.ua/stories/docs/stat09209.pdf
9. http://www.24tv.com.ua/economics/2009-11-19/33421.htm
10. Бодюк А. Новації в оподаткуванні доходів фізичних осіб / А. Бодюк , В. Дубель , С. Дусяк // Україна: аспекти праці. – 2008. - №3. - С.19-21.
11. Длугопольський О.В. Теорія економіки державного сектора: Навчал. посібн./ О. В. Длугопольський. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 489с.
12. Білорус О.Г. Глобалізація і безпека розвитку: Монографія / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін. – К.:КНЕУ, 2001. – 733с.
13. Новікова О.Ф. Соціальна безпека: організаційно-економічні проблеми і шляхи вирішення / О. Ф. Новікова. – Донецьк: ІЕП НАН України, 1997. – 460с. – (першотвір).

Н. Папуша

Финансовая безопасность личности: генезис

В статье рассмотрена суть понятия "безопасность". Раскрыта сущность категории "финансовая безопасность лица" и определены основные факторы влияния на нее. Установлена взаимосвязь и взаимозависимость между социальной безопасностью и финансовой безопасностью лица.

N. Papusha

Financial security of person: genesis

The article looks into the concept of "security". The essence of the category "financial security of person" and the main factors affecting it. The interrelation and interdependence between social security and financial security of person.

Одержано 12.03.11

УДК 330.658

П.М. Карась, доц., канд. екон. наук, Л.О. Гришина, доц., канд. екон. наук, В.Ф. Кондратьєва, магістрант
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

Вдосконалення аналізу фінансової діяльності підприємств машинобудування

В статті досліджено теоретичні, практичні аспекти фінансової діяльності підприємств машинобудування. Сучасний стан вітчизняних машинобудівних підприємств, можливості розвитку їх інноваційно – інвестиційної діяльності знаходяться в безпосередній залежності від показників фінансової діяльності. Саме удосконалення її аналізу, оптимальна система основних абсолютних та відносних фінансово-економічних показників сприятиме як формуванню обгрунтованих висновків про ефективність діяльності підприємства, так і побудові дієвої системи управління його економічним розвитком.

фінансова діяльність, машинобудування, фінансово-економічні показники, ефективність діяльності, система управління, економічний розвиток

Відповідно до вимог ринкової економіки трансформація народногосподарського комплексу України викликала серйозні зміни усієї фінансової системи і, головне, її основної ланки – фінансів промислового підприємства. Наслідки реформи спричинили неоднозначний вплив на стан машинобудівних підприємств, зокрема, одним з них вдалося адаптуватися до ринкового середовища, для інших нові методи господарювання виявилися настільки складними, що призвели їх до збитковості, навіть банкрутства. Якщо в 2000 р. на частку машинобудівного комплексу припадало майже 20% від загального обсягу промислової продукції, то за десять років цей показник скоротився, а саме в 2009р. - 10,6%.

Спостерігається негативна динаміка і в обсягу реалізованої машинобудівної продукції, а саме її питома вага у загальному обсязі промислової продукції, зокрема, у Миколаївській області становила в 2004р. – 13,4%, 2005р. – 12,7%, 2006р. – 12,5%, 2007р. – 13,7%, 2008р. – 13,3%, 2009р. – 10,6%, за січень 2011р. – 9,1%.

Статистика також свідчить, що в 2010р. більше третини (36%) машинобудівних підприємств виявилися нездатними нормально функціонувати і знайти своє місце на ринку, збиток від їх функціонування становив 3065,6 млн.грн. Отже, за умов ринкової економіки, самостійності підприємств, їхньої відповідальності за фінансові результати діяльності виникає об’єктивна необхідність аналізу результатів фінансової діяльності та визначення перспективних фінансових можливостей.

Дослідження аналізу фінансових результатів проводили представники вітчизняної та зарубіжної економічної думки: М.С. Вороніна [3], В.Г. В’юн [8], В.І. Довгалюк [5], І.В. Зятковський [6], В.О. Паламарчук [8], А.М. Поддерьогін [14], Г.І. Філіна [13], С.В. Мочерний, Ф.Ф. Бутинець, В.Т. Швець, Р.С. Дяків, О.М. Лисюк, Т.П. Михайлова, М.С. Пушкар , Я.С Соколов, В.І Ткач, Г. Андерсон, А. Бабо, Ів. Бернард, Б. Нидлз, М.Р. Мєтьюс, Ж. Ришар, Д.Г. Шорт та інші вчені. Вивчення та аналіз доробок різних авторів показав, що на Україні ще не розроблено єдиної методики проведення аналізу фінансових результатів. Незгода в тлумаченні окремих показників та визначенні граничних величин у різних авторів не дає можливості однозначно застосувати методику дослідження аналізу фінансових результатів, тому деякі аспекти означеної проблеми потребують подальшого дослідження.

© П.М. Карась, Л.О. Гришина, В.Ф. Кондратьєва, 2011

Метою статті є дослідження фінансової діяльності машинобудівних підприємств та розробка пропозицій щодо удосконалення аналізу її результатів.

Згідно з Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (П(С)БО), фінансовою вважається така діяльність, яка призводить до змін розміру та складу власного та позичкового капіталу підприємства (який не є результатом операційної діяльності) [1].

Серед вітчизняних і зарубіжних науковців не існує єдиної позиції щодо визначення фінансової діяльності. Вчені – економісти, які досліджували фінансову діяльність підприємства, визначають її як :

- діяльність, спрямовану на формування капіталу підприємства [8];
- діяльність з управління фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання [6;8];
- діяльність зі створення необхідних умов для розвитку бізнесу[11];
- діяльність з організаціїї руху грошових коштів [3];
- систему використання різних форм і методів фінансового забезпечення функціонування підприємств [2;5;14];
- цілеспрямована система заходів для досягнення поточних і стратегічних завдань розвитку [10];
- діяльність, яка здійснюється шляхом планування, аналізу і контролю за фінансовими ресурсами [12].

Б. Коллас визначає фінансову діяльність як комплекс рішень і дій, які всередині певної організації і згідно із заданими цілями сприяють регулюванню її фінансових потоків [7].

Таким чином, фінансова діяльність є організаційною підсистемою загальної системи управління підприємством, на яку покладено функцію управління фінансовими ресурсами, що реалізується через прийняття фінансових рішень сукупністю окремих людей і служб на підприємстві. Отже, більшість науковців, визначивши суть фінансової діяльності підприємств у широкому розумінні, включають до цього поняття всі види діяльності підприємства, пов'язані з фінансовим забезпеченням функціонування суб'єкта господарювання та досягнення ним поставлених цілей, зокрема отримання прибутку чи зростання вартості капіталу.

З огляду на вищевикладене, варто зауважити, що фінансова діяльність підприємств – це система формування завдань функціонування підприємства, вибір форм і методів фінансового забезпечення, організація і реалізація фінансової роботи у сфері управління фінансовими ресурсами з метою забезпечення економічного розвитку суб'єкта господарювання. Отже, фінансова діяльність підприємств – це функція управління підприємством, повязана з формуванням раціональної структури капіталу та з урахуванням особливості фінансування конкретного підприємства, яке сприятиме фінансовому забезпеченню поточної діяльності та, на основі ведення бізнесу, створить передумови для подальшого розвитку господарюючого суб'єкта.

Як свідчить вищезазначене, змістове наповнення фінансової діяльності значною мірою залежить від цілей функціонування підприємств, головною з яких є прибутковість ведення бізнесу, а також від об'єктивних і суб'єктивних чинників : організаційно- правової форми діяльності підприємства, роміру підприємства, вартості капіталу, який залучається з різних джерел, свободи вибору джерел фінансування, кон'юнктури ринку капіталу, рівня оподаткування прибутку, міри ризику, яка визначається засновниками при фінансуванні підприємства, рівня концентрації фінансового контролю.

Галузеві особливості господарської діяльності підприємства визначають структуру активів підприємства, їхню ліквідність. Підприємства з високим рівнем фондомісткості виробництва продукції через високу частку необоротних активів мають зазвичай низький кредитний рейтинг і вимушені орієнтуватися при формуванні

капіталу на власні джерела його залучення. Крім того, характер галузевих особливостей визначає різну тривалість операційного циклу (періоду обороту оборотного капіталу підприємства в днях). Чим менший період операційного циклу, тим більше (за інших рівних умов) може бути використаний позиковий капітал, який залучається з різних джерел.

Машинобудівний комплекс вирізняється серед інших галузей високою наукоємністю та ресурсоємністю , що підвищує його значення не лише у побутовому споживанні іншими галузями промисловості, а й сприяє швидшому їх розвитку. Миколаївська область - це високорозвинутий індустріальний регіон держави, який визначається потужною багатогалузевою промисловістю. У структурі промисловості Миколаєва основне місце займає машинобудування і металообробка, серед яких виділяються такі галузі, як суднобудування й енергетичне машинобудування. Промислові підприємства міста забезпечують до 50% обсягів продукції суднобудування України, понад 90% державного виробництва газових турбін, 80% глинозему – сировини для виробництва алюмінію. Головна галузь – суднобудування – представлена в Миколаєві трьома найбільшими суднобудівними заводами (ДАХК "Чорноморський суднобудівний завод", ДП "Суднобудівний завод імені 61 комунара" і ВАТ “Дамен Шип'ярдс Океан"), основною продукцією яких є танкери, сухогрузи, рефрижератори, траулери, навалювальні судна, плавучі готелі і військові кораблі різноманітних типів.

Аналіз статистичних даних свідчить про неоднозначну динаміку обсягів промислової продукції Миколаївщини за галузевою ознакою. Так, за 2008 р. обсяги промислового виробництва зросли порівняно з 2007 р. на 0,4%. Збільшення обсягів виробництва спостерігалося у таких галузях, як: виробництво та розподілення електроенергії, газу та води - на 8,5%, металургія та обробка металу - на 1,4%, машинобудування – на 2,5%, легка промисловість - на 5,7%, хімічна і нафтохімічна - на 2,4 %, целюлозно-паперова та поліграфічна - на 4,8 %. У переробній промисловості обсяги виробництва промислової продукції зменшено, порівняно з 2007 роком, на 1,2% [7] (Тут і далі використовуються дані Державного уапрвління статистики у Миколаївській області).

В 2009 р. в цілому за основними видами промислової діяльності відбулося суттєве скорочення виробництва: у добувній промисловості - на 44,9%, у переробної промисловості - на 14,3%, у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води - на 13,7%. Серед галузей переробної промисловості найбільше потерпають такі : легка - скорочення виробництва з початку 2009 року на 33%, виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції - на 42,6%, машинобудування – на 12,0%, виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів - на 10,8%, металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів – на 8,1%.

Зберігається така спадна динаміка і на початку 2010 р. - відставання від рівня машинобудівної продукції січня минулого року становило 1,5% внаслідок зниження виробничої активності підприємств з будування та ремонту суден.

Слід відзначити негативну тенденцію зменшення обсягів реалізованої продукції протягом останнього десятиріччя. Якщо в 1999р .частка підприємств машинобудування в обсягах реалізації промислової продукції області становила більше третини, в 2005 р. – 29,7 %, то в 2006 р. цей показник знизився до 20,8 %, в 2007 р. - 17,7 % , в 2008 р.- 16,6% .

Існуючі проблеми в машинобудуванні Миколаївського регіоні викликані багатьма факторами, одним з найважливіших яких є низький рівень ефективності фінансової діяльності. В таблиці 1 наведенні основні фінансово – економічні показники діяльності машинобудівних підприємства Миколаївщини, динаміка яких є свідченням цього.

Таблиця 1- Динаміка основних фінансово – економічні показники діяльності машинобудівних підприємств Миколаївської області

Показники	2007р.	2008р.	2009р.
1.Обсяг реалізованої промислової продукції, млн. грн.	2106,9	2492,6	4014,4
- у % до загального обсягу	17,7	16,6	23,8
2. Індекси промислової продукції, у % до попереднього року	103,2	102,5	88,1
3. Інвестиції в основний капітал у машинобудування, млн. грн.	137,0	127,8	100,1
- у % до загального обсягу інвестицій в промисловість	9,1	8,1	6,1
- у % до попереднього року	114,5	81,0	70,6
4. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, млн.грн.	64,7	12,6	267,5
5. Рентабельність операційної діяльності підприємств, %	5,2	0,0	7,7
6. Збиткові промислові підприємства :			
- у % до загальної кількості підприємств	33,7	40,3	41,8
- сума збитків, млн.грн.	168,5	423,9	706,4

Недостатній обсяг фінансових ресурсів обумовив негативні тенденції в сфері відновлення основних виробничих фондів машинобудівних підприємств регіону. Спостерігається негативна динаміка скорочення інвестицій в основний капітал; зокрема, в 2009р. порівняно з 2007р. вони зменшились майже на половину, і тільки 6% інвестицій від загальнообласного обсягу було направлено в цю важливу галузь народногосподарського комплексу регіону, питома вага продукції якої становить більше 20%.

Викликає занепокоєння і те, що протягом передостанніх трьох років сума збитків промислових підприємств, у т.ч. і машинобудівних, підвищилася майже у 4 рази і досягла у 2009 р. 706,4 млн.грн.

Аназіз статистичної інформації дає змогу зробити висновок, що останніми роками, незважаючи на деяке поліпшення економічної ситуації в країні в цілому, спостерігається істотне коливання значень відносних фінансово-економічних показників діяльності машинобудівних підприємств Миколаївщини та їх негативна динаміка.

На сьогодня підприємства машинобудування відчувають нестачу фінансових ресурсів, що є причиною повільного вирішення проблеми відновлення виробничого потенціалу галузі на основі використання інноваційних технологій і реалізації вітчизняних наукових розробок, подальшої зміни структури товарного виробництва та забезпечення конкурентоспроможності кінцевої продукції [9].

Отже, згадані вище підходи до розуміння суті фінансової діяльності, вказані чинники і результати її здійснення служать основою формування як обліку, оцінки і аналізу ii результатів, так і системи управління фінансовою діяльністю підприємства в цілому. Підприємства машинобудування, здійснюючи фінансову діяльність, повинні враховувати на тільки власні стратегічні та поточні цілі, але й техніко- економічні чинники та тенденції, характерні для даної галузі.

Загальний аналіз фінансових результатів діяльності підприємств згідно з діючою в Україні системою визнання результатів за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку передбачає вивчення і аналіз результатів основної, звичайної і операційної діяльності, а також надзвичайних подій[5]. Фінансові результати підприємства формуються під впливом трьох груп факторів:

І група – фактори мікроекономічного характеру;

ІІ група – фактори макроекономічного характеру;
ІІІ група – специфічні фінансові фактори.

До першої групи відносяться: споживчий попит на продукцію (товари, послуги), які реалізовує підприємство та товарна пропозиція; рівень цін на товари; конкурентне середовище підприємства; ринкова частка підприємства та його конкурентоспроможність.

До другої групи відносяться: податкова політика; оплата праці; регулювання доходів та цін; кредитно-грошова політика; кон'юнктура ринків ресурсів та капіталів.

До третьої групи відносяться: фактори часу, інфляція, ризики.

Методика аналізу фінансових результатів формується під впливом вищезазначених факторів. Методи розрахунку показників балансової ліквідності, платоспроможності, та фінансової стабільності в методиках слід викласти більш спрощено. Це дасть змогу в подальшому розробити спеціалізовану програму для використання комп'ютерної техніки в аналізі фінансового стану. Розробка програмного забезпечення аналізу дасть змогу керівництву підприємства проводити щомісячно вказаний аналіз та використовувати його результати для розробки обгрунтованих фінансових перспектив.

З метою отримання обрунтованої і достовірної інформації, доцільно обєднати всі показники аналізу фінансових результатів машинобудівних підприємств у групи.

1) Показники майнового стану:
- ✓ частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах;
- ✓ частка основних засобів в активах;
- ✓ коефіцієнт зносу основних засобів;
- ✓ коефіцієнт мобільності активів.

2) Показники ділової активності:
- ✓ оборотність активів;
- ✓ фондовіддача;
- ✓ коефіцієнт оборотності обігових коштів;
- ✓ період одного обороту обігових коштів;
- ✓ коефіцієнт оборотності готової продукції;
- ✓ період погашення кредиторської заборгованості;
- ✓ коефіцієнт оборотності власного капіталу.

3) Показники фінансової стійкості:
- ✓ власні обігові кошти;
- ✓ коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами;
- ✓ маневреність власних обігових коштів;
- ✓ коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів.

4) Рентабельність продукції.

5) Коефіцієнт загальної ліквідності.

При здійсненні аналізу фінансової діяльності підприємств машинобудівної галузі необхідно на основі аналізу особливостей функціонування всієї галузі враховувати особливості їхньої фінансової діяльності, зокрема:

- інноваційних характер діяльності підприємств сприяє фінансуванню науково – дослідної роботи та введення її результатів в експлуатацію, отже в структурі фінансових ресурсів підприємств машинобудування значну питому вагу повинні займати фонди розвитку;
- спеціалізація в машинобудуванні нерозривно повязана з широким розвитком кооперування як з підприємствами галузі, так і з підприємствами інших галузей, які є постачальниками предметів праці для машинобудування, тому наслідком цього є злиття капіталів підприємств;

- орієнтація машинобудівних підприємств на сировину, споживачів, трудові ресури може суттєво впливати на формування цінової, кредитної та дивідендної політики.

Проведене дослідження теоретико – методичних і практичних аспектів аналізу результатів фінансової діяльності дозволяє констатувати, що необхідно вжити невідкладних заходів щодо удосконалення аналізу використання фінансових ресурсів, як важливої забезпечуючої складової ресурсного потенціалу машинобудівних підприємств. Добре налагоджена робота щодо збирання та оброблення інформації, вибору основних абсолютних та відносних фінансово-економічних показників, вибору та застосування методів фінансового аналізу для оцінювання фінансово-економічних показників сприятиме як формуванню обгрунтованих висновків про ефективність діяльності підприємства, так і побудові дієвої системи управління його економічним розвитком. Використання як традиційних показників рівня прибутковості підприємства, так і визначальних показників зовнішньої і внутрішньої діяльності машинобудівних підприємств (фінансові можливості розширення зв'язків з клієнтами, обсяг ринку та частка у цільовому сегменті, фінасові можливості функціонування процесу виробництва і реалізації продукції, впровадження інноваційних процесів, тощо) виступатиме забезпечуючою складовою формування системи управління фінансовими ресурсами, як невідємної частини загальної стратегії підприємства.

Список літератури

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999р. № 87 // Все про бухгалтерський облік. - 2003. - № 14 (802). - С.2-4.
2. Азаренкова Г.М., Журавель Т.М., Михайленко Р.М. Фінанси підприємств: Навч. посібник для самостійного вивчення дисципліни.- 2-ге вид., випр. і доп.-К.:Знання-Прес,2006.-287с.
3. Вороніна М.С., Матрюшева Л.С., Горовий Д.А. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник.- Харків:Вид. ХДЕУ, 2002.-156с.
4. Державний комітет статистики України// www.ukrstat.gov.ua/
5. Довгалюк В.І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник.- Хмельницький: Евріка, 2003.-156с.
6. Зятковський І.В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник.- Тернопіль:Економічна думка,2003.-356с.
7. Коллас Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции, методы: Учеб. Пособие для студентов вузов, обуч. по эконом. спец./ Т.О. Терентьева (пер. с фр.);Я.В. Соколов (ред.пер.).-М.:Финансы, ЮНИТИ, 1997.-576с.
8. Комерційні банки та виробничо- фінансова діяльність підприємств/ За ред. В.Г. В'юна, В.О. Паламарчука.- Миколаїв: Вид-во МФНаУКМА,2001.-392с.
9. Машинобудування в Україні:тенденції, проблеми, перспективи/ Під заг. Ред. Чл.- кор. НАН України Б.М. Данилишина.- Ніжин: Аспект- Поліграф,2007.-308с.
10. Партин Г.О., Завгородній А.Г. Фінанси підприємств: Навч. посібник.- 2-ге вид., випр. і доп.- К.:Знання,2006.-379с.
11. Управління ресурсами підприємства: Навч. Посібник / Під ред. Ю.М. Воробйова і д.е.н. Б.І. Холода.- К.:Центр навчальної літератури,2004.-288с.
12. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: Навч. посібник.- 2-ге вид., випр. і доп.-К.: МАУП,2004.-328с.
13. 13.Філіна Г.І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. Посібник.- К.: Центр навчальної літератури,2007,-320с.
14. Фінанси підприємств: Підручник/А.М.Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д.Буряк та ін.; Кер. Кол. Авт. І наук. Ред. Проф. Поддєрьогін А.М.- 5-те вид., перероб. Та допов.- К.:КНЕУ,2004-546с.
15. Фінансова діяльність підприємства: Підручник/ Бандура О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я.- К.: Либідь,1998.-312с.

П. Карась, Л. Гришина., В. Кондратьева

Совершенствования анализа финансовой деятельности машиностроительных предприятий

В статье исследованы теоретические, практические аспекты финансовой деятельности предприятий машиностроения. Современное состояние отечественных машиностроительных предприятий, возможности развития их инновационно - инвестиционной деятельности находятся в непосредственной зависимости от показателей финансовой деятельности.Именно совершенствование ее анализа, оптимальная система основных абсолютных и относительных финансово-экономических показателей будет способствовать как формированию обоснованных выводов об эффективности деятельности предприятия, так и построении действенной системы управления его экономическим развитием.

P. Karas, L. Grishina, V. Kondratieva

Improving the financial analysis of engineering enterprises

The paper explores theoretical and practical aspects of financial activity engineering. Current status of domestic machine-building enterprises, the possibility of its innovation - investment activity in the immediate dependence on financial performance.It is improving its analysis, the optimal system of basic absolute and relative financial and economic indicators will promote the formation of valid conclusions about the effectiveness of the enterprise and build efficient management of its economic development.

Одержано 18.04.11

УДК: 336.741.231

Н.В. Гаврилова, канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Методи стабілізації грошової маси в обігу

У статті розглядаються склад та структура грошової маси в обігу, грошові агрегати та їх структуризація за ступенем ліквідності, грошова база та її місце в грошовому обігу. Проаналізовано склад та структуру грошової маси в Україні. Розглядаються методи стабілізації грошової маси в обігу.
грошова маса, грошові агрегати, грошова база, монетарна політика НБУ, грошове таргетування

Важливу роль у досягненні сталого економічного розвитку держави відводиться грошово-кредитній політиці, основною метою якої є забезпечення стабільності національної грошової одиниці. Ефективність грошово-кредитної політики визначається, передусім, збалансованістю попиту і пропозиції на гроші, виваженим контролем динаміки та структури агрегатів грошової маси.

Обсяг та склад грошової маси, яка є одним з основних об'єктів монетарного регулювання, характеризує сучасний перебіг соціально-економічних процесів у країні та впливає на мікро- і макроекономічні процеси в державі: різке її зростання може призвести до збільшення інфляції, скорочення обсягів виробництва, погіршення стану платіжного балансу, зниження рівня зайнятості та доходів населення.

Однією з передумов фінансової стабільності в країні є збалансованість попиту та пропозиції на гроші, тобто відповідність обсягу грошової маси потребам економіки. Дослідження динаміки та структури грошової маси дає можливість проаналізувати попит та пропозицію на гроші, оцінити їх збалансованість і викрити можливі диспропорції; обґрунтувати управлінські рішення щодо збалансованості попиту і пропозиції грошей з огляду на поведінку суб'єктів господарювання та населення.

Регулювання динаміки та структури грошової маси повинно відбуватися на основі принципу мінімізації впливу негативних чинників зовнішнього та внутрішнього

© Н.В. Гаврилова, 2011

В статье исследованы теоретические, практические аспекты финансовой деятельности предприятий машиностроения. Современное состояние отечественных машиностроительных предприятий, возможности развития их инновационно - инвестиционной деятельности находятся в непосредственной зависимости от показателей финансовой деятельности.Именно совершенствование ее анализа, оптимальная система основных абсолютных и относительных финансово-экономических показателей будет способствовать как формированию обоснованных выводов об эффективности деятельности предприятия, так и построении действенной системы управления его экономическим развитием.

P. Karas, L. Grishina, V. Kondratieva

Improving the financial analysis of engineering enterprises

The paper explores theoretical and practical aspects of financial activity engineering. Current status of domestic machine-building enterprises, the possibility of its innovation - investment activity in the immediate dependence on financial performance.It is improving its analysis, the optimal system of basic absolute and relative financial and economic indicators will promote the formation of valid conclusions about the effectiveness of the enterprise and build efficient management of its economic development.

Одержано 18.04.11

УДК: 336.741.231

Н.В. Гаврилова, канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Методи стабілізації грошової маси в обігу

У статті розглядаються склад та структура грошової маси в обігу, грошові агрегати та їх структуризація за ступенем ліквідності, грошова база та її місце в грошовому обігу. Проаналізовано склад та структуру грошової маси в Україні. Розглядаються методи стабілізації грошової маси в обігу.
грошова маса, грошові агрегати, грошова база, монетарна політика НБУ, грошове таргетування

Важливу роль у досягненні сталого економічного розвитку держави відводиться грошово-кредитній політиці, основною метою якої є забезпечення стабільності національної грошової одиниці. Ефективність грошово-кредитної політики визначається, передусім, збалансованістю попиту і пропозиції на гроші, виваженим контролем динаміки та структури агрегатів грошової маси.

Обсяг та склад грошової маси, яка є одним з основних об'єктів монетарного регулювання, характеризує сучасний перебіг соціально-економічних процесів у країні та впливає на мікро- і макроекономічні процеси в державі: різке її зростання може призвести до збільшення інфляції, скорочення обсягів виробництва, погіршення стану платіжного балансу, зниження рівня зайнятості та доходів населення.

Однією з передумов фінансової стабільності в країні є збалансованість попиту та пропозиції на гроші, тобто відповідність обсягу грошової маси потребам економіки. Дослідження динаміки та структури грошової маси дає можливість проаналізувати попит та пропозицію на гроші, оцінити їх збалансованість і викрити можливі диспропорції; обґрунтувати управлінські рішення щодо збалансованості попиту і пропозиції грошей з огляду на поведінку суб'єктів господарювання та населення.

Регулювання динаміки та структури грошової маси повинно відбуватися на основі принципу мінімізації впливу негативних чинників зовнішнього та внутрішнього

© Н.В. Гаврилова, 2011

середовища, що вимагає від науки теоретичної та практичної підтримки прийняття відповідних управлінських рішень. Дослідженню питання сутності грошей та регулювання грошової маси, присвячені численні наукові праці. Зокрема, ці питання розглядали Дж. Кейнс, К. Кембелл, Л. Красавіна, П. Самуельсон, В. Усоскін, І. Фішер, М. Фрідмен, Л. Харріс та ін. Проблеми державного регулювання грошово-кредитної сфери досліджували такі провідні українські вчені-економісти, як О. Василик, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Лагутін, В. Лисицький, І. Лютий, В. Міщенко, А. Мороз, П. Нікіфоров, А. Пересада, М. Пуховкіна, М. Савлук, В. Стельмах, А. Чухно, та ін.

Віддаючи належне напрацюванням зарубіжних і вітчизняних економістів щодо грошово-кредитної політики та грошової маси як об’єкта регулювання, потрібно зазначити, що для вітчизняної науки грошова маса залишається малодослідженим об’єктом.

Метою статті є дослідження складу та структури грошової маси в обігу та необхідні передумови та методи її стабілізації.

Поняття грошової маси досить складне, оскільки складна сама категорія грошей, велика різноманітність їх форм та функцій. У зарубіжній літературі до 30-х років XX ст. панувало уявлення про грошову масу як сукупність залишків металевих грошей і розмінних банкнот у розпорядженні суб'єктів обороту. Усі інші грошові інструменти – нерозмінні банкноти, розмінна монета, депозитні вклади тощо – виділялися у поняття «засобів обігу» і не включалися в загальну масу грошей. Ситуація принципово змінилася після скасування золотомонетного стандарту.

У радянській літературі аж до останніх років панувало уявлення про масу грошей як сукупний залишок знаків грошей (банкнот, казначейських білетів і розмінної монети) у розпорядженні суб’єктів обороту. Такі підходи суперечили принципам єдності та безперервності грошового обороту і піддавалися гострій критиці[3].

У вітчизняній літературі під грошовою масою розуміється вся сукупність запасів грошей у всіх їх формах (готівковій та безготівковій), які перебувають у розпорядженні суб’єктів грошового обороту в певний момент, незалежно від їх призначення та термінів зберігання, які виконують функції засобів обігу, платежу і накопичення. Такими суб’єктами є приватні особи, підприємства, громадські організації, господарські об’єднання, державні установи тощо, які мають у своєму розпорядженні готівкові гроші чи вклади на різних рахунках у комерційних банках.

Грошова маса має певний кількісний вираз (обсяг у мільярдах чи мільйонах грошових одиниць), надзвичайно складну структуру та динаміку руху. З точки зору якісної характеристики грошової маси, важливе значення має її структура, а з погляду практики її регулювання – динаміка руху обсягу та структури.

У структурному відношенні грошову масу можна розділити за кількома критеріями:

- за ступенем «готовності» окремих елементів до оборотності, тобто за ступенем їх ліквідності;
- за формою грошових засобів (готівкові, депозитні);
- за розміщенням у суб'єктів грошового обороту;
- за територіальним розміщенням та ін.

Найбільшу складність має структуризація грошової маси за першим критерієм, оскільки немає однозначного розуміння ступеня ліквідності кожного її елемента, як і немає чіткого розмежування між власне грошима і високоліквідними фінансовими активами, які вже не е грошима. За цим критерієм наука і практика виділяють кілька елементів грошової маси, комбінацією яких можна визначати різні за складом і обсягом показники грошової маси, що називаються грошовими агрегатами.

Грошовий агрегат – це специфічний показник грошової маси, що характеризує певний набір її елементів залежно від їх ліквідності. Кількість агрегатів, які використовуються в статистичній практиці окремих країн, не однакова, що

пояснюється істотними відмінностями в елементному складі грошової маси, у спектрах активів, які розглядаються в національній практиці як гроші, у завданнях використання грошової маси в регулятивних цілях. Так, у США застосовуються чотири агрегати для визначення маси грошей, в Англії – п’ять, у Німеччині – три.

У статистичній практиці України визначаються і використовуються для цілей аналізу і регулювання чотири грошові агрегати: М0, Ml, М2, М3.

Агрегат М0 відображає масу готівки, яка перебуває поза банками, тобто на руках у фізичних осіб і в касах юридичних осіб. Готівка в касах банків сюди не входить.

Агрегат М1 включає гроші в агрегаті М0 + вклади в банках, які можуть бути використані власниками негайно, без попередження банків, тобто запаси коштів на поточних рахунках та на ощадних рахунках до запитання.

Агрегат М2 – це гроші в агрегаті М1 + кошти на всіх видах строкових рахунків, кошти на рахунках капітальних вкладів та інших спеціальних рахунках.

Агрегат М3 охоплює гроші в агрегаті М2 + кошти на вкладах за трастовими операціями банків.

Наведені грошові агрегати відрізняються між собою не тільки кількісно, а й якісно. Так, агрегат М1 виражає масу грошей, яка перебуває безпосередньо в обігу, реально виконуючи функції засобів обігу та платежу, і тому є найбільш ліквідною. Вона найтісніше пов'язана з товарною масою, що проходить процес реалізації, і безпосередньо впливає на ринкову аналітиків та регулюючих органів.

Пильної уваги заслуговує також агрегат М0. Він має ті ж самі якісні характеристики, що й грошова маса агрегату М1, але оборот готівки здійснюється поза банками і тому регулювання і контроль за ним складніші. В інших грошових агрегатах (М2, М3) ураховані також запаси грошей у різних організаційних формах заощаджень (строкові депозити, ощадні сертифікати, трастові вклади тощо). Ці гроші тимчасово перебувають у покої, виконуючи для їх власників функцію нагромадження вартості. Тому ліквідність грошової маси знижується з кожним наступним агрегатом. Найбільш ліквідними і готовими обслуговувати товарооборот є гроші агрегату М0. Найнижчу ліквідність мають гроші агрегату М3, оскільки значна частина їх не може вступити в обіг без того, щоб власник заздалегідь не попередив про це банк і не зазнав певних фінансових утрат.

Водночас агрегат М0 - найвужчий показник грошової маси, оскільки характеризує лише один її елемент – готівкову масу. Найширшим агрегатом є М3, бо він охоплює всі елементи грошової маси, що перебувають в обороті.

Показник грошової бази не є ще одним агрегатом грошової маси. Це якісно інший показник, що характеризує масу грошей з боку прояву її на балансі центрального банку. Тому цей показник інколи називають ще грошима центрального банку, який їх безпосередньо контролює і регулює, впливаючи в кінцевому підсумку і на загальну масу грошей. Грошова база включає запаси всієї готівки, яка перебуває в обороті поза банківською системою та в касах банків, а також суму резервів комерційних банків на їх кореспондентських рахунках у центральному банку. Величину грошової бази можна визначити за формулою:

$$Г_{б} = Г_{вип} + Г_{рез},$$

де $Г_{вип}$ – сума готівки, випущеної центральним банком і не поверненої в його фонди;

$Г_{рез}$ – сума грошових коштів (резервів), які перебувають на кореспондентських рахунках банків у центральному банку.

Перший елемент ($Г_{вип}$) грошової бази відрізняється кількісно від готівкового агрегату М0 – більший на суму готівки в касах банків. Другий елемент ($Г_{рез}$) грошової бази відрізняється і якісно, і кількісно від безготівкового елемента грошових агрегатів Ml, М2, М3. Він являє собою суму зобов'язань центрального банку перед комерційними. А безготівкові елементи грошових агрегатів – це зобов'язання

комерційних банків перед своїми клієнтами. Вони формуються комерційними банками як за рахунок коштів, одержаних від центрального банку, тобто за рахунок Г*рез*, так і за рахунок створення грошей самими комерційними банками в процесі кредитної діяльності через механізм грошово-кредитного мультиплікатора. Тому безготівкові елементи грошових агрегатів значно більші за своїм обсягом від безготівкового елемента грошової бази. Завдяки цьому загальний обсяг кожного з грошових агрегатів (крім М0) перевищує обсяг грошової бази. Ступінь цього перевищення свідчить про величину грошово-кредитного мультиплікатора на рівні комерційних банків.

Грошова маса в Україні у вересні 2010 року збільшилася на 2,3% – до 569,2 млрд. грн., тоді як грошова база скоротилася на 1,7% – до 216,7 млрд. грн.

Повернення коштів у банківську систему протягом останніх місяців визначало динаміку грошової маси, обсяг якої у вересні збільшився на 2,3% (з початку року – на 16,8%) – до 569,2 млрд. гривень. Зменшення протягом вересня рівня коррахунків банків на 3,5% (з початку року – зростання на 10,9%) – до 19,3 млрд. гривень призвело до зниження обсягу грошової бази у вересні на 1,7% (збільшення з початку року – на 11,2%) – до 216,7 млрд. грн.

Обсяг готівки поза банками у вересні 2010 року зменшився на 0,2% (з початку року виріс на 11,3%) – до 174,8 млрд. грн. Питома вага готівки в структурі грошової маси зменшилася з 31,5% на кінець серпня до 30,7% на кінець вересня. На початку 2010 року цей показник становив 32,2%.

Ситуація на грошово-кредитному ринку у жовтні 2010 року була стабільною та прогнозованою і характеризувалася продовженням позитивних тенденцій до розширення ресурсної бази банків та зменшення вартості залучених коштів.

Позитивна динаміка депозитів визначала динаміку грошової маси, обсяг якої у жовтні збільшився на 1,4% (з початку року – на 18,3%) – до 576,6 млрд. грн.

Обсяг іншої складової грошової маси – готівка поза банками – у жовтні збільшився лише на 0,2% (з початку року – на 11,6%) – до 175,2 млрд. грн. Питома вага готівки в структурі грошової маси упродовж жовтня зменшилася з 30,7% до 30,4% (на початок року становила 32,2%).

Грошова база у жовтні збільшилася на 2,2% (з початку року – на 13,6%) – до 221,6 млрд.грн. Головним чинником зростання монетарної бази у жовтні було збільшення обсягів коррахунків банків на 15,0% (з початку року – на 27,6%) – до 22,2 млрд. грн. Утім, таке номінальне зростання обсягів коррахунків банків за жовтень не створювало монетарних ризиків стабільності грошової одиниці, оскільки їх середньоденне значення в цьому місяці зменшилося до 22,9 млрд. грн. порівняно із 24,0 млрд. грн. у вересні [6].

З метою забезпечення рівноваги на грошово-кредитному ринку Національний банк України продовжував здійснювати операції з абсорбування надлишкової ліквідності. Протягом жовтня загальний обсяг операцій з мобілізації коштів банків становив 13,4 млрд. грн. (з початку року – 229,9 млрд. грн.). У той час обсяг операцій з рефінансування становив лише 62,0 млн. грн. (з початку року – 4,6 млрд. грн.). Увесь обсяг підтримки ліквідності у жовтні був наданий через проведення операцій прямого репо.

Середньозважена процентна ставка за мобілізаційними операціями у жовтні становила 2,17% річних, за операціями рефінансування (пряме репо) – 9,25% річних.

Виходячи із завдань регулювання платоспроможного попиту центральні банки визначають цільові орієнтири (таргети) регулювання грошової маси в обігу, в зв'язку з чим подібного роду практика одержала назву «грошове таргетування» [4].

Важливе значення для ефективного регулювання динаміки грошової маси за допомогою цільових орієнтирів має порядок їх встановлення або у вигляді контрольних цифр (Франція), або "вилки" (США) чи прогнозу (Японія).

В різних країнах і в різні періоди в якості цільових орієнтирів обирались різні показники грошової маси. Вибір того чи іншого грошового агрегату в якості

регульованого, як правило, визначався кінцевою метою грошово-кредитної політики. Так, агрегат М1 асоціювався з масштабами купівельної спроможності фізичних осіб. Більш широкі грошові агрегати М2 і М3 включають в себе значну частину фінансових активів, які не можуть використовуватися негайно. В залежності від того, які цілі переслідує центральний банк (лише зниження темпів інфляції, досягнення економічного зростання), для орієнтиру обирається той чи інший грошовий агрегат.

В Україні структура грошової маси визначається Національним банком України агрегатним методом з 1993 року. Завдяки проведеним заходам фінансової стабілізації у структурі грошової маси відбувся різкий зсув на користь коштів з коротким строком обігу. Заощадження в гривнях у банках неухильно втягуються в поточний грошовий оборот і втрачають властивості інвестицій. Такі ж наслідки має розширення ринку державних цінних паперів.

Здійснюючи монетарну політику, НБУ встановлює цільові орієнтири щодо регулювання грошової маси в обігу на основі вибору певних грошових агрегатів. Комерційні банки працюють в межах тієї грошової маси, яка визначається Національним банком. Сьогодні пошук нових конкретних механізмів регулювання грошової маси в обігу є надзвичайно актуальним в Україні, адже система управління сукупним грошовим оборотом має відповідати міжнародним стандартам і вимогам, сприяти стабілізації національної грошової одиниці – української гривні.

Дослідження показують, що стабілізації грошового обігу перешкоджають такі проблемні аспекти:

- при використанні монетарних інструментів макроекономічного регулювання відсутня збалансованість дій;
- монетарні засоби впливу на економіку носять короткостроковий характер, не переслідують стратегічних цілей грошово-кредитної політики держави;
- у зв’язку з інфляційними процесами існує недовіра економічних суб’єктів до національної грошової одиниці;

З огляду на означені проблемні моменти та з метою стабілізації грошового обігу необхідно застосовувати такі заходи стабілізації:

- зберегти стабільність грошової одиниці шляхом підтримування такої динаміки монетарних агрегатів, яка задовольняє попит на гроші і не створює загрози для значної зміни цін;
- підтримувати розвиток в Україні ринку цінних паперів, що сприятиме антиінфляційному зменшенню надлишкової ліквідності, а отже забезпечить оптимальне управління грошовою пропозицією.

Забезпечення збалансованого і комплексного підходу в питаннях стабілізації грошової маси сприятиме довгостроковій тенденції макроекономічного розвитку.

Список літератури

1. Ільїна С.В. Гроші та кредит: [Навчальний посібник] / Ільїна С.В., Шило В.П., Кисла В.І., Шрамкова Н.І. – К.: ВД «Професіонал», 2007. – 368с..
2. Круш П.В., Алексєєв В.Б. Гроші та кредит: [Навч. посібник] Круш П.В., Алексєєв В.Б. – К.: Центр учбової Літератури, 2010. – 216с.
3. Коваленко Д.І. Гроші та кредит: теорія та практика: [Навчальний посібник] – К.: Центр учбової літератури, 2010р. – 344с.
4. Міщенко В. Методологічні та методичні проблеми запровадження тагретування інфляції / В.Міщенко // Вісник НБУ. – 2006. – №11. – С. 38 – 44.
5. Міщенко В., Сомик А. Монетарний трансмісійний механізм в Україні. Стаття 1. Теоретичні засади трансмісійного механізму грошово-кредитної політики / В.Міщенко, А.Сомик // Вісник НБУ. – 2007. - №6. – С.24 – 27.
6. www.bank.gov.ua

Н. Гаврилова
Методы стабилизации денежной массы в обращении

В статье рассматриваются состав и структура денежной массы в обращении, денежные агрегаты и их структуризация по степени ликвидности, денежная база и ее место в денежном обращении. Проанализировано состав и структуру денежной массы в Украине. Рассматриваются методы стабилизации денежной массы в обращении.

N.Gavrilova

The methods of stabilization of monetary weight in circulation

In the article composition and structure of amount of money is considered in circulation, money aggregates and their структуризацію after the degree of liquidity, monetary base and its place in money circulation. Composition and structure of amount of money is analysed in Ukraine.

Одержано 04.04.11

УДК 658.016.7

В.М. Журавльов, ст. викл.
Кіровоградський національний технічний університет

Формування корпоративного капіталу в економіці України

У статті розглядаються особливості концентрації виробництва та капіталу як факторів розвитку сучасних економічних систем в Україні.

корпоративне управління, концентрація виробництва, концентрація капіталу, картелі, горизонтальна інтеграція, вертикальна інтеграція, диверсифіковані структури.

Становлення ринкових відносин в економіці України викликало зміни в засобах та формах її організації і функціонування. Вже декілька років на вітчизняному економічному просторі діють акціонерні товариства, комерційні банки, інвестиційні фонди, фондові біржі та інші ринкові структури.

Важливий шлях, який визначає реалізацію усіх можливостей розвитку України, передумови її підйому, - утворення великих виробничих структур та використання сучасного великого капіталу, його організаційних форм. Тому що тільки вони в процесі гострої конкурентної боротьби можуть допомогти подолати складні перешкоди, утворити умови для відродження національного капіталу, повернення великих засобів, виведених за кордон і працюючих на іноземну економіку.

Зараз не тільки для України, а й для всього світового господарства є пріоритетним завданням пошук шляхів якісно нових перетворень продуктивних сил, реструктуризації та вдосконалення виробничих відносин. Серед наукових публікацій з'являються дослідження про становлення нових відносин власності, концентрацію виробництва та капіталу, шляхів формування корпоративного капіталу [1,2,7,8]. Важливий вклад в розуміння питань і становлення теорії корпоративного управління внесли М. Аокі, Б. Мильнер, М. Афанасьєв, Д. Корвін, М. Ескіндаров, Д. Черваньов та інші.

В той же час особливості формування корпоративного капіталу в Україні досліджено недостатньо; що обумовлює необхідність приділити їм особливу увагу. Метою даної статті є: дослідження концентрації виробництва та картелювання української економіки як необхідного етапу розвитку великого капіталу.

Значення дослідження проблем формування та функціонування корпоративних

© В.М. Журавльов, 2011

В статье рассматриваются состав и структура денежной массы в обращении, денежные агрегаты и их структуризация по степени ликвидности, денежная база и ее место в денежном обращении. Проанализировано состав и структуру денежной массы в Украине. Рассматриваются методы стабилизации денежной массы в обращении.

N.Gavrilova

The methods of stabilization of monetary weight in circulation

In the article composition and structure of amount of money is considered in circulation, money aggregates and their структуризацію after the degree of liquidity, monetary base and its place in money circulation. Composition and structure of amount of money is analysed in Ukraine.

Одержано 04.04.11

УДК 658.016.7

В.М. Журавльов, ст. викл.
Кіровоградський національний технічний університет

Формування корпоративного капіталу в економіці України

У статті розглядаються особливості концентрації виробництва та капіталу як факторів розвитку сучасних економічних систем в Україні.

корпоративне управління, концентрація виробництва, концентрація капіталу, картелі, горизонтальна інтеграція, вертикальна інтеграція, диверсифіковані структури.

Становлення ринкових відносин в економіці України викликало зміни в засобах та формах її організації і функціонування. Вже декілька років на вітчизняному економічному просторі діють акціонерні товариства, комерційні банки, інвестиційні фонди, фондові біржі та інші ринкові структури.

Важливий шлях, який визначає реалізацію усіх можливостей розвитку України, передумови її підйому, - утворення великих виробничих структур та використання сучасного великого капіталу, його організаційних форм. Тому що тільки вони в процесі гострої конкурентної боротьби можуть допомогти подолати складні перешкоди, утворити умови для відродження національного капіталу, повернення великих засобів, виведених за кордон і працюючих на іноземну економіку.

Зараз не тільки для України, а й для всього світового господарства є пріоритетним завданням пошук шляхів якісно нових перетворень продуктивних сил, реструктуризації та вдосконалення виробничих відносин. Серед наукових публікацій з'являються дослідження про становлення нових відносин власності, концентрацію виробництва та капіталу, шляхів формування корпоративного капіталу [1,2,7,8]. Важливий вклад в розуміння питань і становлення теорії корпоративного управління внесли М. Аокі, Б. Мильнер, М. Афанасьєв, Д. Корвін, М. Ескіндаров, Д. Черваньов та інші.

В той же час особливості формування корпоративного капіталу в Україні досліджено недостатньо; що обумовлює необхідність приділити їм особливу увагу. Метою даної статті є: дослідження концентрації виробництва та картелювання української економіки як необхідного етапу розвитку великого капіталу.

Значення дослідження проблем формування та функціонування корпоративних

© В.М. Журавльов, 2011

утворень важко переоцінити. Як вважає проф. Б.З. Мильнер, «можна без перебільшення стверджувати, що для розвинутих країн XX століття було століттям корпоратизації, яка розпочалася з відділення управління від власності. В останні десятиліття на першому плані опинились горизонтальні структури і зв'язки. Конкуренція продуктів та послуг, стала конкуренцією в сфері організації – здатності об'єднувати зусилля, не порушуючи автономій. Кожний етап корпоратизації, кожний новий тип організації – це зміна системи економічних відносин у відповідь на виклик часу, на динамізм споживчого попиту, виробництва та комунікацій, підвищення складності та інноваційності продуктів» [6].

Загальновизнаним є факт недостатнього розкриття проблем становлення корпоративних структур в Україні, відсутність теорії корпоративного будівництва (під будівництвом вважається процес становлення підприємницьких форм корпоративних структур в комплексі), що, цілком зрозуміло, заважає регулюванню процесів концентрації та інтеграції капіталів [3]. Необхідно відмітити кілька об'єктивних обставин, які обмежують можливості теоретичного аналізу підприємницьких форм корпорації в Україні. Справа не лише у відсутності фактичного матеріалу внаслідок втаємничення інформації і відвертого небажання допустити будь-кого до вивчення проблем корпорації зсередини. Необхідно враховувати, що не надавалося можливості вивчати процес становлення корпоративних структур в історико-часових межах, тому що еволюційний процес розвитку великого капіталу в країні постійно порушувався і здійснювався на тлі катаклізмів в політиці та економіці. Різкі зміни умов господарювання під впливом зміни форм власності, способів розподілу і політичних режимів часто заставляли шукати такі форми господарювання, які не завжди відповідали загальним закономірностям процесу концентрації виробництва.

Не може не впливати на корпоративне будівництво і специфіка українського інституціонального середовища, яка визначається не тільки наспіх здійсненими перетвореннями, а і в великій мірі їх наслідками. Розвал державного монополізму, основних його організаційних форм привів до появи масового немонополізованого сектору економіки, виникненню неефективних форм розпорядження державною власністю і різнотипних економічних інститутів, які мають риси централізованої і ринкової економіки, не завжди на користь останньої [3].

В українській економіці утворено конкурентне середовище, але воно має специфічні риси. В процесі розподілу, обміну і споживання економічних ресурсів відбувається конкуренція між різними економічними інститутами. Фактично, це конкуренція між правилами економічного існування. Кожна велика корпорація, яка представляє інтереси певної групи великого капіталу, намагається встановити свої «правила гри», нав'язати їх суспільству з метою отримання певних вигід у розподілі ресурсів. Перемога в такій конкуренції визначає, що певна група корпоративних структур спромоглася нав'язати свої правила економічної поведінки, які систематично використовуються в складних економічних ситуаціях більшістю господарських суб'єктів. «Переможені» ризикують втратити право розподілу по «своїм правилам». Таким чином, особливістю української конкуренції та інституціонального середовища виявляється:

* боротьба між великими корпоративними структурами;

* боротьба в самих органах державної влади, де існує різноманітність економічних інтересів;

* боротьба між державною владою в особі правлячих еліт і великим капіталом.

На цьому тлі окремі представники немонополізованого сектору, які відображають інтереси дрібного і середнього підприємництва, виглядають блідо, не можуть скласти потужної конкуренції в боротьбі велетнів, від чого програє в кінцевому результаті і сам великий капітал.

Ускладнює ситуацію криміналізація економіки, масштабний розвиток тіньової економіки (до 50% ВВП), яка охоплює не тільки традиційні для всіх країн сфери господарювання, а й практично усі сторони життєдіяльності. В цих умовах зусилля великого капіталу спрямовані не стільки на підвищення ефективності виробництва, скільки на розвиток ефективних прийомів ухилення від податків.

Необхідно звернути увагу на процес фактичного розвалу великих виробничих і науково-виробничих комплексів, технологічно і економічно пов'язаних підприємств. В результаті була розвалена інституціональна структура виробництва, на зміну якої прийшли слабкі господарюючі суб'єкти. Як обґрунтовано стверджує Б.З. Мильнер, «формувалось уявне конкурентне середовище внаслідок росту числа не конкурентноздатних суб'єктів ринку» [6].

За короткий часовий період вітчизняна економіка майже повторює шлях економік розвинутих ринкових країн, від перших картельних угод до утворення міжнаціональних корпорацій. З метою кращого розуміння цього «прискореного» еволюційного процесу, а також з метою ефективного формування цивілізованих ринкових відносин необхідно розглянути особливості різних корпоративних об'єднань.

В цьому контексті уявляється доречним уточнити поняття картельної угоди (картеля), тому що на нього, не дивлячись на начебто ясність проблеми, існують діаметрально протилежні погляди. Найбільш часто поняття «картель» розглядається як монополістична угода підприємств (компаній) певної галузі, при якій зберігається самостійність в питаннях виробництва та збуту. При цьому, як правило, учасники картелю вступають в угоду з приводу:

* умов реалізації товару;

* поділу територій збуту;

* визначення загальної кількості продукції та квот (тобто відсотків виробництва);

* встановлення цін;

* розподіл прибутку;

* розпорядження виробничої та збутової діяльності при збереженні прав власності на свої підприємства.

Саме таку характеристику картелів надає В.І. Ленін [5]. Визначені наступні форми картелів:

a) Картелі які визначають умови реалізації товарів (умови продажу, термінів, платежу);

b) Картелі які визначають місця збуту;

c) Картелі які визначають кількість продукції;

d) Картелі які визначають ціни;

e) Картелі які розподіляють прибутки.

В даному разі ми маємо справу з характеристикою картелю з позицій відтворення монополістичного капіталу. Це так звана – монополістична трактовка, згідно якої картель розглядається тільки як інструмент цінової дискримінації та утворення вхідних бар'єрів в галузь, що дійсно може подавляти конкуренцію.

Картель – це не тільки засіб подолання негативних наслідків конкуренції, а одночасно фактор об'єднання національного капіталу, що спрямований на протистояння іноземної конкуренції.

З іншого боку картелі можуть виступати інструментом ефективного використання економічних ресурсів. Стійкість корпоративних структур картельного типу пояснюється ефективністю використання інтегрованого капіталу та значним зменшенням ринкових ризиків виробників однорідної продукції.

Формально картель уявляє собою об'єднання виробників однорідної продукції з метою регулювання виробництва та цін. Таке об'єднання не потребує відмови від самостійності підприємств. Але єдність або однорідність інтересів на ринку може

привести до абсолютного і повного злиття господарських суб'єктів з обміном акцій [4].

Характерною рисою картелізації української економіки є участь держави в картелях або шляхом придбання контрольного пакету акцій та призначення управляючих державною власністю, або шляхом прямої участі в роботі управлінських органів в якості члена ради директорів. Участь держави в картелях надає можливість контролювати дії картелю, боротися зі зловживаннями, контролювати фінансові потоки. Але в наслідок панування організаційного монополізму утворилося засилля чиновництва в корпоративних структурах, а відсутність відповідальності за ефективне використання державної власності тягне за собою відсутність ініціативи.

Картелювання зміцнює економічні позиції великого капіталу, який за допомогою різних союзів та асоціацій намагається підвищити свою політичну дієздатність. За їх допомогою корпоративний капітал відстоює свої політичні інтереси та впливає на державну владу. Різноманітні об'єднання відверто лобіюють інтереси великого капіталу; головними об'єктами їх домагань є найбільш важливі на даний час сфери – бюджет, податки, законодавчо-правова база. На базі взаємодії картелів та різного роду союзів та асоціацій, що представляють їх інтереси формуються потужні інституційні блоки впливу українського великого капіталу (Рисунок 1).

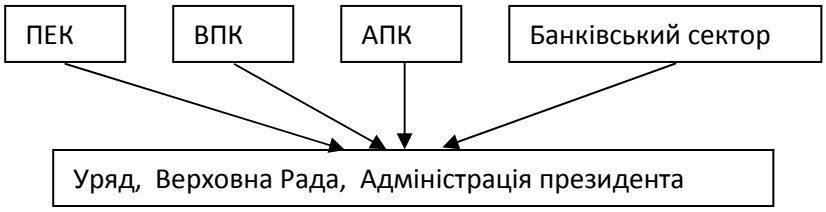


Рисунок 1 –Інституційні блоки впливу

Насамперед необхідно розглянути корпоративні структури, які виникають на основі горизонтального інтегрування, яке відображає об'єднання зусиль підприємств однієї галузі (частіше за все) з однаковими відтворювальними характеристиками. Горизонтальна інтеграція не втратила свого значення в сучасних умовах України. Мова йде не тільки про вузькоспеціалізовані об'єднання які виробляють однорідну продукцію. Поняття горизонтальної інтеграції охоплює об'єднання по характеру виробничо-технологічних зв'язків і отримує насправді більш широке значення: по-перше, горизонтальні об'єднання можуть бути в одній галузі; по-друге, мати місце серед підприємств в суміжних галузях, технологічно пов'язаних між собою; по-третє, форми та характер споживання продукції, що виробляється, може бути основою для утворення горизонтальної інтеграції.

Для горизонтально інтегрованих утворень характерною є форма об'єднання на основі загального управління.

Необхідно звернути увагу на досвід картелювання у світовій господарській практиці та державного регулювання цим процесом. Вважається, що повинні отримати розвиток такі форми картелювання, як угоди щодо використання патентів серед великих виробничих утворень в галузях з прискореними темпами технічного прогресу. Необхідно враховувати, що в галузях промисловості, де виробництво залежить від результатів НДР, повинні бути утворені умови які зроблять невигідним збут застарілої продукції.

На певному етапі розвитку тенденція концентрації капіталу розповсюджується на технологічно пов'язані виробництва. Ці обставини знаходять відображення в розвитку вертикальної інтеграції, коли господарські суб'єкти корпоративної структури починають доповнювати один одного таким чином, що продукт однієї є вхідною сировиною іншої, тобто здійснення корпорацією виробничих функцій забезпечується на основі послідовних організаційних прийомів, що пов'язані з розробкою,

виробництвом та виходом на ринок технологічно складних товарів та послуг. В основі даного типу інтеграції лежить технологічна неподільність виробничих процесів.

Група підприємств, які уявляють собою суміжні ланки виробничих циклів (постачальники і споживачі), в результаті дослідження структури корпоративної власності утворюють окрему категорію, таким чином вирішується проблема постачальників – споживачів, яка є однією з найбільш гострих.

Таке положення є наслідком негнучкості системи зв'язків, яка повинна мінімізувати витрати на проведення поточних операцій, пошук нових партнерів і т.і. Високі витрати трансакцій або неможливість заміни постачальника або споживача може бути результатом надмірної монополізації, не інформованості, які були характерними для економіки в минулому.

Гострота проблеми координації або потужна вертикальна залежність були обумовленні нераціонально інтегрованою вертикальною структурою. В централізованій економіці ця проблема вирішується на рівні Держплану. В нових умовах раціоналізація вертикальної інтеграції може бути досягнута утворенням нових організаційних структур на основі консолідації власності та контролю в вертикально інтегрованих компаніях [2].

Існує необхідність більш детально зупинитись на видах вертикальної інтеграції.

Вертикальна інтеграція має розвиток в напрямку охоплення виробництва сировини («назад» - backward) в поєднанні з виробництвом основної продукції. В господарській практиці її іноді називають висхідною інтеграцією. Наприклад, в алюмінієвій промисловості: видобування глиноземів, бокситів – виробництво металу.

Розвиток вертикальної інтеграції, що спрямований в напрямку охоплення системи збуту («вперед» - forward) – низхідна інтеграція: виробництво бензину – автозаправні станції. Вертикальна інтеграція може охоплювати виробництво компонентів – комбінування (lateral): металургійний завод – механічний завод. І, нарешті, повна вертикальна інтеграція, яка охоплює усі стадії руху продукту.

Вертикальна інтеграція забезпечує корпоративним структурам, що виникли на її основі значні переваги: по-перше, досягається економічний виграш в просуванні продукту по складним виробничим циклам; по-друге, зменшується невизначеність в пропозиції комплектуючих; по-третє, з'являється можливість перерозподілу ринків з одного сектору економіки в інший; по-четверте, зменшуються витрати, що пов'язані з узгодженням контрактів; по-п'яте, виникає багато побічних ефектів (отримання додаткової інформації, економія на податках і т. і.). Переваги вертикальної інтеграції, які забезпечують незалежність корпорацій від пошуків стабільного та регулярного постачання, дають можливість встигати за розширенням товарних ринків без зміни своїх операцій, що пояснює її життєздатність.

Необхідно зауважити, що сучасні умови змушують поглиблювати вертикальну інтеграцію. Вона є наслідком розвалу багаторічних господарських зв'язків, невизначеністю пропозицій комплектуючих, виробники яких розділенні не тільки формами власності, а й кордонами держав, які виникли після розпаду СРСР. Перервалися контракти, які в командній економіці забезпечувалися директивами зверху. Зараз усі економічні взаємозв'язки формуються тільки ринковим механізмом. Широке розповсюдження корпоративних структур на основі вертикальної інтеграції знайшло відображення в інтенсивному процесі утворення вертикально інтегрованих ФПГ.

Виділяють картелі, які не тільки регулюють попит, а й пропозицію. До останніх відносяться структури, які об'єднують підприємства по виробництву однорідної продукції, які, до речі, найбільш часто зустрічаються в економіці. В кінці кінців це приводить до утворення структури, яка має функції реалізації. Таким чином, утворюється можливість для формування більш досконалої картельної форми – синдикату, яка намагається ще більшого обмеження конкуренції.

Цілями синдикату, як правило є:

- скорочення чисельності посередницьких структур;
- зменшення загальних витрат на продаж (маркетинг, після продажні послуги);
- раціональний розподіл товаропотоків в часі і просторі;
- регулювання конкуренції;
- розширення ринкової експансії за рахунок спільної праці з постійною клієнтурою;
- визначення єдиної цінової політики.

В умовах сучасної економіки синдикати знаходять своє місце в загальній сукупності нових форм господарювання. Форма синдикату доцільна в тих галузях, де виробляється однорідна масова продукція, де існує мало великих підприємств. В першу чергу доцільність використання форми синдикату може визначатися вузькістю внутрішнього ринку, його спеціалізацією та локалізацією. Але там, де часто змінюються умови виробництва (мова йде про високотехнологічне, інноваційне виробництво), форма організації типу синдикату протипоказана. Саме тому, хоча корпорації ВПК і переживають певну схильність до форм синдикату, сумнівно що вони будуть ефективними в довгостроковому плані [8]. А ось, наприклад, харчова промисловість дає зразки подібних утворень: кондитерська корпорація ROSHEN, ЗАТ «АВК». Цим кондитерським велетням навіть не потрібні єдині центри збуту; такі господарські суб'єкти об'єднують зусилля по продажу з використанням власної (єдиної) торгової марки.

Взагалі картелювання в українській економіці, використання елементів картелів і синдикатів під час формування нових форм господарювання має свою специфіку; даний процес можна порівняти з будівлею яка має три поверхи. Перший поверх, це об'єднання однорідних окремих підприємств; другий – злиття корпоративних утворень в більш великі ФПГ і т. і.; третій поверх тільки «будується» - об'єднання самих суперкорпорацій.

До об'єднання суперкорпорацій буде підштовхувати процес посилення концентрації капіталу, який рано чи пізно переростає рамки однієї галузі, загострює проблеми ринку і посилює потяг до картельних угод.

Українська економіка переживає перехідний етап від простих форм картельних угод до утворення корпоративних єдиних управлінських структур та повного злиття власності, які використовують сучасні засоби концентрації капіталу – консолідацію (злиття) і розвиток холдингових структур.

Об'єднуються також структури по виробництву і продажу технологічно не пов'язаної продукції, тобто мова йде про додаткову інтеграцію, або диверсифікацію виробництва.

Економічний виграш диверсифікованої корпоративної структури складається насамперед в різному часі обігу капіталів різних галузей. В зв'язку з цим з'являється можливість переорієнтації засобів з виробництв, які переживають спад, до виробництв, які знаходяться на підйомі. Диверсифікація допомагає долати сезонні коливання продажу. В результаті диверсифікації утворюються конгломерати.

Конгломерат відображає процес об'єднання власності і капіталу; це свого роду замкнутий ринок капіталів, в межах якого йде концентрація грошових засобів від диверсифікованих видів діяльності. Утворюється єдиний центр управління диверсифікованими активами та грошовими потоками, які спрямовуються на найбільш ефективні проекти.

В українській економіці посилюється процес утворення диверсифікованих структур з високою часткою торгово-посередницького та фінансового капіталів, які в більшій мірі зорієнтовані на операції в сфері обігу, а не на розвиток виробництва.

Невипадково, диверсифікований характер прийняли і банківські корпоративні структури. Лідери таких утворень в процесі формування залучають до сфери впливу галузі, де прибуток повинен бути отриманим за короткостроковий період при виробництві продукції зорієнтованої на експорт, високоліквідних товарів.

На Заході форма конгломератів розвивалась в умовах антимонопольних обмежень процесів горизонтальної і вертикальної інтеграції. В Україні диверсифікація та виникнення конгломератів має свої особливості. Переважає так звана внутрішня диверсифікація, коли корпоративна структура, яка вирішує проблеми випуску нової продукції, сама утворює нові структури по її виробництву, а не зовнішня диверсифікація, яка передбачає придбання нових структур з метою отримання нових товарів.

Розглянувши все вищевказане, виникає можливість визначити деякі причини особливостей формування корпоративного капіталу в Україні. По-перше, не завершені процеси приватизації і перетворення державної власності; по-друге, в умовах інвестиційної кризи існує багато ніш і сфер залучення капіталу; по-третє, обмеженні можливості міжгалузевого та міжрегіонального переміщення капіталів в зв'язку з недостатнім розвитком інфраструктури і інструментів фінансового ринку; по-четверте, зберігається неефективна та застаріла структура економіки, яка не дозволяє раціонально розподіляти капітал між дохідними і не дохідними виробництвами. Таким чином можна передбачити, що українську економіку очікує складний процес розвитку корпоративних структур. Наявність широкого спектру нових форм господарювання обумовлена незавершеністю концентрації капіталу. Треба згодитися з необхідністю проходження через період утворення складних структур з високою часткою торгово-посередницьких та фінансових ланок, найбільш доходних на даному етапі становлення ринкових відносин.

Список літератури

1. Аоки М., Ким Х-К. Корпоративное управление в переходних економиках. – СПб, Лениздат, 1997., 555с.
2. Афанасьєв М. П. Корпоративное управление на российских предприятиях. – М.: АО «Интерэксперт», 2000. – 448с.
3. Беляева И. Ю., Эскиндаров М. А. Капитал фінансово-промышленных корпоративних структур: теорія и практика. М.: Финансовая академія, 1998.С.102.
4. Корвин Д. Э. Международные картели в экономике и политике. М., 1947. С.27.
5. Ленин В. И. Тетради по империализму // Полн. собр. соч. Т. 28.С. 47.
6. Мильнер Б. Крупные корпорации – основа подъема и ускоренного развития экономики // Вопросы экономики. 1998. № 9. С. 66-76.
7. Петруня Ю. Є. Акціонерні товариства в Україні: проблеми емітентів та інвесторів. – Дніпропетровськ, 2000. – 100с.
8. Черваньов Д. М., Нейкова Л. І. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України. – К.: Т-во «Знання», КОО, 1999. – 514с.

В. Журавлев

Формирование корпоративного капитала в экономике Украины

В статье рассматриваются особенности концентрации производства и капитала как факторов развития современных экономических систем в Украине.

V. Zhuravlyov

The formation of corporative capital in the economy of Ukraine

The article deals with the peculiarities of industry and capital concentration as the factors of the development of modern economic systems in Ukraine.

Одержано 24.03.11

УДК 336.144.3

Н.А. Іщенко, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Організація бюджетування в системі фінансового планування на підприємстві

У статті висвітлено процес бюджетування на підприємстві. Наведено перелік бюджетів, які розробляються на підприємстві та виокремлено етапи бюджетування. Запропоновано заходи щодо підвищення ефективності бюджетного контролю на підприємстві.

бюджет, бюджетування, бюджетний контроль, фінансове планування

Постановка проблеми. В сучасних умовах функціонування підприємств, які характеризуються ростом інфляції, нестабільністю економіки та високою конкуренцією, суб'єкти господарювання повинні шукати більш ефективні методи управління фінансово-господарською діяльністю. Одним з цих методів є бюджетування – це ефективний інструмент фінансового менеджменту, який забезпечує узгодження діяльності структурних підрозділів з метою досягнення поставленої цілі. Система бюджетування базується на розробці і здійсненні контролю виконання планів підприємства. Чим вищий рівень невизначеності, що є наслідком нестабільності в суспільстві, тим більшого значення набуває планування взагалі і зокрема бюджетування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ефективності бюджетування фінансово-господарської діяльності підприємств стали предметом уваги багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема – Ю. Брігхема, Р. Брейлі, Д. Шіма, Д. Сігела, Д. Хана, І. Бланка, І. Балабанова, М. Білик, В. Ковальова, С. Ковтуна, А. Поддєрьогіна, Є. Стоянової, О. Терещенка, В. Хруцького та інших. Водночас, треба зазначити, що ця проблематика набуває все більшого значення, виникає необхідність пошуку нових підходів у сфері бюджетування.

Метою статті є дослідження ефективності існуючої системи бюджетування на підприємстві та визначення напрямів щодо підвищення дієвості бюджетного контролю.

Виклад основного матеріалу. Створення сучасної системи управління фінансами передбачає розроблення ієрархічної системи бюджетів підприємства та контроль за їх виконанням. Поняття "бюджет" на рівні підприємства по-різному трактується як зарубіжними, так і вітчизняними вченими.

Ю. Брігхем та Л. Гапенські визначають бюджет як план, який у деталях розкриває проектовані витрати і прибутки протягом певного майбутнього періоду [3].

З точки зору Д. К. Шима та Д. Г. Сігела: бюджетування – процес колективний, який дає змогу погодити діяльність підрозділів усередині компанії і підпорядкувати її загальній стратегічній меті [10]. Із цього визначення чітко можна уявити систему бюджетів підрозділів, що інтегровані у зведений (головний) бюджет підприємства, коли кожним підрозділом складено свій бюджет на основі внутрішніх норм і нормативів та чинного законодавства.

В.Е. Хруцький, Т.В. Сизова, В.В. Гамаюнов трактують бюджетування як технологію фінансового планування, обліку та контролю доходів і витрат, одержуваних від бізнесу на всіх рівнях управління, що дає змогу аналізувати прогнозовані та одержані фінансові показники [9]. Вважаємо, що таке визначення є загальним, оскільки бюджетування включає в себе не лише процес, а й методологію та інформаційну базу.

І.А. Бланк, вважає, що бюджет – оперативний фінансовий план, що складається, як правило, на строк до одного року, відображає витрати та надходження фінансових

© Н.А. Іщенко, 2011

ресурсів в процесі здійснення конкретних видів господарської діяльності [2].

Отже, ми приєднуємося до наукової точки зору, що бюджет – оперативний фінансовий план, що складається у формі кошторису або балансу доходів і витрат на короткостроковий період і забезпечує ефективний контроль за надходженням та витрачанням коштів на підприємстві [7].

Бюджети, що розробляються на підприємстві, можуть бути різними за формою і змістом. Оскільки підприємство самостійно вибирає форму бюджету, то він має формуватися на основі певної стандартизації, яка визначає процес бюджетування. Бюджетування на підприємстві можна розглядати з двох сторін: з однієї сторони – це процес складання фінансових планів і кошторисів, а з іншої – управлінська технологія, призначена для вироблення і підвищення фінансової обґрунтованості прийнятих управлінських рішень.

З метою забезпечення організації ефективної системи бюджетування на досліджуваному підприємстві виділяють такі центри фінансової відповідальності: центри доходів, центри витрат, центри прибутку, центри інвестицій.

Центр доходів – центр відповідальності, керівництво якого підзвітно тільки за одержання доходів, тобто має можливість контролювати і впливати на ціни й обсяг діяльності.

Центр витрат – центр відповідальності, керівник якого може контролювати тільки витрати, тобто це об'єкти управління, для яких доцільно акумулювати витрати.

Центр прибутку – центр відповідальності, керівник якого відповідає за доходи і витрати, й отже, за результат діяльності даного підрозділу.

Центр інвестицій – центр відповідальності, що здійснює господарську діяльність і несе витрати при реалізації інвестиційних проектів підприємства; керівництво підзвітне за витрати, доходи й інвестиції.

Дана класифікація ЦФВ на підприємстві заснована на розподілі їх за видами доходів чи витрат, за які вони несуть відповідальність. ЦФВ утворюються трьома способами: з одного підрозділу підприємства; шляхом об'єднання декількох підрозділів; шляхом розподілу одного підрозділу на декілька центрів фінансової відповідальності. Основним завданням центру фінансової відповідальності є виконання своїх завдань у рамках встановлених бюджетом показників.

Кожен ЦФВ веде свій операційний бюджет. Операційний бюджет визначає доходи та витрати від усіх операцій, які буде провадити ЦФВ у плановому періоді.

Статті операційних бюджетів ЦФВ, згруповані за функціональною ознакою, складають функціональні бюджети підприємства. Функціональні бюджети визначають потребу у ресурсах для функціональних сфер діяльності, наприклад, бюджет прямих витрат на закупівлю товарів, бюджет адміністративних витрат та інші. Функціональні бюджети утворюють бюджетну структуру, у відповідності з якою формуються основні підсумкові бюджети.

До основних підсумкових бюджетів підприємства належать:

1. Бюджет доходів/витрат – є прогнозним звітом про прибутки і збитки, встановлює співвідношення доходів і витрат підприємства на бюджетний період та відображає, з якою ефективністю буде працювати підприємство.

2. Бюджет руху грошових коштів – є прогнозним касовим планом, визначає грошові потоки (виплати і надходження) для підтримки необхідного рівня ліквідності підприємства, щоб запобігати як надлишку тимчасово вільних грошових коштів, так і їх дефіциту (касового розриву).

3. Бюджет балансу – є прогнозним балансовим звітом, формує майбутню структуру активів і пасивів підприємства та виступає контрольним інструментом усіх інших бюджетів.

Перелік бюджетів, які розробляються на підприємстві, наведений в табл. 1.

Таблиця 1 – Перелік основних бюджетів підприємства

№	Назва	Тип бюджету
1	Бюджет продажу готової продукції	Натурально-вартісний бюджет
2	Бюджет виробництва готової продукції	Натурально-вартісний бюджет
3	Бюджет потреб виробництва у сировині і матеріалах	Натурально-вартісний бюджет
4	Бюджет закупівель сировини і допоміжних матеріалів для основного виробництва	Натурально-вартісний бюджет
5	Бюджет енергоносіїв	Натурально-вартісний бюджет
6	Бюджет капітальних витрат	Натурально-вартісний бюджет
7	Бюджет залишків готової продукції на початок/ кінець періоду	Натурально-вартісний бюджет
8	Бюджет доходів від реалізації	Бюджет доходів та витрат
9	Бюджет вирахувань із доходу	Бюджет доходів та витрат
10	Бюджет собівартості реалізованої продукції	Бюджет доходів та витрат
11	Бюджет розподілу чистого прибутку	Бюджет доходів та витрат
12	Бюджет надходжень від основної діяльності	Бюджет руху грошових коштів
13	Бюджет виплат за основною діяльністю	Бюджет руху грошових коштів
14	Бюджет надходжень від фінансової діяльності	Бюджет руху грошових коштів
15	Бюджет виплат за фінансовою діяльністю	Бюджет руху грошових коштів
16	Бюджет надходжень від інвестиційної діяльності	Бюджет руху грошових коштів
17	Бюджет виплат за інвестиційною діяльністю	Бюджет руху грошових коштів
18	Бюджет надходжень від іншої діяльності	Бюджет руху грошових коштів
19	Бюджет виплат за іншою діяльністю	Бюджет руху грошових коштів
20	Бюджет виплат за рахунок нерозподіленого прибутку	Бюджет руху грошових коштів

Отже, процес розробки бюджетів на підприємстві має бути чітко взаємопов'язаний зі стратегічними цілями, базуватися на аналізі альтернативних варіантів рішень та передбачати можливості для гнучкого реагування на зміни і відхилення в ході виконання бюджету. Тому, на відміну від існуючого на підприємстві алгоритму розробки бюджетів, необхідно здійснювати процес бюджетування за наступними етапами:

- вироблення стратегічних цілей;
- оформлення та доведення до менеджерів верхньої і середньої ланок "бюджетної резолюції";
- розробка спеціальних первинних форм, за якими проводитиметься збір інформації та доведення цих форм до відповідальних за їх заповнення працівників чи структурних підрозділів;
- заповнення первинних форм і направлення їх до відділу контролінгу;
- розробка фінансових прогнозів, планування та аналіз альтернатив (окреслення альтернативних можливостей залучення та використання ресурсів);
- збалансування планів шляхом оптимального поєднання наявних альтернатив;
- узгодження і координація показників різних бюджетів;
- затвердження бюджетних показників і доведення бюджетів до виконавців;
- контроль виконання бюджетів і аналіз відхилень;
- підготовка звітів про результати виконання бюджетів;
- коригування планів і бюджетів відповідно до рекомендацій, що містяться в звітах.

Крім того, даний підхід повинен використовуватися у поєднанні з механізмом чіткого контролю за витратами. Тому необхідним є запровадження заходів щодо підвищення ефективності бюджетного контролю на підприємстві. Основною метою такого контролю є вдосконалення процесу ухвалення управлінських рішень.

Управлінські рішення керівництво ухвалює на підставі інформації про відхилення від бюджету. Відхилення, які виявляються за допомогою бюджетного

контролю, вважаються сприятливими (коли фактичний дохід, надходження перевищують заплановані в межах закладеного у бюджетах рівня ділової активності) та несприятливими (коли фактичні витрати та видатки перевищують планові в межах закладеного у бюджетах рівня ділової активності). Якщо відхилення незначні, то вони, як правило, ігноруються, а значний розмір відхилень вимагає детальнішого аналізу.

Значущість відхилень визначається за допомогою різних підходів (методів):

- задається абсолютною величиною в грошовому виразі;
- виражається у відсотках до бюджету;
- визначається статистичними методами.

У вигляді абсолютної величини в грошовому виразі значущість відхилень встановлюється за рішенням керівництва організації. Наприклад, всі відхилення понад 10000 грн. пропонується вважати значущими, незалежно від того сприятливі вони або несприятливі, і аналізувати причини їх виникнення.

Підхід до визначення значущості відхилень у "відсотках до бюджету" полягає в тому, що для цілей аналізу величину відхилень визначають у відсотках до бюджетних величин. Наприклад: піддавати детальному розгляду кожне відхилення, величина якого перевищує 10% бюджетного значення.

Об'єктивний метод визначення значущості відхилень може представити статистика. Відхилення можна фіксувати за допомогою статистичного контрольного графіка, який відображає фактичні відхилення витрат за певний час і зіставлення їх із критичною оцінкою, визначеною статистичним способом. Проте, статистичний метод встановлення меж контролю вимагає значних витрат і може використовуватися в організаціях, що займаються виробництвом продукції, при якому результати діяльності носять повторюваний характер.

Висновки. Таким чином, найбільш доцільними напрямами підвищення ефективності бюджетного контролю на підприємстві вважаємо застосування методу аналізу відхилень у відсотках до бюджету у поєднанні з визначенням та порівнянням фінансово-економічних показників бюджетів та результатів господарської діяльності. Зокрема, з метою мінімізації витрат на підприємстві та, відповідно, максимізації прибутку, може бути використаний такий механізм посилення контролю за різними елементами витрат, який передбачає не лише порівняння фактичного обсягу витрат із плановим, але й відносне порівняння у відсотках до чистого доходу від реалізації продукції за певний період. Такий метод є доцільним у тому випадку, коли фактичний обсяг реалізації продукції є нижчим за запланований. Відповідно, при цьому фактичні витрати за окремими елементами можуть бути нижчими за планові, однак їх частка по відношенню до обсягу реалізації може виявитися більшою.

У сфері організаційного забезпечення процесу фінансового планування на підприємстві, вважаємо за доцільне деталізувати послідовність розробки кожного виду бюджету для виконавців та закріпити дану процедуру у внутрішній управлінській документації підприємства.

Список літератури

1. Білик М.Д. Проблеми бюджетування підприємств / М.Д. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 10. – С. 164-169
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк . – [2-е изд.]. – К .: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
3. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент: полный курс в 2 т. / Ю. Бригхем, Л. Гапенски; пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 1997. – 497 с.
4. Герасименко С.С. Переваги використання різних форм бюджетування в управлінні корпорацією / С.С. Герасименко, О.А. Чуприна // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 10. – С. 49-57.
5. Ковтун С. Бюджетування на сучасному підприємстві, або як ефективно управляти фінансами / С. Ковтун. – Х.: Фактор, 2005. – 340 с.
6. Кузьмін О.Є. Бюджетування на підприємстві / О.Є. Кузьмін. – К.: Кондор, 2008. – 311 с.

7. Фінанси підприємств: [підручник] / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін. / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – [7-ме вид., без змін]. – К.: КНЕУ, 2008. – 552 с.
8. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан; пер. с нем. под ред. и с предисловием А.А. Турчака и др. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 799 с.
9. Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования / В.Е. Хруцкий, Т.В. Сизова, В.В. Гамаюнов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 400 с.
10. Шим Д.К. Основы коммерческого бюджетирования / Д. К. Шим, Д. Г. Сигел; пер. с англ. – СПб.: Пергамент, 1998. – 456 с.

Н. Ищенко
Организация бюджетирования в системе финансового планирования на предприятии

В статье изложено процесс бюджетирования на предприятии. Приведен перечень бюджетов разрабатываемых на предприятии и выделено этапы бюджетирования. Предложены пути повышения эффективности бюджетного контроля на предприятии.

N. Ischenko
Budgeting Organizing in the System of Financial Planning at an Enterprise

In the article the process of budgeting at an enterprise is clarified. The list of budgets being drawn up at an enterprise is given and the stages of budgeting are pointed out. The efforts resulting in increase of budget control efficiency at an enterprise are offered.

Одержано 23.03.11

УДК 005.591.45:61

Г.Ф. Азаренков, проф., канд. екон. наук
Харківський національний економічний університет

Аналіз можливостей впровадження аутсорсингу в установах охорони здоров'я

Анотація. В роботі визначено сучасний стан галузі охорони здоров'я та проаналізовано можливості впровадження аутсорсингу за різними напрямками діяльності установ. Визначено місце аутсорсингової компании з огляду на особливості фінансування бюджетної установи. Проаналізовано переваги та недоліки запровадження такої схеми взаємодії в сучасних економічних умовах.
аутсорсинг, установи охорони здоров'я, переваги аутсорсингу

Вступ. Тенденції розвитку світової економіки характеризуються поступовою стабілізацією та виходом зі світової економічної кризи, спостерігається пожвавлення діяльності на світових фінансових, ресурсних та товарних ринках, поступово набирає обертів інвестиційна та інноваційна сфера економічних відносин. Однак, нажаль, по відношенню до європейських країн, економіка України розвивається значно повільнішими темпами. Світова економічна криза в сукупності зі складною політичною ситуацією обумовили різке погіршення стану економіки країни. Відбулось серйозне розбалансування у всіх галузях господарювання, систематичне застосування неринкових методів управління призвело до розірвання економічних зв'язків між суб'єктами господарської діяльності. Безперечно, на сьогоднішній день значна частка суб'єктів господарювання потребують державної допомоги та підтримки, в тому числі не тільки установи, що фінансуються за рахунок державних коштів, а також і в сфері підприємницької діяльності. В умовах відчутного бюджетного дефіциту питання раціонального використання бюджетних коштів набувають особливої актуальності й

© Г.Ф. Азаренков, 2011

7. Фінанси підприємств: [підручник] / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін. / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – [7-ме вид., без змін]. – К.: КНЕУ, 2008. – 552 с.
8. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан; пер. с нем. под ред. и с предисловием А.А. Турчака и др. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 799 с.
9. Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования / В.Е. Хруцкий, Т.В. Сизова, В.В. Гамаюнов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 400 с.
10. Шим Д.К. Основы коммерческого бюджетирования / Д. К. Шим, Д. Г. Сигел; пер. с англ. – СПб.: Пергамент, 1998. – 456 с.

Н. Ищенко
Организация бюджетирования в системе финансового планирования на предприятии

В статье изложено процесс бюджетирования на предприятии. Приведен перечень бюджетов разрабатываемых на предприятии и выделено этапы бюджетирования. Предложены пути повышения эффективности бюджетного контроля на предприятии.

N. Ischenko
Budgeting Organizing in the System of Financial Planning at an Enterprise

In the article the process of budgeting at an enterprise is clarified. The list of budgets being drawn up at an enterprise is given and the stages of budgeting are pointed out. The efforts resulting in increase of budget control efficiency at an enterprise are offered.

Одержано 23.03.11

УДК 005.591.45:61

Г.Ф. Азаренков, проф., канд. екон. наук
Харківський національний економічний університет

Аналіз можливостей впровадження аутсорсингу в установах охорони здоров'я

Анотація. В роботі визначено сучасний стан галузі охорони здоров'я та проаналізовано можливості впровадження аутсорсингу за різними напрямками діяльності установ. Визначено місце аутсорсингової компании з огляду на особливості фінансування бюджетної установи. Проаналізовано переваги та недоліки запровадження такої схеми взаємодії в сучасних економічних умовах.
аутсорсинг, установи охорони здоров'я, переваги аутсорсингу

Вступ. Тенденції розвитку світової економіки характеризуються поступовою стабілізацією та виходом зі світової економічної кризи, спостерігається пожвавлення діяльності на світових фінансових, ресурсних та товарних ринках, поступово набирає обертів інвестиційна та інноваційна сфера економічних відносин. Однак, нажаль, по відношенню до європейських країн, економіка України розвивається значно повільнішими темпами. Світова економічна криза в сукупності зі складною політичною ситуацією обумовили різке погіршення стану економіки країни. Відбулось серйозне розбалансування у всіх галузях господарювання, систематичне застосування неринкових методів управління призвело до розірвання економічних зв'язків між суб'єктами господарської діяльності. Безперечно, на сьогоднішній день значна частка суб'єктів господарювання потребують державної допомоги та підтримки, в тому числі не тільки установи, що фінансуються за рахунок державних коштів, а також і в сфері підприємницької діяльності. В умовах відчутного бюджетного дефіциту питання раціонального використання бюджетних коштів набувають особливої актуальності й

© Г.Ф. Азаренков, 2011

значущості. Оптимізація фінансування передбачає необхідність удосконалення управління економічними процесами. Удосконалення управління потребують не тільки господарські підприємства, що мають комерційну основу діяльності, а й установи, які функціонують за рахунок державного фінансування. Серед основних напрямків, які підвищують ефективність управління активами підприємства є максимальне зосередження управлінської дії на профільних, основних бізнес-процесах. Аналіз сучасного стану діяльності підприємств, установ та організацій, показав, що переважна їх кількість занадто обтяжена непрофільними додатковими функціями, бізнес-процесами, які необхідні для функціонування, але не є основним напрямком діяльності. Одним з дієвих інструментаріїв подолання такої проблеми виступає аутсорсинг.

Під поняттям аутсорсінг розуміють передачу організацією окремих бізнес - процесів або функцій на обслуговування іншій компанії, яка спеціалізується у відповідній області [1]. На сьогодні існує широкий перелік компаній, які в своїй діяльності використовують послуги інших компаній, а саме аутсорсингових. Однак, це переважно компанії виробничої та фінансової сфер діяльності. Можливості щодо запровадження аутсорсингу в бюджетних установах, а саме, в установах охорони здоров'я досліджено недостатньо, тому розгляд питань щодо аналізу можливостей впровадження аутсорсингу, в якості інструменту для удосконалення діяльності бюджетної установи на прикладі установ охорони здоров'я є актуальним та своєчасним.

Автором було проведено аналіз діяльності установ Харківського регіону в сфері охорони здоров'я. Результати дослідження виявили, що на сьогодні, зазначені заклади майже не використовують можливості аутсорсингу, і переваги такого інструментарію досить не знайшли свого адекватного втілення. Такий стан обумовлено цілим переліком причин, серед яких є той факт, що, на відміну від зарубіжних країн, в нашій державі використання аутсорсінгу не є традиційною формою взаємовідносин між установами. Тобто ступінь розповсюдження запровадження аутсорсингових послуг на вітчизняному та зарубіжному ринках відчутно різниться..

Аналіз останніх досліджень Дослідженням проблематики щодо особливостей використання аутсорсингу, його переваг та недоліків, присвячено роботи як вітчизняних так і зарубіжних науковців. Так , теоретичною та практичною розробкою питань щодо вирішення проблематики з особливостей аутсорсингу та його впровадження займаються такі діячі, як: Берсін Д., Донеллан М., Йордон Є., Морган М., Дж. Хейвуд, Анікіна Б., Дворцевая В., Зозульов О., Каленський О., Микало О., Михайлов Д., Шуригіна І. та інші [2]. В своїх дослідженнях автори [3,4,5] виділяють різні види аутсорсингу. При класифікації аутсорсингу, переважно більшість з них виділяють виробничий, функціональний, операційний, ресурсний, ІТ-аутсорсинг, аутсорсинг бізнес-процесів. Однак в своїх дослідженнях автори акцентують увагу на особливостях та можливостях аутсорсингу для підприємств, орієнтованих на отримання прибутку. Крім того, переважна більшість підприємств, що розглядаються, мають потужну систему управління та висококваліфікований апарат управління. Установи охорони здоров'я мають принципову специфіку, їх очолюють головні лікарі, а їх основний профіль діяльності медичний, а не економічний. Тому дослідження означеної проблематики є вкрай важливою.

Постановка завдання Метою запропонованої роботи стало проведення аналізу можливостей та виявлення особливостей впровадження аутсорсингу в установах охорони здоров'я в Україні. Для досягнення поставленої мети було сформульовано та послідовно вирішено наступні завдання: проаналізовано існуючий стан в управління вітчизняними установами охорони здоров'я; проаналізовано можливі напрямки впровадження аутсорсингу в установах охорони здоров'я; а також визначено особливості застосування аутсорсингу в умовах бюджетного фінансування установи.

Основний матеріал Історично склалося, що майже вся невиробнича сфера в Україні має державну форму власності, і переважна більшість установ – бюджетне фінансування. Галузь охорони здоров'я не є винятком з цієї тенденції. Зараз поступово

на ринку з'являються приватні медичні заклади. Однак, установи охорони здоров'я відносяться до бюджетних закладів, з різним рівнем підпорядкованості та, відповідно, фінансуванням. Так, існують установи охорони здоров'я з районним, міським, обласним та державним підпорядкуванням. Відповідно до такого розподілу відбувається інформаційна та фінансова взаємодії.

Бюджетні установи мають певну специфіку стосовно обмеженості свободи прийняття рішень, можливості вільного розпорядження коштами, формування доходів і витрат, тощо. Однією з принципових особливостей є фінансової діяльності таких установ є кошторисний метод фінансування в рамках кожного фінансового року. Структура взаємозв'язку бюджетних установ (У) різного рівня підпорядкованості розпорядників коштів різних рівнів (ГРК), міністерства фінансів, його регіональних представництв (Mn), а також Державної казначейської служби подані на рисунку 1. Формування проектів кошторисів, проектів планів асигнувань, планів спеціального фонду, планів використання бюджетних коштів, з помісячним розподілом та з зазначенням кожного КЕКВ (коду економічної класифікації витрат) відбувається в установі охорони здоров'я, з подальшим їх затвердженням відповідним розпорядником коштів. Таким чином, передача певних послуг на аутсорсинг, особливо при довгостроковому договорі, призводить до коригування структури розподілу витрат бюджетної установи, з відповідним відображенням такого коригування в планах використання бюджетних коштів за КЕКВ.

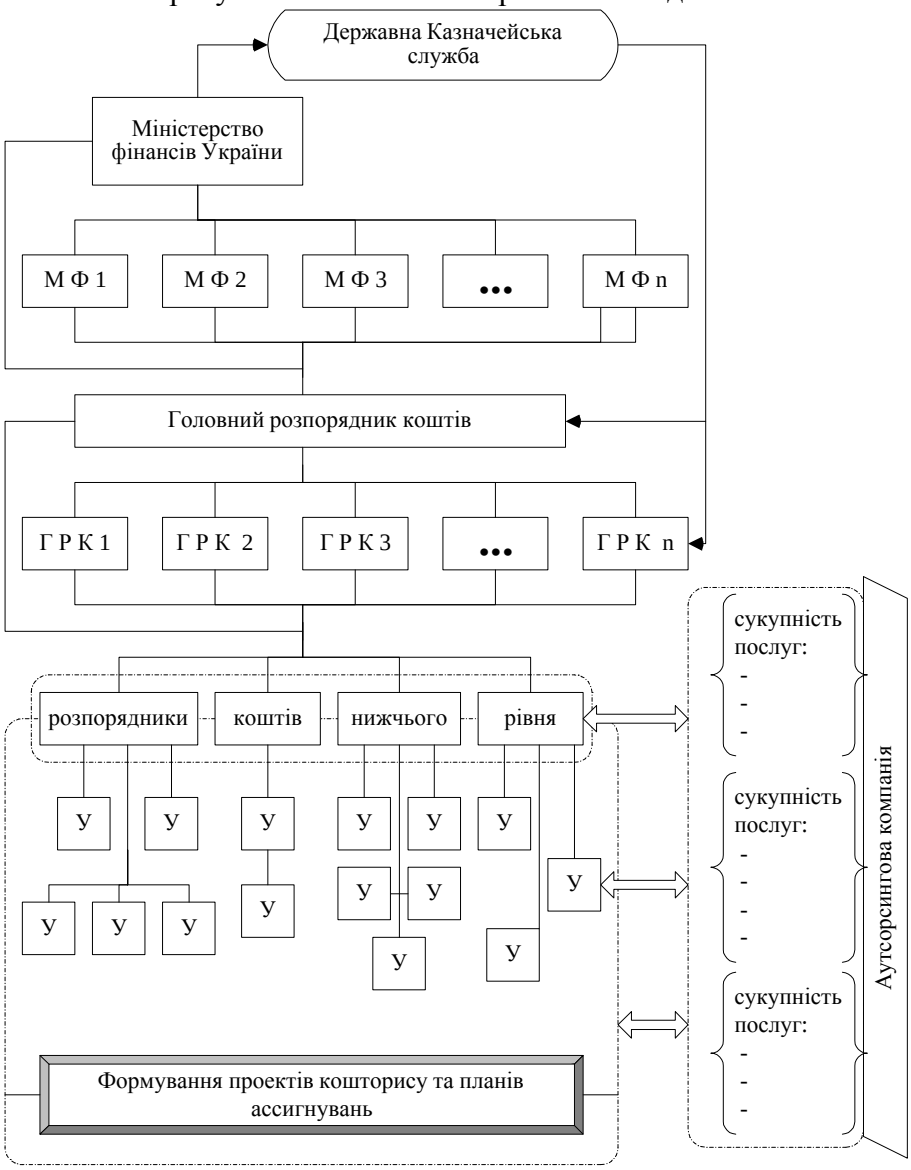


Рисунок 1 – Інформаційні потоки при впровадженні аутсорсингу в закладах охорони здоров'я

В залежності від особливостей договору аутсорсингу, та сукупності послуг, що передані аутсорсинговій компанії, можуть варіюватись і інформаційні потоки між компанією і користувачем аутсорсингової послуги (рис. 1). Діяльність медичних закладів, а також установ з надання послуг у сфері охорони здоров'я, поряд зі здійснення безпосередньо медичної допомоги, супроводжується значною кількістю супутніх процесів. Вважаємо, що однією з запорук успішного функціонування та розвитку установи або організації стає реалізація основної цільової функції на якісно високому рівні. Для цього, необхідною умовою стає концентрація на основних бізнес-процесах та мінімізація втрати зусиль і ресурсів всіх видів на ведення непрофільних процесів. Це можна досягти за допомогою виведення таких непрофільних процесів на аутсорсінг (від англійського «outsourcing» - використання чужих ресурсів).

Так, на сьогодні, діяльність установ охорони здоров'я, окрім виконання основних своїх функцій, які пов'язані з лікарською діяльністю, повинні адекватно забезпечувати й інші процеси. Серед таких процесів можна виділити наступні. По-перше, це прання білизни, яке може виконувати спеціалізоване підприємство, використовуючи професійне обладнання. По-друге, клінінгові послуги, а також послуги з вивезення відходів. По-третє, реалізація функцій охорони та безпеки. Наступне, це використання ІТ-аутсорсингу та передачу на аутсорсинг діагностичної складової. Сучасне медичне обладнання потребує відповідного інформаційного забезпечення, а також високої кваліфікації відповідного персоналу, оскільки останнім часом, темпи розвитку інформаційних технологій, програмних продуктів, що використовуються в різних галузях, мають геометричну прогресію. Одним з значущих є саме впровадження ІТ-аутсорсингу. Можливість медичного закладу використовувати надсучасні технічні досягнення сприятиме значному підвищенню оперативності та надійності проведення діагностики, а також дозволить проводити адекватні лікарські заходи. Крім того, послуги з будівництва нових споруд та ремонту існуючих, також можливо передати на аутсорсинг. Ще одним з напрямків аутсорсингу можуть стати послуги готельного характеру, а саме, забезпечення харчуванням хворих, робота їдалень, кафе, а також створення палат підвищеного комфорту, тощо.

Слід зазначити, що реалізація зазначених функцій потребує фінансових та людських витрат як на їх виконання, так і на супутні процеси, що забезпечують їх виконання. Так, наприклад, реалізація функції харчування потребує наявність відповідного штату працівників, наявність відповідного обладнання, приміщення для приготування, витрати на проведення закупівлі та інше. В свою чергу, всі ці процеси повинні мати своєчасний юридично-правовий, документальний супровід, а також відповідне відображення операцій в обліку. Передача ж цієї функції на аутсорсинг дозволяє скоротити витрати на організацію та облік оплати праці працівників їдальні, витрати на утримання в належному стані приміщень, обладнання для повноцінної роботи їдальні та їх своєчасний ремонт, витрати на укладання договорів поставки продуктів харчування, витрати на робітників бухгалтерії на ділянці обліку розрахунки з постачальниками, тощо. Зазначений перелік не є вичерпним. Все залежить від умов договору аутсорсингу.

Відповідно керівник медичного закладу повинен вирішувати, окрім проблем суто медичного характеру, проблеми управлінсько-господарського характеру, що пов'язані із забезпеченням адекватного функціонування установи, роботи працівників, взаємодії всіх підрозділів, всіх елементів складної системи. Керівником закладу установи охорони здоров'я виступає головний лікар, основа фахова спрямованість якого є робота з хворими, лікування людей, а не господарсько діяльність. Аналіз роботи медичних закладів Харківського регіону показав, що переважна більшість керівників медичних закладів є висококваліфіковані фахівці медичного профілю, однак, нажаль рівень їх управлінських, менеджерських компетенції не на дуже високому рівні. Тому передача саме господарської складової в значному її обсязі сприятиме підвищенню якості виконання таких видів діяльності, а також дозволить керівництву медичних закладів підвищувати кваліфікаційний рівень безпосередньо в

лікарській діяльності, що матиме найважливіший соціальний ефект.

Можливість передачі виконання певної сукупності робіт на аутсорсинг дозволить по-перше, в цілому підвищити якість кінцевого результату роботи, яка в галузі охорони здоров'я носить значущий соціальний характер. По-друге, сприятиме оптимізації використання фінансових коштів державного бюджету, невілюючи необхідність несення додаткових витрат на підвищення кваліфікації працівників, що виконують зазначену роботу, до відповідного рівня та постійної підтримки цього високого рівню. В той же час забезпечується висококваліфіковане виконання кожної з функцій. По-третє, передача окремих функцій або цілого напрямку на аутсорсинг дозволяє замінити певну сукупність матеріального, фінансового, кадрово-кваліфікаційного, інформаційного, організаційного та інших видів забезпечення, а також адміністративно-управлінського впливу. На наш погляд, широке впровадження передачі певної сукупності робіт на аутсорсинг для закладів охорони здоров'я є одним з оптимальних шляхів удосконалення управління, підвищення якості послуг, що надаються, та оптимізації фінансово-розрахункових операцій та фінансових витрат. В кінцевому підсумку це призведе до розвитку установ охорони здоров'я що має не тільки важливе соціальне значення, а є стратегічним завданням розвитку держави.

Висновки Проведений аналіз показує, що впровадження аутсорсингу має широкий спектр можливостей для використання установами з бюджетною формою фінансування, в тому числі в сфері охорони здоров'я. виокремлення основних функцій та процесів, та тих, що забезпечують діяльність сприяє оптимізації роботи управлінського апарату медичного закладу, оскільки це дозволяє враховувати кваліфікаційні та компетентнісні особливості керівників установ. Серед напрямків подальшого дослідження можна визначити розробку механізмів довгострокового співробітництва, більш ніж один календарний рік, бюджетних установ з аутсорсинговими компаніями для забезпечення сталості у взаємовідносинах.

Список літератури

1. Макарєнко В.А. Словар сучасних термінів та понять. – М: «Республика»., 2000р. – 510 с.
2. Гаєва Ю. Бізнес на виніс.// Влада грошей. – № 49 (206), 2008р. – с. 48-50.
3. Пилипенко А.А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства./ Наукове видання. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 276 с.
4. Шуригіна М., Дорогова А. Сучасні шляхи удосконалення бізнесу // Управлінський облік і фінанси. – № 2, 2009. – М. – С. 23-25
5. Чечетов М.В., Писарчук О.В Аутсорсинг в системі управління інноваційним розвитком підприємства // Ліберманівські читання -2010: економічна спадщина та сучасні проблеми: Монографія/ Під заг.ред. Пономаренка В.С., Кизима М.О., Зими О.Г. – Х.: ФОП Павленко О.Г.; ВД «ІНЖЕК», 2010. – 472 с.

Г. Азаренков

Анализ возможностей внедрения аутсорсинга в учреждениях здравоохранения

Аннотация. В работе определено современное состояние отрасли здравоохранения и проанализированы возможности внедрения аутсорсинга по разным направлениям деятельности учреждений. Определенно место аутсорсинговой компании, исходя из особенностей финансирования бюджетного учреждения. Проанализированы преимущества и недостатки внедрения такой схемы взаимодействия в современных экономических условиях

G. Azarenkov

The analysis of possibilities of introduction of outsourcing in public health services establishments

Annotation. The current state of branch of public health services is defined. The analysis is made about possibility of introduction of outsourcing on different lines of activity of establishments. The place outsourcing companies is certain, and financial features of budgetary establishment are defined. Advantages and lacks of interaction of this kind are analysed in modern economic conditions.

Одержано 11.04.11

УДК 64.031.42:64.031.6

Г. М. Коцюрубенко, асп.
Одеський державний економічний університет

Аналіз доходів та витрат вітчизняних домогосподарств у сучасних умовах розвитку економіки України

У статті досліджено склад та структуру доходів та витрат українських домогосподарств. Проведено аналіз складових доходів та витрат населення в розрізі становлення домогосподарства як повноправного учасника фінансових відносин. Зроблена спроба виявлення загальних тенденцій розвитку та проведення порівняння з країнами СНД та ЄС.

домогосподарство, ринкова економіка, аналіз, джерела формування доходів, напрями здійснення витрат

З переходом до ринкових методів ведення вітчизняної економіки українські домогосподарства, враховуючи існування приватної власності та свободу вибору для кожного індивіда, отримали право самостійно розпоряджатись належними ресурсами, а від так набули статусу повноправного учасника економічних відносин, що було одним з принципових аспектів нових умов господарювання.

Ринкові умови господарювання мали вплив і на склад та структуру доходів та витрат українських домогосподарств, адже дали змогу залучення додаткових джерел отримання доходів, зокрема можливості ведення підприємницької діяльності та отримання додаткових доходів від власності, й відповідного розширення напрямів здійснення витрат. Розгляд окреслених аспектів є надзвичайно актуальним з огляду на важливість домогосподарств як потенційних інвесторів та кінцевих споживачів.

Дослідження сучасних тенденцій функціонування домогосподарств в умовах ринкової економіки посідають чільне місце в колі інтересів Є. Болотіної, Г. Старостенко, Н. Іванової, О. Марець, О. Міроненко, М. Муслової та ін. Різні аспекти формування доходів та напрямів здійснення витрат домогосподарств вивчали такі вітчизняні та зарубіжні науковців як С. Бєлозьоров, Н. Героніна, О. Свірідонов, Л. Окунєва, Ю. Русанов, Т. Кізима та інші.

Досить тривалий час функціонування вітчизняної економіки з орієнтацією на ринкові методи господарювання зумовлює необхідність аналізу складових доходів та витрат домогосподарств з урахуванням тих структурних змін, що мали відбутись протягом даного проміжку часу.

Крім того, зміни в економічній ситуації, викликані кризовими процесами останніх років, мали безпосередній вплив на стан доходів та витрат українських домогосподарств, адже доходи та витрати домогосподарств є своєрідними індикаторами розвитку даного суб'єкта та його участі у суспільному виробництві.

Метою даної статті є здійснення дослідження складових доходів та витрат українських домогосподарств, виявлення загальних тенденцій та проведення аналізу в розрізі становлення домогосподарства як повноправного учасника фінансових відносин.

Враховуючи, що за умов ринкової економіки, більшість доходів надходить у розпорядження домогосподарств у грошовому вигляді, позитивною можна вважати тенденцію зменшення частки вартості спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель, й відповідного збільшення питомої ваги грошових доходів у загальній структурі сукупних ресурсів домогосподарств (Табл.1.).

Таблиця 1 – Структура сукупних ресурсів українських домогосподарств, 2000-2009 р., % [1]

© Г. М. Коцюрубенко, 2011

Структура сукупних ресурсів домогосподарств	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Грошові доходи	68,1	75,8	80	81,1	85,1	86,4	87,6	89	87,9	88,5
- оплата праці	37,1	40,8	42,8	44,9	45,2	46	48,4	50,6	49,4	47,9
- доходи від підприємницької діяльності та самозяйнятості	2,4	3,1	3,2	3,4	4,4	4,9	4,6	5,2	5,3	5,1
- доходи від продажу сільськогосподарської продукції	5,3	5,5	5	5,4	4,8	4,6	3,8	3,6	3,3	2,9
- пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані готівкою	15,9	18	20,4	18,4	22,2	24	23,7	23	23,1	26
- грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	7,4	8,4	8,6	9	8,5	6,9	7,1	6,6	6,8	6,6
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	17,1	13,1	10,3	9,5	7	6	5,4	4,8	4	4,6
Безготівкові пільги та субсидії	1,8	3,2	2,7	2,4	1,8	1,1	1,2	1,2	1	1,2
Інші надходження	11	7,9	7	7	6,1	6,5	5,8	5	7,1	5,7

Проте криза, що розпочалась наприкінці 2008 року, мала вплив і на структуру сукупних ресурсів домогосподарств, зокрема за результатами 2009 року відбулось зменшення частки таких грошових доходів як оплата праці, доходів від підприємницької діяльності та відпродажу с/г продукції, натомість збільшилась частка соціальних виплат (пенсії, соціальні допомоги) та спожитої продукції, отриманої з підсобного господарства.

Джерелами формування грошових доходів домогосподарств виступають доходи, які представляють собою частину національного доходу країни, адже домогосподарство є безпосереднім учасником суспільного виробництва, зокрема через постачання на ринок факторів виробництва, що дає змогу даному суб'єкту приймати участь у розподілі та перерозподілі національного доходу і претендувати на певну його частку. Це обумовлено правом власності на той чи інший ресурс, від так, відносини власності багато в чому визначають пропорції розподілу та частку доходу на яку може претендувати кожен учасник.

Розподіл національного доходу країни дає змогу отримувати доходи, в залежності від внеску у його створення, тобто фактично домогосподарство отримує платню за використання у суспільному виробництві ресурсів, що йому належать.

Реалізація учасниками домогосподарства своєї здатності до праці та набуття ними статусу «найманого працівника» визначає можливість отримання доходу у формі заробітної платні, від так, заробітна плата – це складова доходів домогосподарства, яка

являє собою певну суму грошових коштів, що їх отримує індивід за реалізацію такого належного йому ресурсу як «робоча сила».

З набуттям Україною незалежності та переходом на ринкові засади функціонування економіки, однією з складових якої є існування приватної власності, вітчизняні домогосподарства отримали змогу доповнити можливі джерела своїх грошових доходів, зокрема за рахунок доходів від власності, що проявляються у вигляді відсотків, дивідендів та ренти.

Відсотки – це вид доходу, який отримують кредитори або інвестори від розміщення (інвестування) своїх грошових коштів.

Дивіденди – це різновид доходу, який отримують власники цінних паперів.

Рента – це доход, який отримують власники земельних ділянок у випадку надання їх у оренду.

Існування в ринковій економіці різних форм власності, змога самостійно приймати рішення щодо свого функціонування та наявність у володінні домогосподарства різних факторів виробництва виступають своєрідними передумовами для можливості здійснення домогосподарством самостійної підприємницької діяльності. В цьому випадку домогосподарство виступає не лише постачальником ресурсів, а й одночасно є їх покупцем. Від так, змінюється статус – з найманого працівника індивід перетворюється на само зайнятого.

Отже, прибуток, який отримує таке домогосподарство, є нічим іншим як поєднанням заробітної плати, відсотків за користування грошовими коштами, платнею за використання майна домогосподарства тощо. Особливістю такої форми доходу домогосподарства є складність розмежування доходів від кожного конкретного ресурсу, крім того, дохід від здійснення підприємницької діяльності є реалізації ще одного фактору виробництва – підприємницькій здатності.

Проте, у сучасних умовах дії ринкового механізму певним чином корегуються державним втручанням. Певну частину доходів домогосподарство отримує не як платню за використання у виробництві ресурсів, що йому належать, а у наслідок перерозподілу виробленого національного доходу. Механізм перерозподілу реалізується за допомогою низки важелів державного втручання (податкової, цінової політики тощо), що дає змогу домогосподарствам отримувати похідні доходи: пенсії, стипендії та інші форми соціальних виплат.

Станом на кінець 2009 року загальні грошові доходи домогосподарств, порівняно з 2008 роком, збільшились лише на 6 % та становили 897 669 млн. грн., натомість темп приросту доході у 2008 році склав 36 %[1]. Такий незначний приріст доходів можна вважати наслідком загального погіршення економічної ситуації в країні під час кризи.

Порівняння структури грошових доходів домогосподарств за 2002 та 2008 роки свідчить, що питома вага з/п та одержаних доходів від власності у грошових доходах домогосподарств не змінилась. Натомість відбулось зменшення частки доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості й збільшення питомої ваги соціальної допомоги та інших одержаних домогосподарствами поточних трансфертів.

Таблиця 2 – Структура грошових доходів українських домогосподарств, у 2002 та 2008 роках, % [1]

Показники	Всього доход	Заробітна плата	Прибуток та змішаний доход	Доходи від власності (одержані)	Соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти
2002	100	43	18	3	36
2008	100	43	16	3	38

Проте, значна частка соціальних виплат населенню збільшує витратну частину бюджету держави, що в свою чергу впливає на необхідність збільшення доходної бази, а від так має вплив на всіх господарюючих суб'єктів, в тому числі – на домогосподарства.

Отже, можна зробити висновок, що збільшення соціальної допомоги населенню не повинно носити постійний характер, а має бути лише як складова підтримки в періоди кризових процесів, що орієнтована на подальше залучення членів домогосподарства саме до отримання доходів від факторів виробництва.

Якщо порівнювати ситуацію в Україні з іншими країнами-членами СНД, то за підсумками 2009 року, доходи від оплати праці найманих працівників є домінуючими у грошових доходах населення: Білорусь – 57%, Молдова – 44%, Росія – 62%. Проте, питома вага соціальних виплат значно менше: Білорусь – 20%, Молдова – 17%, Росія – 15%. Доволі значна частка доходів від підприємницької діяльності у Молдові (17%), натомість у Росії цьому виду доходу належить лише 3% грошових доходів населення. Що стосується отримання доходів від власності, то у Білорусі питома вага даного виду доходу найменша – 3%, а у Росії – доходи від власності складають 6% грошових доходів домогосподарств[3,4,5].

Цікавим є той факт, що близько 12% грошових доходів російські домогосподарства отримують через спекулятивні операції, а саме від продажу іноземної валюти[5]. Населення Молдови 16% грошових доходів отримує як надходження з-за кордону[4]. Наявність такого джерела доходу може свідчити про досить активну політику «заробітчанства» серед молдавських громадян. Окреслена ситуація є досить актуальною для вітчизнах домогосподарств, адже за даними офіційної статистики у першому півріччі 2010 року на території іноземних держав тимчасово працювали 41 968 громадян України[6]. Від так, цілком логічно припустити, що у структурі доходів українських домогосподарств доходи від надходжень з-за кордону теж є досить відчутним джерелом доходу.

Існує думка, що трудова міграція є явище досить позитивне, але лише за умови ефективного управління міграційними процесами, адже за даними Світового банку, зростання грошових переказів на 10% призводить до зниження на 3,5% кількості населення, що живе за межею бідності, а надходження від заробітчан розглядаються як одне з найважливіших джерел фінансування національних економік країн, з яких походять мігранти[7]. Вивчення даної складової грошових доходів вітчизняних домогосподарств, їх аналіз та пошук шляхів ефективного управління як на макро- так і на мікрорівні є надзвичайно важливим у розрізі накопичення грошових коштів та подальшого їх використання домогосподарствами для заснування власного бізнесу чи будь-якого іншого напрямку інвестування вже безпосередньо на території України.

Доходи домогосподарства формують матеріальну базу для можливості здійснення витрат. Витрати домогосподарства представляють собою сукупність грошових платежів, які здійснює домогосподарство на основі отриманих доходів, що призначенні для забезпечення належного його функціонування.

Якщо аналізувати структуру сукупних витрат домогосподарств, то можна дійти висновку, що найбільша частка належить витратам на споживання, проте необхідно відзначити загальну тенденцію до її зменшення й відповідного збільшення питомої ваги неспоживчих сукупних витрат (Табл. 3).

Таблиця 3 – Структура сукупних витрат українських домогосподарств, 2000-2009 рр., % [1]

Структура сукупних витрат домогосподарств	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Споживчі сукупні витрати	93,3	93,7	92,8	93,3	92,6	91,1	90,5	90	86,2	87,8
продукти харчування та безалкогольні напої	64,9	62,6	59,1	58,6	57,5	56,6	53,2	51,4	48,9	50
алкогольні напої, тютюнові вироби	3	2,8	2,6	2,8	2,8	2,9	2,6	2,6	2,2	3,2
непродовольчі товари та послуги	25,4	28,3	31,1	31,9	32,3	31,6	34,7	36	35,1	34,6
Неспоживчі сукупні витрати	6,7	6,3	7,2	6,7	7,4	8,9	9,5	10	13,8	12,2

У складі споживчих витрат витрати на продукти харчування та безалкогольні напої є домінуючими. Наведені дані свідчать про зменшення питомої ваги витрат на дані товари, натомість простежується тенденція до збільшення частки витрат на непродовольчі товари.

Досвід країн з розвинутою ринковою економікою свідчить, що частка витрат на продукти харчування значно нижча за українські показники: питома вага витрат на продукти харчування та безалкогольні напої за 2006 рік по країнах ЄС становить близько 13%, а у Японії цей показник за результатами 2008 року склав близько 23%[8].

Що стосується країн-членів СНД, то більшість витрат домогосподарств теж припадає на придбання продуктів харчування: питома вага даних витрат у Азербайджані сягає приблизно 65%, у Росії – 47%, у Молдові – 44%, Білорусі – 40%.

Якщо споживання розглядати як процес придбання та використання придбаних товарів та послуг з метою забезпечення належних умов функціонування членів домогосподарства, то витрати на споживання доцільно представити як суму грошових платежів, що їх здійснює домогосподарство за отримані товари та послуги з метою забезпечення належних умов функціонування членів домогосподарства.

Станом на кінець 2009 року українські домогосподарства витратили на придбання товарів та послуг 712 679 млн. грн., що на 17 061 млн. грн. більше ніж у 2008 році (Табл. 4).

Проте такий темп росту витрат даної групи є найменшим, починаючи з 2002 року. Найбільший приріст витрат на придбання товарі та послуг спостерігались у 2005 та 2008 роках – 38% та 37 % відповідно.

Необхідно відзначити, що витрати домогосподарств, пов’язані зі сплатою відсотків по кредитах і позиках та погашенням даних заборгованостей, станом 01.01.2010 р. складали 36 496 млн. грн., що на 6 090 млн. грн. більше ніж за результатами 2008 року (Табл. 4). Проте, темп росту даної групи витрат демонструє тенденцію до зменшення: так приросту 2003 року у 70% в продовж досліджуваного періоду так і не було досягнуто. Лише у 2006 темп росту досяг позначки у 238%, однак вже у наступному році знизився до 202%, а на кінець 2009 року приріст сплачених доходів від власності становив 2%. Це може свідчити або про зменшення кількості кредитів та позик, за якими необхідно здійснювати платежі домогосподарствам, або про зменшення відсоткових ставок за кредитами.

Таблиця 4 – Витрати та заощадження українських домогосподарств, 2002-2009 рр., млн. грн.[1]

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Витрати та заощадження – всього	185073	215672	274241	381404	472061	623289	845641	897669
в тому числі:								
придбання товарів та послуг	153589	180730	221713	306769	385681	509533	695618	712679
доходи від власності (сплачені)	334	902	1864	3523	8374	16924	30406	36496
поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	14092	17763	19030	25461	33803	49053	67606	66028
нагромадження нефінансових активів	2464	1680	3254	4444	7159	9939	29515	11678
приріст фінансових активів	14594	14597	28380	41207	37044	37840	22496	70788

За даними Національного банку України ставки кредитування домашніх господарств істотного зниження не зазнали, а з 2008 року навпаки – підвищились. Однак, зменшився темп росту обсягів кредитування: у 2008 році приріст склав 6%, а у 2009 році обсяги виданих кредитів порівняно з попереднім роком скоротились на 72%(Табл. 5).

Таблиця 5 – Процентні ставки та обсяги за кредитами, наданими у звітному періоді домашнім господарствам (Складено самостійно на основі даних НБУ [9])

Показники	2005	2006	2007	2008	2009
Обсяги, млн. грн.	41 207	91 159	156 125	165 369	45 520
Темп росту, %	-	221	171	106	28
Середньозважені процентні ставки в річному обчисленні, %	16,3	15,2	15,6	18,7	22,3

Окреслена ситуація є яскравим відображенням кризових процесів. Реакцією на погіршення ситуації у фінансовому секторі можна вважати істотне збільшення заощаджень домогосподарств у не фінансових активах. Станом на 01.01.2009 дана група заощаджень становила 29 515 млн. грн., що на 19 576 млн. грн. більше порівняно з попереднім роком. Проте, за результатами 2009 року заощадження у не фінансових активах, порівняно з попереднім роком, зменшились на 60 % та становили 11 678 млн. грн.

Натомість мало місце збільшення приросту фінансових активів – на 48 292 млн. грн., тобто у 3,2 рази. Таке збільшення є найбільшим за період, що аналізується. Крім того, збільшення є доволі відчутним з огляду на зменшення приросту фінансових

заощаджень у 0,6 разів за результатами 2008 року. Такі тенденції можна вважати позитивним фактором у поверненні довіри населення до фінансового сектору.

Проведене дослідження дає змогу зробити висновки про те, що:

- переваги, які надаються ринковими умовами господарювання щодо розширення можливих джерел отримання доходів використовуються не в повному обсязі, зокрема це відноситься до отримання доходів від власності та підприємницької діяльності;

- структура витрат вітчизняних домогосподарств є досить типовою для постсоціалістичних країн. Проте, позитивною можна вважати тенденцію до зменшення питомої ваги витрат на споживання, що є характерною особливістю для багатьох країн з розвинутими ринковими економіками;

- з огляду на відчутні зміни у структурі заощаджень домогосподарств під час економічної кризи можна дійти висновку про поступове залучення домогосподарств до активної фінансової взаємодії, що свідчить про становлення даного суб'єкта як безпосереднього та повноправного учасника. Крім того, збільшення заощаджень населення у фінансових активах свідчить про формування у населення передумов для отримання різних видів фінансових доходів.

Необхідно зазначити, що відносну необізнаність населення щодо можливостей та особливостей функціонування в нових економічних умовах поглиблюють економічні кризи та політична нестабільність в державі, що в своє чергу, стримує подальші ринкові перетворення.

Становлення вітчизняних домогосподарств як повноправних учасників фінансових відносин визначає їх більшу незалежність та самостійність, зокрема щодо забезпечення свого існування та розвитку, а від так роль держави, щодо життєзабезпечення населення значно відрізняється від командно-адміністративного ладу. Це необхідно враховувати при розробці як соціальних гарантій, так і економічної політики взагалі. Зокрема це повинно стосуватись підтримки малого підприємництва та сімейного бізнесу, розробки законодавчих актів та належного контролю за діяльністю фінансового сектору, проведення просвітницької та роз'яснювальної роботи серед населення щодо можливостей інвестування грошових коштів тощо.

Список літератури

1. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrcensus.gov.ua
2. Офіційний сайт газети «Зеркало недели. Украина» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zn.ua/online/articles/73938#article
3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.belstat.gov.by
4. Национальное бюро статистики Республики Молдова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.statistica.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=2934&parent=0
5. Структура денежных доходов населения/ Комитет по инвестициям и стратегическим проектам [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://st-petersburg.ru/social/welfare/incomes/structure/
6. Офіційний сайт центру Разумкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uceps.org/ukr/article.php?news_id=817
7. Офіційний сайт газети «Економічна правда» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/news/2010/12/17/262528/
8. Российские реформы в цифрах и фактах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kaivg.narod.ru
9. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Statist/sfs.htm

А. Коцюрубенко

Анализ доходов и затрат отечественных домохозяйств в современных условиях развития экономики Украины

В статье исследованы состав и структура доходов и затрат украинских домохозяйств. Проведен анализ составляющих доходов и затрат населения в разрезе становлення домохозяйства как полноправного участника финансовых отношений. Сделана попытка выявления общих тенденций развития и сравнения со странами СНГ и ЕС.

A. Kotsyurubenko

An analysis of profits and expenses of domestic households in the modern terms of development of Ukrainian economy

The composition and structure of profits and expenses by Ukrainian households is considered in the article. The components of profits and expenses of the population in the context of the formation of the household as a full participant in financial relations are investigated. The attempt of exposure of general tendencies is done as compared to the countries of the CIS and EU.

Одержано 03.02.11

УДК 336.225.674

Ю.М.Крот, доц., канд.екон.наук
Черкаський державний технологічний університет

Аудиторська перевірка довгострокових активів: практика та перспективи

В статті автором розглянуто особливості організації та методики аудиторської перевірки довгострокових активів, а також відзначено доцільність обов'язкового аудиту щодо законності операцій із особливим об'єктом довгострокового використання – земельними ділянками.
довгострокові активи, аудит, земельна ділянка, об'єкти аудиту, джерела аудиту, обов'язків аудит

Постановка проблеми. Зважаючи на особливість довгострокових активів як економічного ресурсу в господарському житті суспільства, державний та муніципальний контроль за вказаними активами має існування і проводиться на сучасному етапі. Щодо аудиторського контролю довгострокових активів та операцій з ними, то в більшості випадків він зводиться лише до перевірки цих об'єктів в контексті аудиту фінансової звітності без звернення суттєвої уваги на їх специфічність та особливості використання. На нашу думку, зацікавленість в якісному аудиті та отриманні достовірної та вичерпної інформації стосовно довгострокових активів на сучасному етапі є не тільки з боку власника, а й з боку інших підприємницьких і державних структур, які мають відношення або наміри щодо таких об'єктів. Зважаючи на це, обраний напрямок дослідження є актуальним та необхідним на сучасному етапі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою аудиту основних засобів та нематеріальних активів займалося широке коло вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема таких, як О. Бородкін, Ф.Бутинець, С.Голов, Н.Виговська, В.Жук, Г.Кірейцев, Є.Мних, П.Саблук, Л.Сук та інших вчених. Попри це, дослідженням особливостей методики аудиторської перевірки такого цілісного об'єкту як довгострокові активи не приділялась достатня увага. Відповідно питання організації та методики аудиторського контролю довгострокових активів та операцій з ними є дискусійним та недостатньо дослідженим.

© Ю.М.Крот, 2011

В статье исследованы состав и структура доходов и затрат украинских домохозяйств. Проведен анализ составляющих доходов и затрат населения в разрезе становлення домохозяйства как полноправного участника финансовых отношений. Сделана попытка выявления общих тенденций развития и сравнения со странами СНГ и ЕС.

A. Kotsyurubenko

An analysis of profits and expenses of domestic households in the modern terms of development of Ukrainian economy

The composition and structure of profits and expenses by Ukrainian households is considered in the article. The components of profits and expenses of the population in the context of the formation of the household as a full participant in financial relations are investigated. The attempt of exposure of general tendencies is done as compared to the countries of the CIS and EU.

Одержано 03.02.11

УДК 336.225.674

Ю.М.Крот, доц., канд.екон.наук
Черкаський державний технологічний університет

Аудиторська перевірка довгострокових активів: практика та перспективи

В статті автором розглянуто особливості організації та методики аудиторської перевірки довгострокових активів, а також відзначено доцільність обов'язкового аудиту щодо законності операцій із особливим об'єктом довгострокового використання – земельними ділянками.
довгострокові активи, аудит, земельна ділянка, об'єкти аудиту, джерела аудиту, обов'язків аудит

Постановка проблеми. Зважаючи на особливість довгострокових активів як економічного ресурсу в господарському житті суспільства, державний та муніципальний контроль за вказаними активами має існування і проводиться на сучасному етапі. Щодо аудиторського контролю довгострокових активів та операцій з ними, то в більшості випадків він зводиться лише до перевірки цих об'єктів в контексті аудиту фінансової звітності без звернення суттєвої уваги на їх специфічність та особливості використання. На нашу думку, зацікавленість в якісному аудиті та отриманні достовірної та вичерпної інформації стосовно довгострокових активів на сучасному етапі є не тільки з боку власника, а й з боку інших підприємницьких і державних структур, які мають відношення або наміри щодо таких об'єктів. Зважаючи на це, обраний напрямок дослідження є актуальним та необхідним на сучасному етапі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою аудиту основних засобів та нематеріальних активів займалося широке коло вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема таких, як О. Бородкін, Ф.Бутинець, С.Голов, Н.Виговська, В.Жук, Г.Кірейцев, Є.Мних, П.Саблук, Л.Сук та інших вчених. Попри це, дослідженням особливостей методики аудиторської перевірки такого цілісного об'єкту як довгострокові активи не приділялась достатня увага. Відповідно питання організації та методики аудиторського контролю довгострокових активів та операцій з ними є дискусійним та недостатньо дослідженим.

© Ю.М.Крот, 2011

Метою статті є удосконалення методики та організації аудиторської перевірки такого об'єкту як довгострокові активи, а також доведення необхідності та доцільності проведення обов'язкового аудиту щодо такого виду довгострокових активів як земельні ділянки та операції з ними.

Виклад основного матеріалу. Процедури операційної аудиторської перевірки здійснюються з метою задоволення інтересів клієнта щодо дослідження інформації з окремих питань. Значна кількість об'єктів обліку, різноманітність видів діяльності підприємств, змінність нормативної бази, можливість альтернативних облікових рішень роблять аудиторські перевірки складним і трудомістким процесом.

Основна мета аудиторської перевірки довгострокових активів полягає у наданні інформації та формуванні думки з приводу правильності їх документального оформлення, а особливо набуття та оформлення права власності, правильності класифікації, реальності оцінки і достовірності відображення в обліку і звітності.

Побудова будь-яких взаємовідносин між суб'єктами підприємництва починається зі звернення та переддоговірного перепису. Тобто, одна сторона звертається з проханням надати їй визначені послуги, а інша сторона висловлює згоду на надання таких послуг або відмовляє в їх наданні.

Після узгодження інтересів сторін готується договір на проведення аудиторської перевірки об'єктів довгострокових активів.

Договір про проведення аудиту або надання аудиторських послуг є офіційним документом, який регламентує взаємовідносини аудитора (аудиторської фірми) з клієнтом.

Як свідчить зарубіжний та вітчизняний досвід якість виконання аудиту, безконфліктність взаємовідносин аудитора з клієнтом в більшості залежать від чіткості складання договору на проведення аудиту. Тому в договорі слід точно сформулювати права, обов'язки та відповідальність сторін, строки виконання робіт.

В залежності від того, хто є замовником аудиту довгострокових активів: керівник, власник, банк, правоохоронні органи тощо перед аудитором можуть бути поставлені різного напрямку завдання:

- перевірка збереження і технічного стану об'єктів;
- перевірка законності правового і правильності документального оформлення операцій з надходження, переміщення і вибуття;
- перевірка правильності визначення і відображення у бухгалтерському обліку і фінансовій звітності оцінки об'єктів;
- підтвердження підсумків проведеної переоцінки об'єктів;
- підтвердження розмірів нарахованої амортизації по об'єктам довгострокових активів і достовірності відображення їх в обліку;
- встановлення обсягів, своєчасності і якості виконаних ремонтів об'єктів і правильності відображення витрат по їх проведенню в обліку;
- перевірка законності і правильності обліку придбання, капітального будівництва, переміщення, вибуття, ліквідації та списання об'єктів довгострокових активів;
- встановлення фактів порушення чинного законодавства відносно управлінських рішень відповідальних працівників підприємства, яке перевіряється, при надходженні, використанні, реалізації і ліквідації окремих об'єктів;
- виправлення помилок і розробка заходів з реалізації результатів контролю, надання рекомендацій щодо підвищення ефективності використання об'єктів, управління ними з метою обґрунтування оптимальної програми розвитку підприємства на майбутнє або з метою попередження помилок, які можуть виникнути при здійсненні операцій з довгостроковими активами та при відображенні їх в обліку і звітності.

Виходячи з цілей, яких необхідно досягнути при проведенні дослідження операцій з довгостроковими активами, формуються об'єкти аудиторської перевірки (рис. 1).

Джерелами інформації для перевірки об'єктів довгострокових активів та операцій з ними є: наказ про облікову політику підприємства; правова, технічна та інша первинна документація з обліку таких об'єктів; облікові регістри, що використовуються для відображення операцій з довгостроковими активами; акти та довідки попередніх ревізій, аудиторські висновки та інша документація, що узагальнює результати проведеного на підприємстві контролю; звітність підприємства.

На більшості підприємств операції із довгостроковими активами відносяться до числа порівняно малочисельних на відміну від операцій реалізації продукції, касових та ін. Проте незалежно від кількості таких операцій на підприємстві аудиторські процедури мають бути направлені на вивчення систем їх обліку і контролю. Для отримання попередньої інформації про стан цих систем можна використовувати тестування.

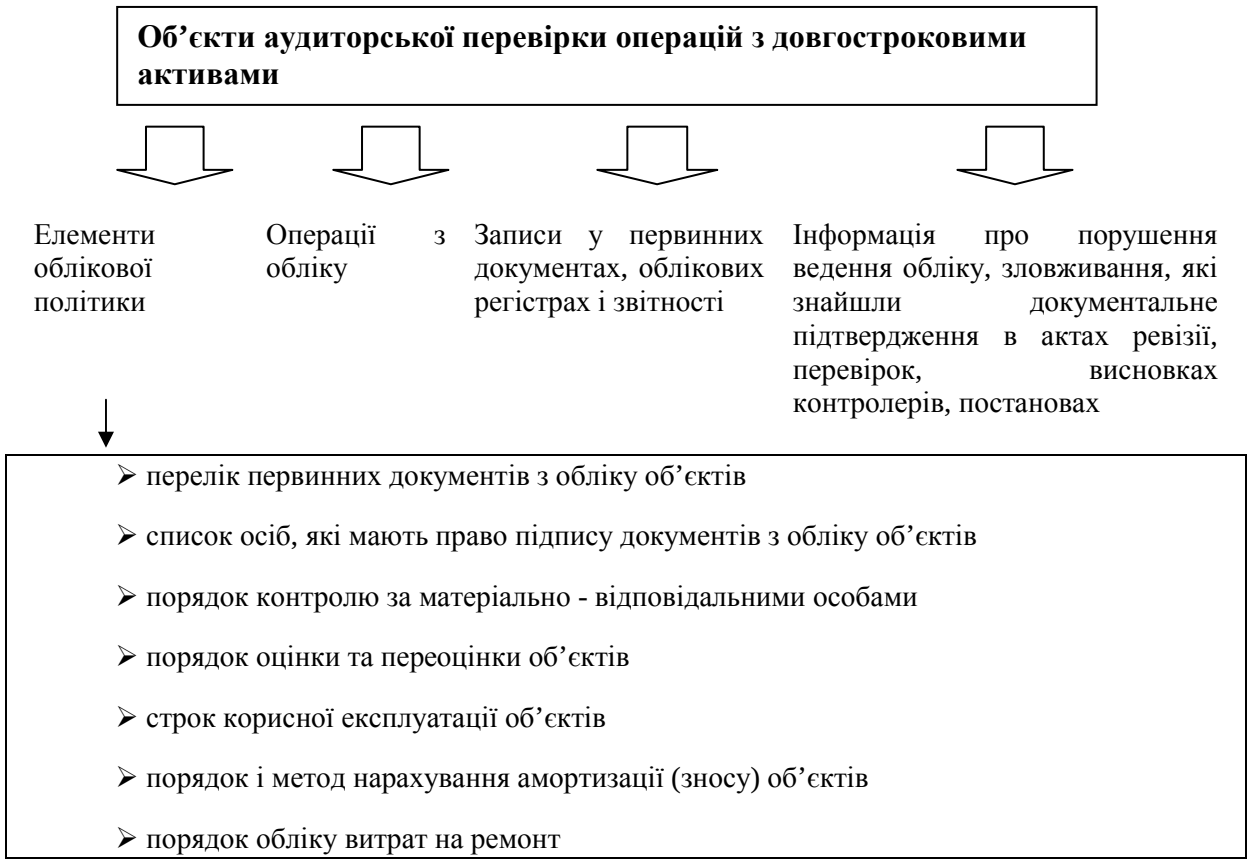


Рисунок 1 – Об'єкти аудиторської перевірки операцій з довгостроковими активами

За результатами тестування встановлюється фактичне відношення адміністрації до організації обліку і забезпечення зберігання та ефективної експлуатації об'єктів довгострокових активів на підприємстві. Відповідно аудитор намічає для себе об'єкти підвищеної уваги при плануванні контрольних процедур, послідовність етапів проведення перевірки, конкретні джерела отримання даних, уточнює аудиторський ризик.

Щодо аудиту, то в літературі виділяють наступні його стадії: попереднє дослідження об'єкта, планування аудиту, перевірка внутрішнього контролю на підприємстві, аналітична перевірка фінансової інформації, огляд фінансової звітності, підготовка аудиторського звіту і заключення [4,5,7,9].

Однак спільної думки у визначенні стадій аудиту на сьогодні не існує. Принципово можна виділити 4-5 основних стадій аудиторської перевірки. Стосовно до аудиторської перевірки довгострокових активів, на нашу думку, такими є: організаційна, дослідна, узагальнення результатів, які об'єднують ряд процедур.

На першій – організаційній стадії, аудитор повинен поставити мету і завдання перевірки, визначити найбільш важливі ланки аудиту, розробити програму і робочий план аудиту, вибрати найбільш доцільні і ефективні методи аудиторської перевірки. Дослідна стадія аудиту включає безпосередньо перевірку об'єктів, правильність ведення їх обліку, нарахування амортизації, орендної плати, аналітичного обліку і т.д., тобто всі аудиторські процедури методичного характеру.

Остання стадія – це стадія узагальнення і реалізація результатів аудиторської перевірки довгострокових активів, а іншими словами – систематизація недоліків по утриманню і використанню об'єктів та відображення їх в аудиторському висновку.

Одним із завдань нашого дослідження є розробка основних технологічних процедур проведення аудиторської перевірки об'єктів, виходячи із вищерозглянутих нами завдань, принципів аудиту та етапів його проведення.

В першу чергу аудитор має впевнитися у відповідності фактичної наявності об'єктів обліковим даним, вивчити їх склад. Для цього слід від керівництва підприємства отримати повний список всіх об'єктів довгострокових активів на дату складання звітності. У списку необхідно вказати найменування об'єкту, дату його надходження на підприємство, первісну вартість, норму і суму амортизації, залишкову вартість.

Наряду з цим вивчаються інвентаризаційні описи об'єктів, відомості з результатами їх переоцінки, інвентарні картки.

Шляхом вивчення облікових даних аудитор встановлює наявність об'єктів за окремими класифікаційними групами (виробничі і невиробничі, власні і орендовані) і місцями розміщення (підрозділами і матеріально-відповідальними особами). З'ясовуючи правильність організації аналітичного обліку об'єктів, слід звернути увагу на наявність правовстановлюючої та технічної документації, строки надходження і оприбуткування об'єктів. Стан обліку об'єктів довгострокових активів аналізується за даними інвентарних карток та їх описів. Ці дані співставляються із записами по відповідним субрахункам рахунку 10 "Основні засоби", 11 "Інші необоротні матеріальні активи", 12 "Нематеріальні активи", 16 "Довгострокові біологічні активи" в облікових регістрах. При розбіжностях даних аналітичного і синтетичного обліку визначаються їх причини, винуватці та економічні наслідки.

Після перевірки наявності та збереження об'єктів на підприємстві, аудитор приступає до вивчення правильності оформлення і відображення в обліку операцій з надходження об'єктів.

При перевірці необхідно звернути увагу на наступне:

1. Перевірка обґрунтованості придбання, виходячи з виробничої необхідності. Контроль здійснюється за методом логічної перевірки.

2. Перевірка повноти і своєчасності оприбуткування, особливо за напрямами надходження. Тут особливо аналізуються кошториси на будівництво, проектна документація, акти введення в експлуатацію тощо.

3. Перевірка правильності оцінки об'єктів:

а) при новому будівництві;

б) при придбанні об'єктів, які раніше використовувались;

в) при безкоштовній передачі, якщо безкоштовно одержані об'єкти від інших підприємств;

г) правильність оцінки довгострокових активів при приватизації державного майна.

Першочергово надходження об'єктів довгострокових активів має бути перевірено з точки зору законності, доцільності і правильності відображення в обліку за кожною операцією.

Ретельній перевірці слід піддати механізму відображення в обліку об'єктів довгострокових активів, що збудовані або придбані за рахунок кредитів банку, а також використання на капітальні вкладення довгострокових банківських кредитів. При чому слід врахувати, що згідно діючих вимог стандарту 7 "Основні засоби" витрати на сплату відсотків за користування кредитом не включаються до первісної вартості об'єктів, придбаних (створених) повністю або частково за рахунок позикового капіталу.

Аудитору слід звернути увагу на правильність оцінки придбаних (споруджених) об'єктів, отриманих безоплатно і у вигляді внеску до статутного капіталу. Отримані за плату об'єкти оцінюються за первісною вартістю, що формується з фактичних витрат на оплату рахунків постачальників і послуг посередників, на будівництво, монтаж, сплату невідшкодованих податків та ін. Об'єкти, що надійшли у рахунок внеску до статутного капіталу, зараховуються на облік в грошовій оцінці, яка узгоджена засновниками, безоплатно отримані – за ринковою вартістю. При чому в обох випадках понесені підприємством додатково витрати, що пов'язані із доведенням об'єктів до стану, придатного до їх експлуатації, збільшують вартість об'єктів. Особливу увагу слід приділити перевірці правильності оцінки об'єктів, що отримані шляхом обміну на інше майно.

За даними облікових регістрів з'ясовується правильність вказаної в них кореспонденції рахунків з оприбуткування і введення в експлуатацію об'єктів довгострокових активів.

Особливу увагу в ході перевірки довгострокових активів слід приділити аналізу доцільності, законності, правильності проведення переоцінки та відображення в обліку її результатів. Результати переоцінки об'єктів мають підтверджуватися відповідними розрахунками, документами про ринкові ціни, які склалися на ці об'єкти на дату переоцінки.

Далі встановлюється достовірність нарахування амортизаційних відрахувань по об'єктам довгострокових активів. При чому аудитор має враховувати, що підприємства на сьогодні можуть застосовувати один з наступних методів нарахування амортизації: прямолінійного; зменшення залишкової вартості; прискореного зменшення залишкової вартості; кумулятивного; виробничого.

Наступним етапом контролю є перевірка правильності обліку витрат на ремонт об'єктів довгострокових активів. Аудитор має встановити наявність планів і кошторисів на ремонти, актів приймання-передачі виконаних робіт, договорів підряду, актів технічного огляду будівель і споруд, правильність і своєчасність складання цих документів; правильність формування витрат за статтями витрат, дотримання норм витрат матеріалів, розцінок по оплаті праці робітників, які проводили ремонтні роботи.

Зважаючи на досить високу вартість деяких об'єктів довгострокових активів іноді більш вигідним є варіант їх оренди. Тому досить частими операціями на підприємствах є операції з отримання або надання об'єктів нерухомості в оренду. Таким чином, одним із етапів аудиту довгострокових активів має бути перевірка законності та правильності здійснення і відображення в обліку орендних операцій із вказаними об'єктами. Особливу увагу слід зосередити на своєчасності сплати орендних платежів. Потрібно також отримати дані про об'єкти, передані та отримані в оренду, визначити умови орендних угод, з'ясувати питання, чи відповідає облік об'єктів оренди цим угодам (операційна чи фінансова оренда), проконтролювати правильність визначення орендних платежів та відповідне їх віднесення на доходи чи витрати у орендодавця і орендаря.

Правильність нарахування, перерахування і відображення в обліку орендної плати за орендоване майно перевіряється за договорами оренди і обліковими

регістрами. Аудитору слід звернути увагу на такі договори, які укладені із фізичними особами. Суттєвим моментом є те, що сплачені по ним суми обкладаються податком на доходи фізичних осіб.

Пильному аудиторському вивченню підлягають операції вибуття довгострокових активів. Це може бути у тому разі, якщо:

- провадиться ліквідація зношених, непридатних, старих об'єктів або їх частин і здійснюється їх заміна відповідно до плану впровадження нових об'єктів або після їх пошкодження під час стихійного лиха чи аварії;
- здійснюється безоплатна передача іншим підприємствам за розпорядженням вищих органів;
- реалізуються зайві і непотрібні об'єкти;
- здійснюється передача в оренду іншим фізичним або юридичним особам.

Дані операції доцільно піддати суцільній перевірці шляхом вивчення первинних документів (актів списання, актів приймання-передачі, накладних, рахунків-фактур тощо) і регістрів аналітичного і синтетичного обліку (карток, відомостей, машинограм тощо).

Особливу увагу слід звернути на нарахування податку на додану вартість при продажу об'єктів і відображення доходів і витрат, що виникли під час такої операції. Слід впевнитись, чи є накази (розпорядження) про створення на підприємстві постійно діючої комісії зі списання об'єктів нерухомості та інших засобів довготривалого використання.

Всі документи, підготовлені аудитором або отримані від клієнта і третіх осіб повинні допомагати ефективно проводити аудит, оперативно контролювати і правильно оцінювати результати перевірки. Для цього вони мають задовольняти певним вимогам, а саме: містить записи про планування аудиту; записи про характер, час проведення та обсяг виконаних аудиторських процедур; висновки, зроблені на підставі отриманих даних. Ці відомості мають бути достатньо повними і детальними, викладатися зрозуміло і не допускати різних трактувань.

До робочих документів аудиту відносяться плани і програми проведення аудиту; копії засновницьких документів та інших внутрішніх документів клієнта (протоколів, договорів, контрактів тощо); матеріали вивчення та оцінки систем бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю (описи, схеми документообігу тощо); результати аналізу господарських операцій та показників діяльності підприємства (розрахунки, таблиці, графіки тощо); записи про характер та обсяг проведених аудиторських процедур та їх результатах; копії перепису з клієнтом і третіми особами; записи усних обговорень аудитора із співробітниками підприємства, висновки експертів, копії бухгалтерських та інших фінансових документів клієнта тощо.

Склад, кількість і зміст робочих документів аудитор визначає самостійно з врахуванням характеру і складності роботи, що проводиться, стану бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю на підприємстві, рівень керівництва діяльністю бригади аудиторів. Робочі документи повинні мати такі реквізити: найменування і дата складання документа; найменування клієнта; період, за який проводиться аудит; зміст документа; підпис особи, що склала документ; дата перевірки і підпис особи, що перевірила документ. Після закінчення аудиту робоча документація підлягає здачі до архіву аудитора, де зберігається не менше п'яти років.

Аудиторська документація є власністю аудитора. Однак інформація, що міститься в ній, конфіденційна і не підлягає використанню без згоди клієнта.

На підставі складених робочих документів аудитор на завершальному етапі аудиторської перевірки складає проміжний звіт про стан бухгалтерського обліку об'єктів довгострокових активів і робить аудиторський висновок щодо достовірності,

повноти і реальності подання інформації про дані об'єкти у звітності підприємства-клієнта.

Висновки. З проведеного дослідження випливає, що обов'язковою процедурою аудиторської перевірки є вивчення законності правового і правильності документального оформлення об'єктів довгострокових активів та операцій з ними; тестування стану внутрішнього контролю таких активів на підприємстві, а також оформлення робочих документів на кожній ділянці перевірки. Запропонована методика аудиту нерухомості може бути використана як зовнішніми, так і внутрішніми контролерами для проведення перевірки на вимогу різних зацікавлених осіб.

Сучасний етап характеризується інтенсивним проведенням операцій із переходу права власності на земельні ділянки. Зважаючи на те, що земля є надзвичайно особливим товаром, і операції з нею торкаються інтересів не однієї особи, то, на наш погляд, необхідно якомога повніше забезпечити контроль за законністю проведення та правильністю оформлення операції щодо земельних ділянок. Тому саме у перехідний період, на етапі невизначеності економічних та правових відносин між суб'єктами господарювання щодо операцій із землею, доречним є встановити обов'язковість аудиторської перевірки операцій щодо розпаювання земель та передачі у приватну власність земельних ділянок.

Список літератури

1. Адамс Р. Основы аудита. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1995. – 398с.
2. Андреев В.Д. Практический аудит (справочное пособие). – М.: Экономика, 1994. – 366с.
3. Аренс А., Лоббек Дж. Аудит. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 560с.
4. Аудит: Практическое пособие /А.Кузьминский, Н.Кужельный, Е.Петрик и др.; Под ред. А.Кузьминского. – К.: «Учетинформ», 1996. – 283с.
5. Аудит предприятия. Методология аудиторской проверки хозяйсвенно-финансовой деятельности предприятия: Учеб. пособие /Сост. В.В. Нитецкий, Н.Н. Кудрявцев. – М.: Дело, 1996. – 448с.
6. Аудит: Учебник для вузов /В.И. Подольский, Г.Б. Поляк, А.А. Савин и др.; Под ред. проф. В.И. Подольского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2000. – 655с.
7. Барышников М.П. Организация и методика проведения общего аудита. – М.: Инф.-изд. дом «Филинъ», 1995. – 448с.
8. Давидов Г.М. Аудит: Навч. посіб. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 363с.
9. Дорош Н.І. Аудит: методологія і організація. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 402с.
10. Закон України "Про аудиторську діяльність" від 22.04.93р. №3125-XII (зі змінами і доповненнями).
11. Ковалева О.В., Константинов Ю.П. Аудит: Учебное пособие. – М.: «Издательство ПРИОР», 1999. – 272с.
12. Кулаковська Л.П. Основи аудиту: курс лекцій: Навч. посібник для студентів спец. 7.050106 "Облік і аудит". Житомир: ЖІТІ, 2000. – 608с.
13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" від 27.04.2000р. №92.
14. Податковий кодекс України від 23.12.10р. №2856.

Ю. Крот

Аудиторская проверка долгосрочных активов: практика и перспективы

В статье автором рассмотрены особенности организации и методики аудиторской проверки долгосрочных активов, а также отмечено целесообразность проведения обязательного аудита законности операций с особенным объектом долгосрочного использования – землей.

J. Krot

Audit the objects of long-term use: practice and perspective

The peculiarities of organizing and methodic audit the objects long-term of use and also mark expedient the compulsory audit of legality the operations with land are considered the author.

Одержано 23.03.11

УДК 378.14:331.4:657

В.М. Савченко, проф., канд. екон. наук, Л.В. Кононенко, канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет
С. О. Кононенко, канд. пед. наук
Кіровоградський державний педагогічний університет ім. В.Винниченко

Професійне спрямування при формуванні знань з охорони праці у підготовці спеціалістів та магістрів за напрямом «Бухгалтерський облік та аудит»

У статті розглянуто проблеми охорони праці в Україні та визначено необхідність їх врахування при плануванні навчального процесу. Обґрунтовано складові підготовки фахівців обліку та аудиту з питань охорони праці при викладанні фахових дисциплін, проведення виробничої та переддипломної практики, написані кваліфікаційних робіт.
система освіти, охорона праці, фахівці з обліку та аудиту, навчальні програми, професійні організації, виробнича та переддипломна практика, дипломування

Актуальність теми дослідження. Охорона праці є багатоаспектним явищем, що має соціальне, правове та економічне значення для гармонійного розвитку кожного працівника, суспільства та держави. Так, соціальне значення охорони праці полягає у збереженні трудових ресурсів держави, збереженні працездатності й трудового довголіття людини, у захисті її від виробничої шкоди та професійних захворювань. Правове значення полягає в тому, що охорона праці – це важлива категорія трудового права, яка відповідає за забезпечення безпечних та здорових умов праці. Економічне значення полягає у зростанні продуктивності праці, збільшенні фонду робочого часу, зниженні витрат на відшкодування шкоди, завданої життю і здоров'ю працівника нещасним випадком на виробництві або професійним захворюванням.

Інтеграційні процеси, що відбуваються в світовій економіці, безпосередньо впливають і на соціальні, трудові та економічні процеси в Україні. Наша країна прагне входження до Європейської спільноти, у цьому зв'язку Україна має виконувати норми міжнародно – правового регулювання, зокрема у сфері охорони праці та безпеки життєдіяльності.

Постановка проблеми. Фахівцями констатується катастрофічна ситуація з виробничим травматизмом в Україні [4]. За більшістю показників у сфері виробничого травматизму Україна займає домінуючу позицію серед країн Західної, та навіть і Східної Європи. Високий рівень виробничого травматизму в Україні обумовлено недостатньою увагою роботодавців до профілактичних заходів з попередження травматизму та забезпечення безпечних умов праці спрямованих на зниження виробничих ризиків; зношенням основного виробничого капіталу; недостатністю державного нагляду і контролю за дотриманням вимог з охорони праці; недоліками в навчанні фахівців з охорони праці та впровадження у навчальний процес (зокрема вищих навчальних закладів) питань з охорони праці, безпеки життєдіяльності та цивільного захисту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням категорії «охорона праці» займалися такі відомі вчені, як А.А. Абрамова, М.Г. Александров, Н.Б. Болотіна, С.О.Голощапов, Г.С. Гончарова, Л.І. Лазор, А.Є. Пашерстник, В.І.Прокопенко, Л.О. Сироватська, І.І.Шамшина та інші. Більшість з них розглядали категорію «охорона праці» в широкому та вузькому розумінні. Так, у широкому розумінні категорія

© В.М. Савченко, Л.В. Кононенко, С. О. Кононенко, 2011

«охорона праці», на думку вчених, має охоплювати усю сукупність правових норм, які забезпечують охорону трудових прав людини. У вузькому розумінні під цією категорією розуміється сукупність правових норм та правил, спрямованих на попередження виробничого травматизму та професійних захворювань, а також регулюючих нагляд та контроль за дотриманням законодавства про охорону праці. Також достатньо дослідженими є методика та організація навчального процесу з питань охорони праці, зокрема цим питанням присвячені праці Анісімов М. В., Бабічев В. В., Сорокін Г. Ф., Геврик Є. О. Катренко Л. А., Пістун. П., Ярошевська В. М., Чабан В. Й.

Виділення недосліджених частин загальної проблеми. Незважаючи на достатньо високий рівень дослідження правових та організаційних аспектів охорони праці та методичних аспектів викладання дисциплін цього циклу практично відсутні напрацювання стосовно методичного забезпечення врахування питань охорони праці у програмах підготовки фахівців при формуванні циклу професійної та практичної підготовки та включення відповідних розділів з охорони праці до робочих навчальних програм професійно – орієнтованих навчальних дисциплін та програм виробничої та переддипломної практики і проведенні державної атестації.

Саме ці обставини обумовили необхідність дослідження даної проблематики та цільову спрямованість публікації.

Постановка завдання. За мету при написанні статті поставлено визначення змістовних складових та спрямованості фахової підготовки магістрів та спеціалістів з обліку та аудиту з питань охорони праці та безпеки життєдіяльності.

Виклад основного матеріалу. Ряд всесвітніх і регіональних міжнародних організацій займаються різними аспектами міждержавного співробітництва в галузі прав людини, невід’ємною складовою який є право на безпечну працю. Серед всесвітніх можна назвати ООН, ЮНЕСКО, МОП (Міжнародна організація праці).

До основних напрямів діяльності МОП належать: участь у міжнародно-правовому регулюванні праці шляхом розробки та ухвалення нормативних актів (конвенцій і рекомендацій) з питань умов праці й життя працівників; розробка та реалізація міжнародних цільових програм, спрямованих на вирішення важливих соціально-трудових проблем (зайнятість, умови праці та ін.); надання допомоги державам - членам МОП у вдосконаленні національного трудового законодавства, професійно-технічної підготовки працівників, поліпшенні умови праці тощо шляхом здійснення міжнародних програм технічного співробітництва, проведення дослідних робіт та видавничої діяльності. Україна ратифікувала понад 50 конвенцій МОП, серед яких — найважливіші нормативні акти, що стосуються основоположних прав людини. У МОП діє система контролю за застосуванням у країнах - членах Організації конвенцій і рекомендацій. Кожна держава — член Організації зобов'язана подавати звіти про застосування на своїй території ратифікованих нею конвенцій, а також інформацію про стан законодавства й практики з питань, що порушуються в окремих; не ратифікованих нею конвенціях [5].

У 1981 році 67-ма сесія Міжнародної конференції праці ухвалила Конвенцію 155, доповнену Рекомендацією щодо професійної безпеки, здоров'я та виробничого середовища. Автори цього акта прагнули охопити питання про запобігання виробничим небезпекам у всій його повноті. У документах закладено міжнародно-правову основу національної політики щодо створення всебічної та послідовної системи профілактики нещасних випадків на виробництві і професійних захворювань. Конвенція передбачає розробку кожною державою національної політики в галузі техніки безпеки та гігієни праці із зазначенням відповідних функцій та відповідальності державних органів, роботодавців і працівників. Складовою національної політики України в галузі техніки безпеки та гігієни праці є система провадження навчання з охорони праці у навчальних закладах, зокрема вищих, що охоплює забезпечення викладання навчальних дисциплін з питань охорони праці та безпеки життєдіяльності як нормативних та врахування

питань охорони праці конкретної галузі при формуванні циклу професійної та практичної підготовки освітньо – професійних програм на що налаштовує лист Міністерства освіти і науки України до керівників вищих навчальних закладів I-IV рівнів акредитації усіх форм власності 29.04.2009 № 1/9-297 «Щодо підвищення якості з вивчення питань охорони праці у вищих навчальних закладах».

Незважаючи на той факт, що сьогодні в Україні створена достатньо відпрацьована нормативна база у сфері охорони праці, яку в основному регламентують два комплексних закони: Закон України «Про охорону праці» та Кодекс законів про працю України та процес доопрацювання нового Трудового кодексу України спостерігається значна кількість нещасних випадків і професійних захворювань на виробництві. Це негативно впливає на розвиток економічних показників та спричиняє суттєві фінансові втрати не тільки кожного окремого підприємства, а й держави в цілому, а також негативно позначається на соціально - психологічній атмосфері у суспільстві. Існуючи умови праці досить негативно відбиваються на її продуктивності, відповідно і на ефективності виробництва, що спричиняє зменшення прибутку та зниження валового внутрішнього продукту країни. Негативні фактори впливають на конкурентоспроможність та рентабельність виробництва, а також на собівартість та якість продукції.

Незважаючи на той факт, що за даними статистичного щорічника по Кіровоградській області за 2009 рік [6] кількість потерпілих з утратою працездатності на один робочий день і більше та зі смертельним наслідком починаючи з 1995 року скоротилась у 6,46 рази (у разі розрахунку на 1000 працюючих - у 3 рази), у реалії стан охорони праці потребує суттєвого поліпшення та спостерігається збільшення нещасних випадків з втратою непрацездатності на виробництві. На нашу думку, «позитивна тенденція», що спостерігається офіційною статистикою сформувалась на тлі суттєвого та стабільного обсягу тіньового сектору економіки. Так, за даними дослідників його розмір у останні роки становив більш 35 % ВВП[1, 7]. Відповідно, за результатами нами проведеного анонімного анкетного обстеження 72% респондентів дали позитивну відповідь щодо отримання неофіційних трудових доходів від працедавців, 43% - зазначили, що працюють без офіційного оформлення. Також у результаті обстеження стану дотримання законодавства з соціального захисту з'ясовано, що на значній кількості підприємств приватної форми власності не утворено соціальну комісію та не здійснюється нарахування та виплати компенсації тимчасової втрати працездатності за лікарняними листами, що ставить під сумнів результати офіційної статистики стосовно виробного травматизму. Так, у сучасних умовах нестабільної економічної ситуації та недостатнього рівня державного контролю суттєва частина випадків виробничого травматизму взагалі не фіксується. У цьому зв'язку позитивним є той факт, що за рекомендацією Міністерства освіти і науки України у вищих навчальних закладів I-IV рівнів акредитації усіх форм власності необхідно передбачити *у* програмах підготовки фахівців з вищою освітою відповідних освітньо-кваліфікаційних рівнів обов'язкове вивчення таких нормативних навчальних дисциплін:

- молодший спеціаліст, бакалавр - «Безпека життєдіяльності», «Основи охорони праці»;
- спеціаліст, магістр - «Охорона праці в галузі», «Цивільний захист»».

Крім цього також є необхідним при проведенні державної атестації випускників відповідних освітньо-кваліфікаційних рівнів у формі державного екзамену вносити питання охорони праці до екзаменаційних білетів, а при виконанні дипломних проектів (робіт) включати до них окремий розділ «Охорона праці»».

На нашу думку, при визначені змістовності навчального процесу за напрямом «Охорона праці» при включенні відповідних питань до навчальних програм професійно – орієнтованих навчальних дисциплін є необхідним максимально враховувати державні освітні стандарти та кваліфікаційні вимоги фахового спрямування. Так, Довідник

кваліфікаційних характеристик професій працівників в частині вимог до Головного бухгалтера (з освітнім рівнем «спеціаліст» та «магістр»), зазначає , що він повинен знати: Закони України, Укази Президента України, постанови, розпорядження, рішення Кабінету Міністрів України, Національного банку України, Державної податкової адміністрації України з питань правових засад регулювання господарської діяльності підприємства, положення (стандарти) бухгалтерського обліку та інші нормативно-правові акти Міністерства фінансів України щодо порядку ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, а також методичні документи міністерств та інших центральних органів виконавчої влади щодо галузевих особливостей застосування положень (стандартів) бухгалтерського обліку; основи технології виробництва продукції, порядок оформлення операцій і організацію документообороту за розділами обліку, форми і порядок розрахунків, порядок приймання, зарахування на баланс, зберігання і витрат коштів, товарно-матеріальних та інших цінностей; правила проведення інвентаризацій активів та зобов'язань; економіку, організацію виробництва, праці і управління; податкову справу, основи цивільного права; трудове, фінансове, господарське законодавства [3]. Відповідно, вважаємо необхідним формалізувати у державних нормативних документах стосовно кваліфікаційних характеристик вимоги до знань з питань охорони праці.

До робочих навчальних програм з фахових дисциплін є можливим включити питання з охорони праці, зокрема з облікових дисциплін:

- особливості обліку оборотних активів – засобів індивідуального захисту;
- особливості обліку витрат пов’язаних із забезпеченням вимог техніки безпеки та спрямованих на профілактику нещасних випадків у виробництві;
- особливості обліку витрат на реалізацію масово – роз’яснювальних заходів та підвищення кваліфікації фахівців в сфері охорони праці;
- особливості обліку витрат на обов’язкове харчування окремих категорій працівників;
- особливості обліку формування фінансових ресурсів на забезпечення вимог охорони праці та техніки безпеки;
- особливості обліку активів, витрат та фінансових ресурсів пов’язаних із охороною праці за видами економічної діяльності (сільське господарство, банківська сфера, торгівля, будівництво тощо).

До робочих навчальних програм з статистики, аналізу, аудиту, організації обліку, інформаційних систем обліку та звітності є можливим включати питання з охорони праці за такими напрямами:

- аналіз витрат на охорону праці та техніку безпеки;
- аналіз ефективності заходів з охорони праці та техніки безпеки;
- аналіз наявності та руху засобів індивідуального захисту і витрат на їх придбання;
- аудит дотримання вимог чинного законодавства з праці та її оплати;
- аудит витрат на охорону праці та техніку безпеки;
- статистика нещасних випадків;
- вимоги до умов праці при застосуванні комп’ютерної техніки;
- ергономічне забезпечення працівників бухгалтерії;
- вимоги щодо охорони праці та техніки безпеки при розробці та застосуванні автоматизованих робочих місць бухгалтера (АРМб).
- порядок формування та подання звітності з нещасних випадків та травм у виробництві.

До програми виробничої та переддипломної практики студентів що навчаються за напрямом «Облік та аудит» вважаємо доцільним включати розділи з питань охорони праці такого змісту:

1. Особливості організації та стан охорони праці на досліджуваному підприємстві;
2. Особливості обліку та аналіз активів, витрат, заходів, що забезпечують безпечні умови праці та техніку безпеки відповідно з індивідуальним завданням студента.

При написанні дипломної роботи є необхідним узгодити індивідуальне завдання з виконання розділу з охорони праці майбутнього магістра або спеціаліста з обліку та аудиту з тематикою дипломної роботи. У цьому зв'язку, доцільним є таке структурування цього розділу:

1. Галузеві особливості нормативної регламентації з питань охорони праці та їх вплив на організацію та стан охорони на досліджуваному підприємстві;
2. Визначення напрямів оптимізації охорони праці на підприємстві та відповідного обліково - аналітичного забезпечення їх реалізації.

Особливе місце в системі забезпечення безпечних та здорових умов праці в європейських країнах посідають організації трудящих. В Україні триває процес формування професійних інститутів в сфері обліку та аудиту, що мають на меті як розвиток статусу професії так і забезпечення безпечних умов праці. У сучасних умовах бізнесового середовища України (невиважена фіскальна політика держави, низький рівень податкової культури, нерозвинений фондовий ринок, поряд з посиленням тенденції глобалізації обліку) суттєво зростає ймовірність негативних наслідків для бухгалтера чи аудитора реалізації їх принципової професійної позиції. Так, внаслідок вищенаведеного є висока ймовірність конфліктів між працедавцем, працівником – бухгалтером або замовником – аудитором, що обумовлює необхідність врахування цих особливостей професійної діяльності у навчальному процесі, зокрема при викладанні курсу «Охорона праці», «Професійна етика» та підготовки кваліфікаційних робіт.

Висновки. Таким чином, є необхідним при включенні питань з охорони праці до навчальних програм професійно – орієнтованих навчальних дисциплін та визначення структурних елементів завдань питань охорони праці виробничих та переддипломних практик та відповідного розділу дипломної роботи враховувати цільову спрямованість підготовки фахівців, зокрема з обліку та аудиту.

Список літератури

1. http://uk.wikipedia.org/wiki/
2. Анісімов М.В., Кононенко С.О. Охорона праці в галузі. Курс лекцій: Навч. посібник для студентів пед.. навч. закладів. 2-ге перероб. І доп. – Кіровоград: Поліграфічне підприємство «ПОЛІУМ» 2008 – 135 с.
3. Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників http://uazakon.com/document/spart20
4. Основи охорони праці - Березуцький В.В. http://pidruchniki.com.ua
5. Правове регулювання охорони праці в умовах ринкової економіки: автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.05 [Електронний ресурс] / П.О. Ізуїта; Харк. нац. ун-т внутр. справ. — Х., 2008. — 18 с. — укр.
6. Статистичний щорічник Кіровоградської області за 2009 рік / Державний комітет статистики України 520с.
7. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації, Монографія, За редакцією доктора економічних наук, професора Варналія З.С. 2006 рік http://old.niss.gov.ua/book/tyn_ekon/index.htm
8. Щодо підвищення якості з вивчення питань охорони праці у вищих навчальних закладах / Міністерство Освіти І Науки України від 29.04.2009 від 29.04.2009 р. № 1/9-297 Керівникам вищих навчальних закладів І-IV рівнів акредитації усіх форм власності Безпека життєдіяльності.–2009.–№6.–ст.2. http://ubgd.lviv.ua

В. Савченко, Л. Кононенко, С. Кононенко

Профессиональное направление при формировании знаний по охране труда при подготовке специалистов и магистров за специальностью «Бухгалтерский учет и аудит»

В статье рассмотрены проблемы охраны труда в Украине и определена необходимость их учета при планировании учебного процесса. Обоснованы составляющие подготовки специалистов учета и аудита по вопросам охраны труда при преподавании специализированных дисциплин, проведения производственной и преддипломной практики, написании квалификационных работ**.**

V,Savchenko. L.Kononenko, S.Kononenko

Professional direction in knowledge formation of labor protection in training specialists and holders of a master's degree in speciality "Accounting and audit"

The problems of labour protection in Ukraine are considered in the article. The necessity of their calculation in the planning of educational process is also defined. The main features of training specialists of accounting and audit in the questions of labour protection in teaching specialized disciplines, carrying industrial and prediploma practice and writing qualifying works are grounded and writing qualifying works are grounded in the article.

Одержано 12.04.11

УДК 657.432

В. Ю. Шип, асп.
ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана"

Визнання та оцінка безнадійної дебіторської заборгованості відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку та податкового кодексу України

У статті досліджено питання обліку безнадійної дебіторської заборгованості у бухгалтерському обліку та відповідно до податкового законодавства. Актуальність обраної теми зумовлені необхідністю врахування чинного податкового законодавства при прийняті управлінських рішень, а також його узгодження з національними стандартами бухгалтерського обліку.

безнадійна дебіторська заборгованість, банкрутство, ліквідаційна процедура, строк позовної давності

Більшість розрахункових відносин між суб'єктами господарювання на сьогодні здійснюються на умовах відстрочки платежу і невідворотним наслідком цього є існування дебіторської заборгованості. Її наявність в складі активів підприємств є не лише допустимим явищем, а й у певній мірі необхідним і бажаним для забезпечення нормальної та ефективної діяльності підприємства.

Однак, жорстка конкуренція на ринку, мінливі умови діяльності суб'єктів господарювання та інші фактори можуть призвести до значного погіршення фінансового стану дебіторів, внаслідок чого частина заборгованості не буде погашена взагалі. Така заборгованість є частиною збитків підприємства і впливає на результати його діяльності. Враховуючи значну частку дебіторської заборгованості в структурі активів підприємств України(згідно даних Державного комітету статистики України –

© В. Ю. Шип, 2011

В. Савченко, Л. Кононенко, С. Кононенко

Профессиональное направление при формировании знаний по охране труда при подготовке специалистов и магистров за специальностью «Бухгалтерский учет и аудит»

В статье рассмотрены проблемы охраны труда в Украине и определена необходимость их учета при планировании учебного процесса. Обоснованы составляющие подготовки специалистов учета и аудита по вопросам охраны труда при преподавании специализированных дисциплин, проведения производственной и преддипломной практики, написании квалификационных работ**.**

V,Savchenko. L.Kononenko, S.Kononenko

Professional direction in knowledge formation of labor protection in training specialists and holders of a master's degree in speciality "Accounting and audit"

The problems of labour protection in Ukraine are considered in the article. The necessity of their calculation in the planning of educational process is also defined. The main features of training specialists of accounting and audit in the questions of labour protection in teaching specialized disciplines, carrying industrial and prediploma practice and writing qualifying works are grounded and writing qualifying works are grounded in the article.

Одержано 12.04.11

УДК 657.432

В. Ю. Шип, асп.
ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана"

Визнання та оцінка безнадійної дебіторської заборгованості відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку та податкового кодексу України

У статті досліджено питання обліку безнадійної дебіторської заборгованості у бухгалтерському обліку та відповідно до податкового законодавства. Актуальність обраної теми зумовлені необхідністю врахування чинного податкового законодавства при прийняті управлінських рішень, а також його узгодження з національними стандартами бухгалтерського обліку.

безнадійна дебіторська заборгованість, банкрутство, ліквідаційна процедура, строк позовної давності

Більшість розрахункових відносин між суб'єктами господарювання на сьогодні здійснюються на умовах відстрочки платежу і невідворотним наслідком цього є існування дебіторської заборгованості. Її наявність в складі активів підприємств є не лише допустимим явищем, а й у певній мірі необхідним і бажаним для забезпечення нормальної та ефективної діяльності підприємства.

Однак, жорстка конкуренція на ринку, мінливі умови діяльності суб'єктів господарювання та інші фактори можуть призвести до значного погіршення фінансового стану дебіторів, внаслідок чого частина заборгованості не буде погашена взагалі. Така заборгованість є частиною збитків підприємства і впливає на результати його діяльності. Враховуючи значну частку дебіторської заборгованості в структурі активів підприємств України(згідно даних Державного комітету статистики України –

© В. Ю. Шип, 2011

60,66 % у 2008 р. та 64,31 % у 2009 р. [1]), важливим є ідентифікація моменту виникнення права визнання та оцінка збитку від списання безнадійної заборгованості.
Дослідженням проблеми відображення в обліку безнадійної дебіторської заборгованості займалися ряд вітчизняних вчених у сфері бухгалтерського: Бутинець Ф.Ф., Голов С.Ф., Сопко В.В., Нашкерська Г., Городянська Л., Бондаренко О.С. та ін. Однак, у зв'язку з прийняттям Податкового Кодексу існуючі напрацювання та пропозиції потребують перегляду.

Основними цілями статті є дослідження порядку визнання та оцінки безнадійної дебіторської заборгованості відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку та податкового законодавства України, виявлення недоліків в існуючі системі та розроблення і обґрунтування пропозицій щодо їх усунення.

Згідно п. 4 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 10 "Дебіторська заборгованість"(далі П(с)БО № 10) "безнадійна дебіторська заборгованість – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позивної давності." [4]

З іншої сторони, пп. 14.1.11. Податкового Кодексу України (далі ПКУ) передбачені конкретні умови визнання безнадійної дебіторської заборгованості [3]:

а) заборгованість за зобов’язаннями, щодо яких минув строк позовної давності;

б) прострочена заборгованість, що не погашена внаслідок недостатності майна фізичної особи, за умови, що дії кредитора, спрямовані на примусове стягнення майна боржника, не призвели до повного погашення заборгованості;

в) заборгованість, що не погашена внаслідок недостатності майна суб’єктів господарювання, оголошених банкрутами у встановленому законом порядку або знятих з реєстрації як суб’єкти господарювання у зв’язку з їх ліквідацією;

г) заборгованість, що не погашена внаслідок недостатності коштів, отриманих від продажу на відкритих аукціонах (публічних торгах) та в інший спосіб, передбачений умовами договору застави, майна позичальника, переданого у заставу як забезпечення зазначеної заборгованості за умови, що інші юридичні дії кредитора щодо примусового стягнення іншого майна позичальника не призвели до погашення заборгованості в повному обсязі;

ґ) заборгованість, стягнення якої стало неможливим у зв’язку з дією обставин непереборної сили, стихійного лиха (форс-мажорних обставин), підтверджених у порядку, передбаченому законодавством;

д) прострочена заборгованість померлих фізичних осіб, а також осіб, які у судовому порядку визнані безвісно відсутніми, недієздатними або оголошені померлими, а також прострочена заборгованість фізичних осіб, засуджених до позбавлення волі.

Таким чином, П(с)БО № 10 не надає, на відміну від ПКУ, конкретних умов визнання дебіторської заборгованості безнадійною, що надає свободу вибору суб'єктам господарювання у ідентифікації подій, що зумовлюють непогашення дебіторської заборгованості. З іншого боку норми П(с)БО № 10 щодо безнадійної дебіторської заборгованості поширюються виключно на поточну заборгованість підприємств. Таким чином, довгострокова дебіторська заборгованість не може бути включена до складу безнадійної, а отже і не може бути відображена в складі витрат суб'єкта господарювання незважаючи на те, що ймовірність непогашення дебіторської заборгованості існує незалежно від термінів її погашення. Хоча суб'єкт господарювання має можливість включити безнадійну довгострокову дебіторську заборгованість у момент відповідності її критеріям поточної, тобто, коли до її погашення залишається менше одного року і коли вона може бути кваліфікована як поточна, однак це суперечить принципу нарахування та відповідності доходів і витрат, відповідно до якого доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності в момент їх виникнення. У випадку з безнадійною довгостроковою

дебіторською заборгованістю моментом виникнення витрат є подія, яка свідчить про неможливість стягнення заборгованості з дебітора, а не момент перекласифікації дебіторської заборгованості з довгострокової у поточну.

Натомість, ПКУ передбачено конкретні вимоги визнання безнадійної дебіторської заборгованості у порівнянні з П(с)БО №10 і цей перелік є вичерпним. Будь-яка інша непередбачена пп. 14.1.11 ПКУ обставина, що є свідченням неможливості погашення дебіторської заборгованості у майбутньому, не може бути підставою для віднесення суб'єктом господарювання дебіторської заборгованості до складу безнадійної і, відповідно, її відображення у складі витрат підприємства.

Так, наприклад у випадку неучасті суб'єкта господарювання у процедурі ліквідації дебітора заборгованість такого дебітора не може бути включена до складу безнадійної, оскільки пп. 14.1.11 ПКУ передбачає визнання дебіторської заборгованості безнадійною, якщо вона "є непогашеною внаслідок нестачі майна суб'єкта господарювання, оголошеного банкрутом" [3]. Таку заборгованість не можна включити до складу і як "заборгованість за зобов’язаннями, щодо яких минув строк позовної давності" [3], оскільки відповідно до частини 1 ст.14 Закону України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" затвердженого Постановою Верховної Ради України № 2343-XII від 14 травня 1992 р.(далі ЗУ № 2343) заборгованість, про яку не було заявлено в ході ліквідаційної процедури не розглядається і вважається погашеною(банкрутство). Тобто, якщо підприємство недотрималось строків визначених ЗУ № 2343, то воно не може визнати таку заборгованість безнадійною і, відповідно, включити до складу витрат, оскільки така заборгованість вважається погашеною. Норми частини 1 ст. 14 ЗУ № 2343 спрямовані на захист інтересів боржника. Однак використання такого підходу для цілей оподаткування порушує інтереси кредитора як податкового агента.

Розбіжності між П(с)БО № 10 та ПКУ існують і в питаннях оцінки безнадійної дебіторської заборгованості.

Відповідно до п. 11 П(с)БО № 10 безнадійна дебіторська заборгованість списується з активів за рахунок резерву сумнівних боргів, а у випадку його недостатності – частина безнадійної дебіторської заборгованості, що залишилася непокритою списується на інші операційні витрати. [3]

ПКУ передбачено інший порядок списання безнадійної дебіторської заборгованості. В загальному випадку він наступний:

1) відповідно до пп. 159.1.1 ПКУ, якщо покупець затримує оплату вартості придбаних товарів, робіт, послуг, продавець має право зменшити суму доходу звітного періоду на вартість відвантажених товарів, виконаних робіт, наданих послуг з одночасним зменшенням суми витрат того ж звітного періоду на собівартість таких товарів, робіт, послуг [3]. Таке право продавець набуває, або якщо він звернувся з позовом до суду про стягнення такої заборгованості чи про порушення справи про банкрутство, або якщо у випадку нотаріус вчиняє виконавчий напис про стягнення заборгованості з покупця;

2) надалі, відповідно до пп. 159.1.6 ПКУ, якщо така заборгованість визнана безнадійною, то це не призводить до коригування податкового зобов'язання.

Таким чином, при визнанні безнадійної дебіторської заборгованості суб'єкт господарювання одночасно зменшує і доходи, і витрати, а отже списуючи таким чином не загальну суму безнадійної дебіторської заборгованості, а лише частину прибутку, пов'язаного з нею. Однак це не відповідає сутності події: при визнанні дебіторської заборгованості не відбувається повернення реалізованої товарів, продукції, робіт, послуг.

Також, ПКУ не визначено порядок списання безнадійної дебіторської заборгованості, щодо якої суб'єкт господарювання не здійснив корегування доходів і витрат у порядку передбаченому пп. 159.1.6 ПКУ. Однак, відповідно до абзацу г) пп. 138.10.6. ПКУ "витрати на створення резерву сумнівної заборгованості визнаються витратами з метою

оподаткування в сумі безнадійної дебіторської заборгованості з урахуванням підпункту 14.1.11 пункту 14.1 статті 14 " [3]ПКУ, а тому безнадійна дебіторська заборгованість може бути відображена в складі витрат підприємства у сумі попередньо створеного резерву сумнівних боргів. При цьому виникає питання чи можна відображати у складі витрат частину безнадійної дебіторської заборгованості, що непокрита за рахунок резерву та чи необхідно при цьому здійснювати зменшення витрат на собівартість відвантажених товарів, виконаних робіт, наданих послуг. Можна припустити, що безнадійна дебіторська заборгованість, оскільки вона є також і простроченою, повинна бути відображена відповідно до норм пп. 159.1.1 ПКУ.

При відображені безнадійної дебіторської заборгованості для цілей оподаткування варто пам'ятати, що норми п. 159.1 ст. 159 стосуються дебіторської заборгованості, що виникла у зв'язку з реалізацією товарів, наданням послуг та виконанням робіт і не регулює питання відображення сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості за іншими операціями (наприклад, надання кредиту працівникам).

На підставі проведеного дослідження можна зробити висновок про існування значних відмінностей між національними стандартами бухгалтерського обліку та податковим законодавством щодо визнання та оцінки безнадійної дебіторської заборгованості.

З метою усунення існуючих недоліків у порядку визнання та оцінки безнадійної дебіторської заборгованості, до чинних нормативно-правових актів необхідно внести зміни з урахуванням наступного:

1) використання єдиного підходу до визнання та оцінки безнадійної дебіторської заборгованості як в бухгалтерському обліку, так і при розрахунку податкового зобов'язання. Це, з одного боку, спростить ведення обліку суб'єктами господарювання та, відповідно, знизить їхні витрати, а з іншого спростить адміністрування податків та перевірку органами податкової служби суб'єктів господарювання і також зменшить витрати відповідних державних органів.

2) основним критерієм визнання безнадійної дебіторської заборгованості є неможливість у майбутньому стягнути таку заборгованість з дебітора незалежно від умов за яких виникла така обставина чи строків погашення заборгованості.

3) визнання безнадійної дебіторської заборгованості є подією збитку для суб'єкта господарювання і у складі витрат вона повинна відображатися у повній сумі за вирахуванням можливих компенсацій та без будь-яких інших коригувань доходів чи витрат.

Запропоновані зміни повинні сприяти зближенню бухгалтерського та податкового обліку щодо безнадійної дебіторської заборгованості, спростити процедуру її списання, а також зменшити податкове навантаження на суб'єктів господарювання, що в результаті позитивно відобразиться на фінансовому стані як окремого підприємства, так і економіки України загалом.

Список літератури

1. Господарський кодекс України затв. Постанової Верховної Ради України №436-IV від 16 січня 2003 р. - режим доступу до документу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15&p=1300267413441340.
2. Діяльність суб'жктів господарювання за 2009 рік/ за ред. Жук І.М. - К.Державний комітет статистики України. - Режим доступу до сайту: http://ukrstat.gov.ua/druk/katalog/st_pidpr/D_s_g_2010.zip.
3. ЗУ "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" затв. Постанвою ВРУ № 2343-XII від 14 травня 1992 р.. - режим доступу до документу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2343-12.

4. Податковий Кодекс України затверджений Постановою Верхловної Ради України №2755-VI від 02.12.10 р. - режим доступу до документу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17.
5. Положення(стандарт) бухгалтерського обліку № 10 "Дебіторська заборгованість" затверджений Наказом Міністерства Фінансів № 237 від 08.10.99 р.. - режим доступу до документу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0725-99.

В. Шип

Признание та оценка безнадежной дебиторской задолженности в соответствии к национальным стандартам бухгалтерского Учета и Налогового кодекса Украины

В статье исследованы вопросы учета безнадежной дебиторской задолженности в бухгалтерском учете и в соответствии с налоговым законодательством. Актуальность выбранной темы обусловлены необходимостью учета действующего налогового законодательства при принятии управленческих решений, а также его согласование с национальными стандартами бухгалтерского учета.

V. Shyp

Recognition and estimating of bed debts according to national accounting standards and according to Tax Code of Ukraine.

The article examines approach of reflecting and estimating of uncollectible accounts receivable in accounting and for taxation. The importance of the theme is caused by the necessity to consider the current tax legislation in the decision-making process, as well as its coordination with national accounting standards.

Одержано 11.04.11

УДК 005.96

О.В. Писарчук, доц., канд.екон.наук, А.В.Марачевська, здобувач
Харківський національний економічний університет

Аутстаффінг як один з засобів спрощення кадрового діловиробництва

Анотація: В статті викладена сутність поняття аутстаффінгу, розглянуто і проаналізовано його переваги та недоліки, а також запропоновані напрямки вдосконалення представленої моделі взаємодії між суб'єктами діяльності в Україні.
аутстаффінг, адміністрування, переваги та недоліки аутстаффінга

Вступ. Поступовий перехід до економіки, яка визначається як економіка знань обумовлює необхідність принципово нового підходу до управління підприємством в цілому, а також його ресурсним забезпеченням. Поступове загострення кризових явищ в економіці України, умови жорсткої конкуренції, глобалізаційні процеси, а також спрямованість розвитку країни на євроінтеграцію, все це, значно розширює діапазон факторів зовнішнього середовища, які впливають на особливості, умови діяльності підприємств, а також на можливість їх розвитку, та чинять величезний тиск економічного характеру на систему управління підприємством. Динамічна зміна зовнішнього середовища, виникнення нових умов функціонування обумовлюють необхідність стрімкої реакції підприємства на відповідні ринкові явища та процеси. Забезпечити умови стійкого функціонування та можливість динамічного розвитку в умовах сучасного ринку, спроможні лише ті компанії, які знаходять найбільш

© О.В. Писарчук, А.В.Марачевська, 2011

4. Податковий Кодекс України затверджений Постановою Верхловної Ради України №2755-VI від 02.12.10 р. - режим доступу до документу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17.
5. Положення(стандарт) бухгалтерського обліку № 10 "Дебіторська заборгованість" затверджений Наказом Міністерства Фінансів № 237 від 08.10.99 р.. - режим доступу до документу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0725-99.

В. Шип

Признание та оценка безнадежной дебиторской задолженности в соответствии к национальным стандартам бухгалтерского Учета и Налогового кодекса Украины

В статье исследованы вопросы учета безнадежной дебиторской задолженности в бухгалтерском учете и в соответствии с налоговым законодательством. Актуальность выбранной темы обусловлены необходимостью учета действующего налогового законодательства при принятии управленческих решений, а также его согласование с национальными стандартами бухгалтерского учета.

V. Shyp

Recognition and estimating of bed debts according to national accounting standards and according to Tax Code of Ukraine.

The article examines approach of reflecting and estimating of uncollectible accounts receivable in accounting and for taxation. The importance of the theme is caused by the necessity to consider the current tax legislation in the decision-making process, as well as its coordination with national accounting standards.

Одержано 11.04.11

УДК 005.96

О.В. Писарчук, доц., канд.екон.наук, А.В.Марачевська, здобувач
Харківський національний економічний університет

Аутстаффінг як один з засобів спрощення кадрового діловиробництва

Анотація: В статті викладена сутність поняття аутстаффінгу, розглянуто і проаналізовано його переваги та недоліки, а також запропоновані напрямки вдосконалення представленої моделі взаємодії між суб'єктами діяльності в Україні.
аутстаффінг, адміністрування, переваги та недоліки аутстаффінга

Вступ. Поступовий перехід до економіки, яка визначається як економіка знань обумовлює необхідність принципово нового підходу до управління підприємством в цілому, а також його ресурсним забезпеченням. Поступове загострення кризових явищ в економіці України, умови жорсткої конкуренції, глобалізаційні процеси, а також спрямованість розвитку країни на євроінтеграцію, все це, значно розширює діапазон факторів зовнішнього середовища, які впливають на особливості, умови діяльності підприємств, а також на можливість їх розвитку, та чинять величезний тиск економічного характеру на систему управління підприємством. Динамічна зміна зовнішнього середовища, виникнення нових умов функціонування обумовлюють необхідність стрімкої реакції підприємства на відповідні ринкові явища та процеси. Забезпечити умови стійкого функціонування та можливість динамічного розвитку в умовах сучасного ринку, спроможні лише ті компанії, які знаходять найбільш

© О.В. Писарчук, А.В.Марачевська, 2011

ефективні схеми співпраці та взаємодіє з існуючими агентами ринку. Це дозволяє досягти зниження різних виробничих та інших витрат при одночасному збереженні високої якості продукції, що виробляється. На сьогодні існують різні моделі оптимізації діяльності підприємств, що спрямовані на підвищення ефективності та результативності їх функціонування, та забезпечують їх розвиток. Серед доволі відомих та успішно діючих в сучасному бізнес-середовищі ділових схем та моделей взаємодії, досить популярною є модель аутстаффінгу. *Аутстаффінг* (англ. – outstaffing) являє собою залучення підприємством позаштатного фахівця (фрілансера), що має відповідні знання, професійні навички та досвід на час виконання певного проекту.

На Заході аутстаффінг з'явився в 60-70-і роки, але розквіту досяг в 90-і роки минулого століття. По даним Американської Адміністрації Малого Бізнесу (U.S. Small Business Administration), в період між 1980 та 2000 роками кількість регулюючих трудові відносини законів в США зросло на 60%, а компанії, особливо маленькі та середні, зіткнулися з необхідністю тратити на оформлення HR-документації не менш 25% свого робочого часу. Аутстаффінг став вирішенням цієї проблеми. А вже до 2005-2007 р. близько 80% усіх малих і середніх компаній високорозвинених західних країн вивели частину своїх співробітників за штат. Дослідження свідчать, що нині в деяких компаніях високорозвинених країн у вартості кінцевого товару або послуги до 80% становить вартість, додана узятими «в позику» різних форм на різні терміни працівниками. Причому, судячи з опитувань компаній, що користуються аутстаффінгом, основну вигоду для себе вони передбачають у можливості концентруватися на своєму основному бізнесі, не розпорошуючись на побічні завдання [7]. Однак, на сьогодні, використання аутстаффінгу серед вітчизняних підприємств не має широкої практики. Таке становище пов'язано зі слабкою науковою та практичною розробкою зазначеної моделі, відносно умов української економіки. Тому обрана тема дослідження є актуальною і своєчасною для розгляду.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженням питань з проблематики напрямків пошуку персоналу підприємства розглядались в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких О.В.Крушельницька [3], Д.П.Мельничук [3], В.М.Данюк [4], В.М.Петюх [4], С.О.Цимбалюк [4], Є.В.Маслов [5], М.Д. Винагородська [6] та ін. В своїх роботах вони розглядають лише традиційні джерела комплектації штату підприємства, однак питання щодо пошуку нових напрямків роботи з персоналом та оптимізації моделей залучення працівників досліджені не в повному обсязі. Це обумовило необхідність дослідження такого перспективного напрямку набору персоналу як аутстафінг.

Постановка завдання. При проведенні дослідження на меті було поставлено визначення та порівняння переваг і недоліків передачі функції підбору персоналу та ведення його обліку сторонніми організаціями. Для досягнення поставленої мети було сформульовано та послідовно вирішено наступні завдання, а саме, вивчення та визначення основних питань щодо особливостей процесу аутстаффінгу в нашій країні та розробка на цій основі пропозицій щодо його вдосконалення.

В якості об'єкту дослідження було визначено процес аутстаффінгу як одного з засобів кадрового діловиробництва. В свою чергу, предметом дослідження є реалізація аутстаффінгу окремими суб'єктами господарювання, а також притаманні цьому процесу недоліки та переваги.

Основний матеріал. Основна суть аутстаффінга – це виведення персоналу за штат підприємства-замовника з наступним його оформленням в штаті підприємства-виконавця, при цьому останній бере на себе повну юридичну й фінансову відповідальність за працівників (технологія також відома як Professional Employer Organization).

Поряд зі стремлінням сконцентрувати основні управлінські, інтелектуальні та фінансово-матеріальні та інші види ресурсів на основному напрямку діяльності та

ведення бізнесу, вагомими передумовами для використання аутстаффінгу на підприємствах може бути наступне:

– необхідність знизити кількість співробітників у штатному розкладі;

– необхідність знизити адміністративне й фінансове навантаження при збереженні безпосереднього керівництва співробітниками;

– бажання зняти з компанії зобов'язання по трудових відносинах зі співробітником;

– бажання забезпечити максимальну гнучкість у керуванні персоналом і відповідності кількості робочої сили реальному обсягу роботи;

– оптимізація відносин з персоналом, задіяним в окремих проектах;

– можливість вироблення багаторівневих мотиваційних механізмів, у т.ч. нематеріальний стимул для працівників бути переведеними в штат;

– можливість наймання працівників на будь-який термін;

– мобільність у питаннях залучення, скорочення персоналу тощо [8].

Таким чином підприємство-провайдер виконує функції такої ділянки як організація обліку і контролю, ділянки обліку праці та заробітної плати, що дозволяє підприємству-замовнику сконцентруватися відповідно не на допоміжних аспектах діяльності, а на самому головному, а саме на виробництві продукції, виконанні робіт чи наданні послуг.

Проводячи дослідження послуг різних вітчизняних компаній, які пропонують аутстаффінг, на сьогоднішній день можна зробити висновок, що дані суб'єкти господарювання можуть містити в собі такі визначені складові, як: кадрове адміністрування, бухгалтерське та міграційне адміністрування, до складу яких кожна компанія включає різний за змістовним наповненням перелік функцій. Авторами пропонується виділити спільні функції цих складових (рис. 1).

Рисунок 1 – Складові процесу аутстаффінг

Слід наголосити, що за своїм змістовним наповненням аутстаффінг в більшій мірі спрямований на реалізацію саме бухгалтерської та кадрової складових. Так використання аутстаффінгу дозволяє підприємству передати компанії-провайдеру певний перелік функції, що пов'язані з оформленням на роботу працівника, документальним супроводом його діяльності, з оформленням та проведенням процедур з оплати праці та відповідним їх відображенням в обліку та звітності. Безперечно, це дозволяє підприємству скоротити рівень витрат на проведення відповідних процедур.

Впровадження такої системи взаємодії як аутстаффінг потребує належної організації та правового оформлення взаємовідносин. Процес взаємодії кадрової фірми

та замовника розпочинається з підписання договору про надання послуг з підбору та контролю персоналу. Потім виконавець підписує з кожним співробітником трудові договори, які регулюють ці відносини. Кадрова компанія щомісячно виплачує заробітну плату кожному робітнику, а також усі премії, бонуси та додаткові виплати, визначені замовником. В процесі цієї роботи виконавець надає замовнику рахунок за надані послуги, рахунок – фактуру та акт виконаних робіт. Зважаємо за доцільне зауважити на можливих варіантах взаємодії всіх суб'єктів процесу. Так, наприклад, виконавець може отримати від замовника готові посадову інструкцію, правила внутрішнього розпорядку, графіки проходження атестації, тощо; або може самостійно розробити зазначені документи, виходячи з вимог замовника, і, відповідно довести їх до відома працівників. Аналогічно, певні варіації можуть мати правовідносини між замовником, виконавцем та працівником відносно матеріальної відповідальності, що склалися при аутстаффінгу. Під час взаємодії всіх суб'єктів процесу аутстаффінгу виникає специфічний набір документів, які приймають участь в процесі документообігу. На рисунку 2 авторами представлена структура та напрямки руху інформаційних потоків при використанні аутстаффінгу.

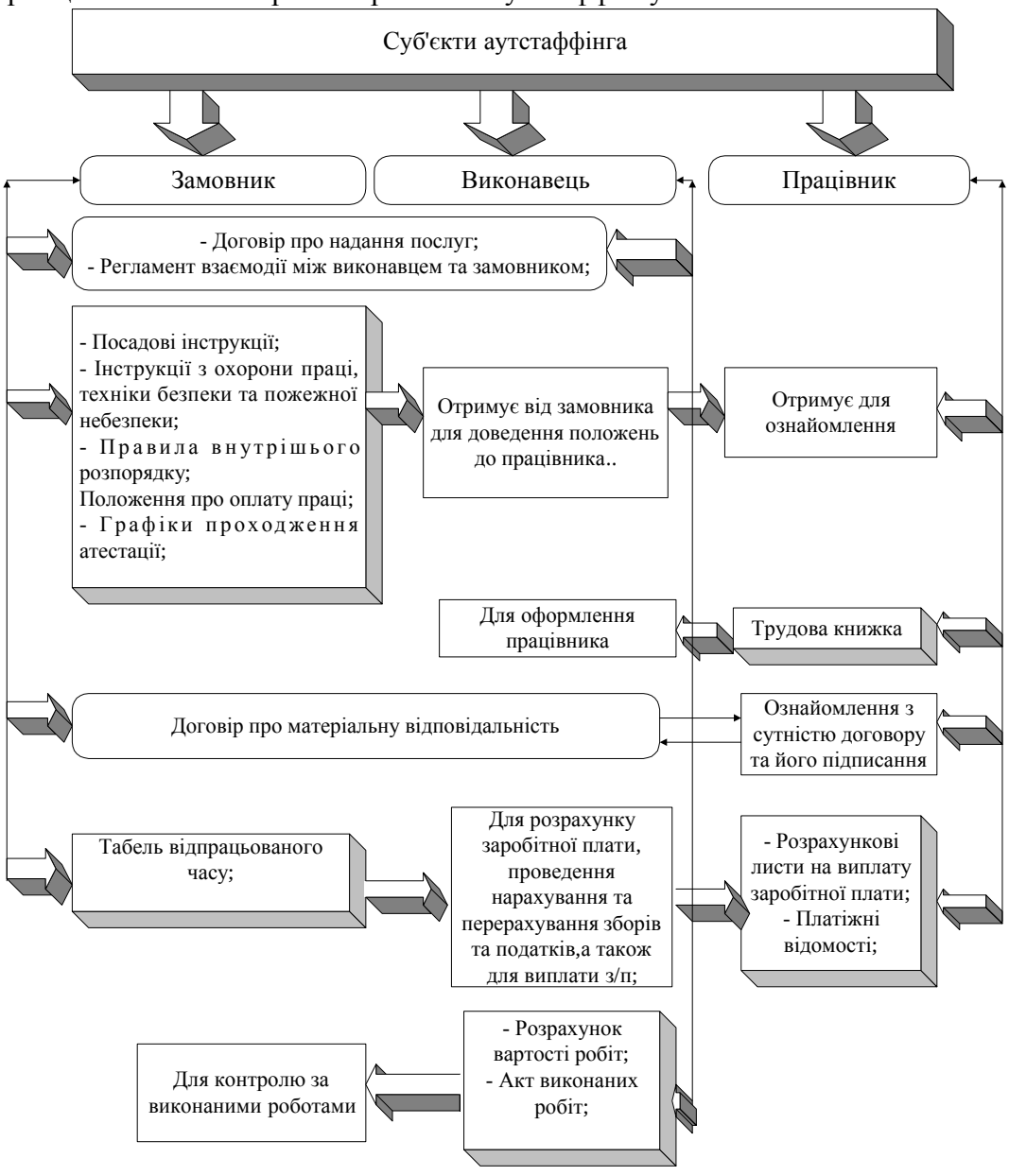


Рисунок 2 – Інформаційні потоки при аутстаффінгу

При розгляді доцільності запровадження на підприємстві схеми аутстаффінгу доцільно враховувати, що діюче трудове законодавство України, та країн СНД у цілому, не допускає тристороннього оформлення трудових договорів, воно не містить такого поняття як «аутстаффінг» або «позикова праця».

Відсутність чіткої нормативно-правової урегульованості питань щодо використання аутстаффінгу призводить до можливості виникнення певних протиріч між суб'єктами економічних відносин. Так, при здійсненні аутстаффінгу треба враховувати, що контролюючі органи можуть поставити питання щодо правомірності договору аутстаффінгу. Виходячи з положень ст. 24 Кодексу законів про працю України [1] працівник фактично допускається до роботи, а значить договір аутстаффінг, по суті, прикриває реальні трудові відносини між замовником і працівниками, які фактично працюють на кінцевий результат підприємства-замовника, а не на компанію провайдера послуг аутстаффінгу, в якій працівники оформлені та мають трудові відносини. Аргументом представників контролюючих органів може бути постійне перебування працівників на території підприємства замовника, виконання ними виробничих функцій, дотримання режиму роботи й підпорядкування правилам внутрішнього трудового розпорядку. Відповідно, представники контролюючих органів будуть пропонувати укладання трудового договору з такими працівниками, і, відповідно вводити їх до штату співробітників. Одним з варіантів вирішення такої проблеми може стати оформлення відряджання співробітників в організацію замовника, однак, це не є найкращим вирішенням проблеми.

При прийнятті рішення щодо запровадження даної схеми підбору персоналу, виходити тільки з переліку зазначених недоліків не є раціональним. В першу чергу, треба не забувати про велику кількість переваг, які має аутстаффінг, і при обранні способу здійснення кадрового діловиробництва розраховувати економічний ефект від запровадження цієї схеми. Авторами було докладно досліджено існуючі переваги та недоліки аутстаффінгу. Так, серед основних переваг можна виділити наступні:

– економія на податках з заробітної плати для підприємств, що знаходяться на традиційній системі оподаткування;

– зниження витрат компанії на ведення кадрового обліку і розрахунку заробітної плати;

– можливість збільшувати штат і залучати нових співробітників для виконання визначених завдань, якщо компанія-замовник перебуває на спрощеній системі оподаткування, і тому має ліміт чисельності працівників;

– залучати співробітників для короткострокових проектів;

– скорочення штату без втрати кваліфікованого персоналу

– можливість найму співробітників у регіонах, не відкриваючи при цьому представництв або філій.

Поряд з цим, доцільно акцентувати увагу на існуючих недоліках використання такої моделі, як аутстаффінг: 1) юридичні ускладнення при використанні аутстаффінгу (невирішене питання про поділ функцій роботодавця між двома самостійними суб'єктами відносин: юридичним наймачем працівника й фактичним користувачем його праці); 2) нормативна недосконалість розвитку тристоронніх відносин, які регулюються двома різними договорами: трудовим договором між працівником і компанією-наймачем і цивільно-правовим договором про надання послуг між компанією – користувачем праці працівника й компанією-наймачем); 3) компанія-провайдер не володіє засобами виробництва й не впливає на технології, але за законом саме вона повинна надавати працівникам устаткування, інструменти, документацію й забезпечувати безпеку їх праці.

При цьому для компанії-замовника, недоліки процесу аутстаффінгу носять суто юридичний характер, а переваги мають економічну основу в поєднанні з вагомою

значимістю. Передумовою правового розвитку аутстаффінгу нами пропонується запровадити ратифікацію Україною Конвенції Міжнародної організації праці № 181[2] і Рекомендацій № 188[3], спрямованих на врегулювання діяльності приватних агентств зайнятості й працівників, що допускають наймання, спеціально для надання їхньої праці третім особам. Крім того, особливо важливим є розробка спеціальних поправок до Кодексу законів про працю, які, на законодавчому рівні, будуть захищати соціальні права найманих таким чином працівників. Зазначене питання набуває особливої актуальності саме зараз, оскільки в нашій державі йде політика реформування та розробки нового Кодексу законів про працю.

Також на сьогоднішній день в Україні, на відміну від більшості країн Європи, відсутня хоч яка-небудь позиція по даному питанню вищих судових інстанцій, тому доцільним є розробка в Україні спеціальних нормативно-правових актів щодо законодавчого врегулювання цього питання, тому що навіть без цих документів аутстаффінг буде набувати розвитку, оскільки така форма взаємовідносин не заборонена законодавством і має значні економічні переваги. Тому відсутність адекватної правової бази призводить до того, що держава та суспільство буде як і зараз втрачати грошові потоки у вигляді податків та зборів.

Висновки. В результаті проведеного дослідження було визначено, що аутстаффінг являє собою процесс залучення компанією позаштатного спеціаліста (фрілансера), який має відповідні знання, професійні навички та досвід на час виконання певного проекту, а також сприяє оптимізації витрат підприємства. Надаючи послуги аутстаффінгу, кадрове агентство бере на себе повноваження формального роботодавця для співробітників компанії-замовника, забезпечуючи тим самим повну фінансову та юридичну відповідальність за них, в тому числі: за виплату заробітної плати та податків, ведення кадрового обліку у відповідності з трудовим законодавством України. Таким чином, аутстаффінг являє собою новий шлях розвитку сфери кадрового діловиробництва, який на даний час має ряд недоліків та переваг, які і визначають доцільність його впровадження для кожного окремого підприємства.

Серед напрямків подальшого дослідження проблем впровадження аутстаффінгу можна виділити необхідність удосконалення механізму взаємодії між суб'єктами аутстаффінгу та визначення впливу використання такої моделі на систему управління підприємством за різними його підсистемами.

Список літератури

1. Конвенція Міжнародної організації праці № 181 «Про приватні агентства зайнятості» / [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://uraltradeunion.ru/acts/mezdunarod/agent_zanjat.html
2. Рекомендация Международной организации труда от 19 июня 1997 г. № 188 «О частных агентствах занятости» [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.profsporttur.ru/docs2/d_05.php
3. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом: Навч. посібник. –К., 2005. – 308 с.
4. Менеджмент персоналу: Навч. посібник. – 2-ге вид., без змін / Данюк В.М.,Петюх В.М., Цимбалюк С.О. та ін.; За заг. ред. В.М. Данюка, В.М. Петюха. –К.: КНЕУ, 2006. – 398 с.
5. Маслов Е.В. Управління персоналом: Навч.посібник. – М.: ИНФРА-М;Новосибірск: НДАЭіУ, 2003. – 312 с.
6. Управління персоналом: Навч. посібник/ Виноградський М.Д., Бєляєва С.В.,Виноградська А.М. та ін. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. –504 с.
7. http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vzuk/2008_18/tom_2;
8. http://jus.org.ua/autsorsing-ta-autstaffing /

О. Писарчук, А. Марачевская

Аутстаффинг как один из способов упрощения кадрового делопроизводства

В статье изложена сущность понятия аутстаффинг, рассмотрены и проанализированы его преимущества и недостатки, а также предложены пути усовершенствования представленной модели взаимодействия между субъектами деятельности в Украине.

O. Pisarchuk, A. Marachevcka

Outstuffing as one of means of simplification of personnel business manufacture

The paper presents the essence of outstaffing, reviewed and analyzed its advantages and disadvantages, and suggested ways to improve it in Ukraine.

Одержано 05.04.11

УДК 330.101

Н.І. Холявко, асп.
Чернігівський державний інститут економіки і управління

Аналіз та оцінка тенденцій інноваційного розвитку України

Автором проаналізовано сучасні тенденції інноваційного розвитку України. У статті розглянуто динаміку основних показників інноваційної та науково-технічної діяльності.
ключові слова: інновація, інноваційний розвиток, науково-технічна діяльність, державна підтримка

Постановка проблеми. Однією з основних складових успішного розвитку та процвітання будь-якої країни (у тому числі й України) за сучасних умов господарювання є ефективна реалізація інноваційної діяльності у рамках національної економіки в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасними ученими-теоретиками та практиками (Єрмошенко М.М., Єгоров І.Ю., Жихор О.Б., Яворський М.С., Гусєв В., Бубенко П., Єресько І.Г. та ін.) однозначно визнається ключова роль активізації інноваційної діяльності у розвитку національної економіки країни в цілому. Динамічність сфери інноваційної діяльності вимагає регулярного відстеження та аналізу змін основних параметрів інноваційного розвитку країни. У зв'язку з цим недостатньо вивченим і вкрай актуальним є визначення основних сучасних тенденцій інноваційного розвитку України на основі поглибленого аналізу офіційних статистичних даних щодо інноваційної та науково-технічної діяльності держави.

Метою статті є виявлення, аналіз та оцінка основних сучасних тенденцій інноваційного розвитку України.

Виклад основного матеріалу. У контексті дослідження інноваційного розвитку України, особливої уваги, на наше стійке переконання, потребують питання аналізу чисельності організацій, діяльність яких зорієнтовано головним чином і/або виключно на виконання наукових досліджень і розробок. Кількість організацій подібного профілю діяльності, згідно з офіційними даними Державного комітету статистики України, наведена нами у табл. 1.

© Н.І. Холявко, 2011

O. Pisarchuk, A. Marachevcka

Outstuffing as one of means of simplification of personnel business manufacture

The paper presents the essence of outstaffing, reviewed and analyzed its advantages and disadvantages, and suggested ways to improve it in Ukraine.

Одержано 05.04.11

УДК 330.101

Н.І. Холявко, асп.
Чернігівський державний інститут економіки і управління

Аналіз та оцінка тенденцій інноваційного розвитку України

Автором проаналізовано сучасні тенденції інноваційного розвитку України. У статті розглянуто динаміку основних показників інноваційної та науково-технічної діяльності.
ключові слова: інновація, інноваційний розвиток, науково-технічна діяльність, державна підтримка

Постановка проблеми. Однією з основних складових успішного розвитку та процвітання будь-якої країни (у тому числі й України) за сучасних умов господарювання є ефективна реалізація інноваційної діяльності у рамках національної економіки в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасними ученими-теоретиками та практиками (Єрмошенко М.М., Єгоров І.Ю., Жихор О.Б., Яворський М.С., Гусєв В., Бубенко П., Єресько І.Г. та ін.) однозначно визнається ключова роль активізації інноваційної діяльності у розвитку національної економіки країни в цілому. Динамічність сфери інноваційної діяльності вимагає регулярного відстеження та аналізу змін основних параметрів інноваційного розвитку країни. У зв'язку з цим недостатньо вивченим і вкрай актуальним є визначення основних сучасних тенденцій інноваційного розвитку України на основі поглибленого аналізу офіційних статистичних даних щодо інноваційної та науково-технічної діяльності держави.

Метою статті є виявлення, аналіз та оцінка основних сучасних тенденцій інноваційного розвитку України.

Виклад основного матеріалу. У контексті дослідження інноваційного розвитку України, особливої уваги, на наше стійке переконання, потребують питання аналізу чисельності організацій, діяльність яких зорієнтовано головним чином і/або виключно на виконання наукових досліджень і розробок. Кількість організацій подібного профілю діяльності, згідно з офіційними даними Державного комітету статистики України, наведена нами у табл. 1.

© Н.І. Холявко, 2011

Таблиця 1 – Чисельність організацій-виконавців наукових досліджень і розробок [3]

Рік	**1991**	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
Кількість організацій, які виконують наукові дослідження і розробки	1344	1350	1406	1463	1453	1435	1450	1518	1506	1490	1479	1477	1487	1505	1510	1452	1404	1378	1340

З даних табл. 1 випливає, що чисельність організацій, діяльність яких спрямована на виконання наукових досліджень і розробок в Україні, є в цілому сталою. При цьому до 2005 р. спостерігається тенденція їх зростання (максимально: 1 518 організацій у 1998 р., 1 510 – у 2005 р.), потім – суттєвого скорочення.

Досить цікавими для дослідження у рамках даної статті, на нашу думку, є абсолютні значення обсягів освоєння нових видів продукції та нових технологічних процесів (табл. 2). Причому у табл. 2 інформацію наведено по рокам (2004-2009 роки); із загальної кількості найменувань освоєної інноваційної продукції окремо виділено чисельність нових видів техніки, із загальної кількості впроваджених нових технологічних процесів – маловідходні, ресурсозберігаючі; визначено відсоткове співвідношення вищеозначених показників.

Таблиця 2 – Абсолютні значення кількості впроваджених інноваційних технологічних процесів та інноваційних видів продукції на промислових підприємствах України

Рік	**Освоєно інноваційних видів продукції:**		**Частка нових видів техніки, %**	**Впроваджено нові технологічні процеси:**		**Частка маловідходних, ресурсозберігаючих процесів, %**
	усього	**із них нові види техніки**		**усього**	**у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі**	
2004	3 978	769	19,33	1 727	645	37,35
2005	3 152	657	20,84	1 808	690	38,16
2006	2 408	786	32,64	1 145	424	37,03
2007	2 526	881	34,88	1 419	634	44,68
2008	2 446	758	30,99	1 647	680	41,29
2009	2 685	641	23,87	1 893	753	39,78

Складено автором на основі: Інноваційна активність промислових підприємств. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

Аналіз даних таблиці 2 дає нам змогу констатувати, що обсяги освоєння інноваційних видів продукції протягом 2004-2009 років зазнали деякого скорочення: з 3 978 у 2004 році до 2 408 найменувань у 2006 році. Починаючи з 2007 року, спостерігаються незначні коливання даного параметра.

За сучасних умов інноваційний та промисловий розвиток країни передбачає необхідність впровадження та активного використання і вдосконалення новітньої техніки. Застосування досягнень науково-технічного прогресу на практиці дозволяє економічним суб'єктам досягнути високого рівня конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Дослідження даних, представлених у табл. 2, показує щорічне коливання масштабів освоєння нових видів техніки.

Разом з тим, невід'ємною складовою економічного зростання країни є освоєння новітніх технологічних процесів. Аналіз масштабів впровадження нових технологічних процесів (табл. 2) на промислових підприємствах України дозволяє відзначити їх

нестабільність: поступове зростання, починаючи з 2004 року, змінилось вагомим спадом у 2006 році (1 145 процесів). Щоправда, останні роки характеризуються деяким зростанням чисельності впроваджених на практиці технологічних процесів.

Особливої ваги на сьогоднішній день набули ресурсозберігаючі та маловідходні технологічні процеси, практична реалізація яких означає суттєву економію вхідних виробничих ресурсів і, відповідно, призводить до зменшення рівня сукупних витрат.

Дані Державного комітету статистики України засвідчують, що найменшу кількість маловідходних і ресурсозберігаючих технологічних процесів було освоєно у 2006 році. За виключенням 2006 року, спостерігається тенденція постійного зростання обсягів впровадження подібних процесів (табл. 2), що, беззаперечно, можемо розцінювати як позитивне явище.

Актуальним у даному контексті, на нашу гадку, є наведення узагальнених результатів проведеної фахівцями Держкомстату оцінки потенціалу виробництва високотехнологічної промислової продукції протягом 2005-2007 років.

У рамках досліджуваної нами проблематики доцільно зупинитись на розподілі вітчизняних підприємств за віком технологічних процесів, за якими реалізується основна діяльність економічних суб'єктів. Зокрема, згідно з результатами опитування підприємств України (здійснено Державним комітетом статистики) найбільшу частку (25,7%) становлять підприємства, що використовують у виробничому процесі технологічні процеси 6-10- річного віку. Приблизно 19,2% підприємств застосовує порівняно молоді за віком технологічні процеси (до п'яти років). Однозначно застарілим обладнанням (віком 21-30 та понад 31 рік) вимушена послуговуватись вагома частка українських підприємств: 14,1 і 12,3% відповідно [4].

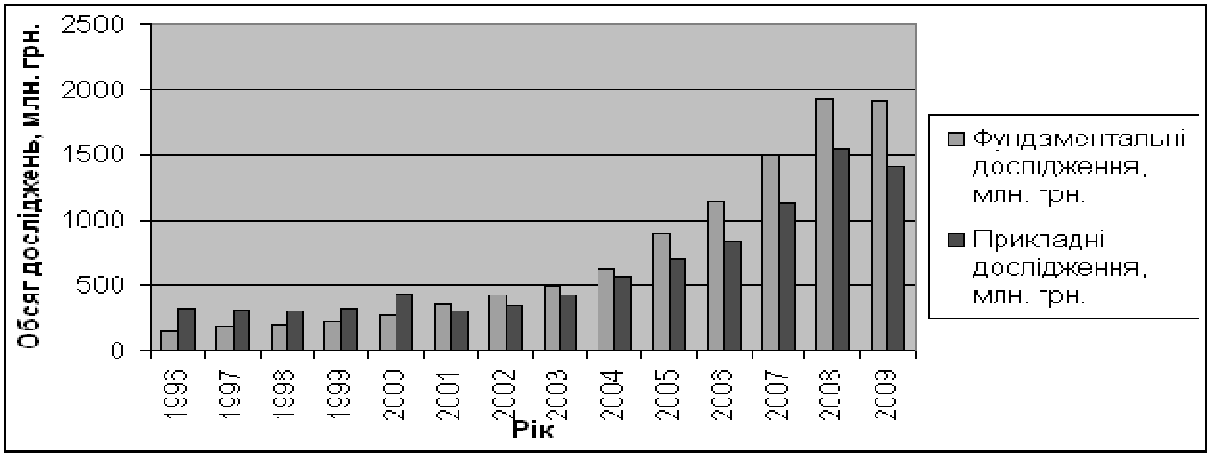
Суттєвим можемо визнати також той факт, що зазвичай вітчизняні підприємства мають у середньому одну передову промислову технологію, якою активно користуються у ході виробничої діяльності. При цьому тільки 3,5% економічних суб'єктів використовує більше трьох передових технологій і лише 10 опитаних представниками Держкомстату вітчизняних підприємств застосовує понад 10 передових промислових технологій. Безперечно, такий низький рівень практичного впровадження досягнень науково-технічного прогресу в Україні розцінюється нами в якості негативної тенденції.

Характерним для українських підприємств є придбання готового обладнання (52,7% підприємств) і вдосконалення наявних технологій (25,6%). Несприятливою для подальшого активного інноваційного розвитку країни є ситуація, за якої частка підприємств, які самостійно або сумісно з партнерами займаються розробкою інноваційних технологій, є порівняно невисокою (16,8%). Придбання ж ліцензій на використання провідних технологій практикують тільки 5% вітчизняних підприємств [4].

Проблемним у даному контексті є також наявність значних бар'єрів на шляху впровадження передових технологій на українських підприємствах. Так, згідно з даними Держкомстату України, основними перешкодами практичної реалізації інноваційних технологій у межах національної економіки є фінансові, організаційні, правові, кадрові, управлінські тощо проблеми, а також недостатність державної підтримки науково-технічної діяльності в країні [4].

Дослідження інноваційної активності України, на нашу гадку, передбачає здійснення аналізу науково-технічної діяльності.

Загалом фундаментальні та прикладні дослідження, розробки й науково-технічні послуги, є невід'ємною складовою інноваційних процесів. Доречним у рамках даної статті вважаємо визначення відсоткового співвідношення між фундаментальними і прикладними дослідженнями. Графічно дане співвідношення представлено нами на рис. 1.



Побудовано автором на основі: Обсяг виконуваних наукових та науково-технічних робіт. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

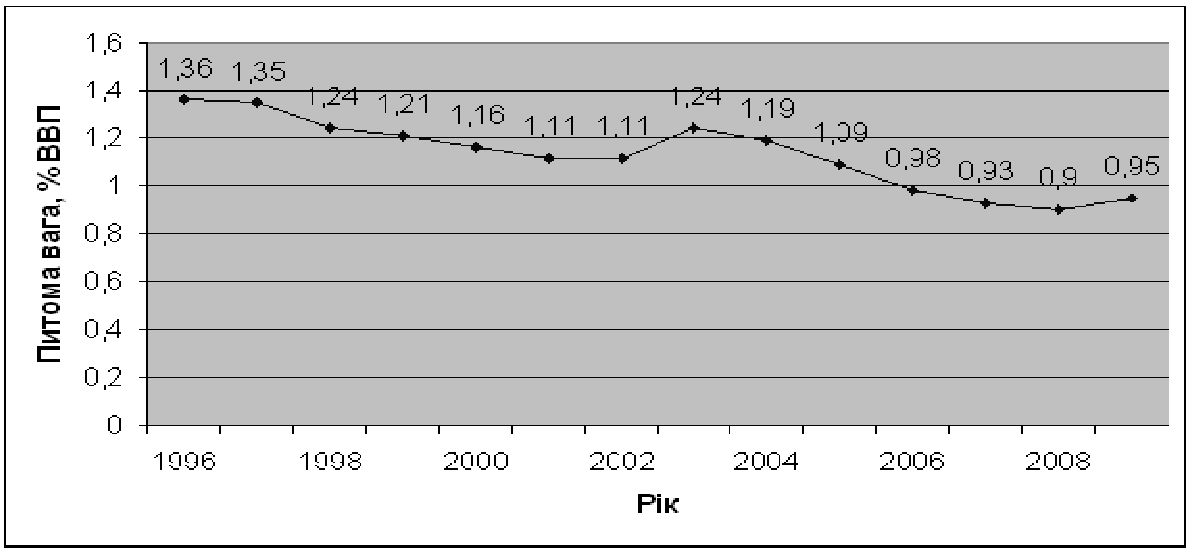
Рисунок 1 – Обсяги виконаних фундаментальних і прикладних досліджень, 1996 -2009 рр.

Дані рис. 1 засвідчують наступне: *1)* обсяги виконання фундаментальних робіт в Україні стабільно зростають, що, беззаперечно, варто розцінювати як позитивну тенденцію інноваційного розвитку національної економіки; *2)* обсяги реалізації прикладних досліджень у державі загалом мають коливальний характер, що по суті є ознакою і/або результатом нестабільності; *3)* останнє десятиріччя в Україні ознаменовано певним пожвавленням темпів зростання обсягів виконання прикладних досліджень, що по праву можемо визначити в якості позитивної тенденції у ході активізації та стимулювання інноваційної діяльності в рамках національної економіки країні.

На наше стійке переконання, наразі варто зробити наступні умовиводи. По-перше, певна нерівномірність в обсягах фундаментальних і прикладних досліджень є цілком нормальним явищем, оскільки на практиці зазвичай частіше ініціюються та реалізуються переважно прикладні дослідження. Останнє можна пояснити тим, що саме дослідження прикладного характеру зорієнтовано на вирішення поточних проблем господарської діяльності. У зв'язку з цим обґрунтованим і виваженим є те, що економічні суб'єкти займаються впровадженням, як правило, прикладних досліджень. Також у даному контексті, на нашу гадку, слід наголосити на значно вищих фінансових витратах на реалізацію фундаментальних досліджень, аніж на здійснення прикладних досліджень.

По-друге, за умов становлення в Україні і поширення у світі (що важливо за умов сучасної стрімкої глобалізації) суспільства знань вагомою є діяльність з реалізації фундаментальних досліджень, обсяги виконання яких в Україні практично щорічно зростають.

Аналізуючи інноваційну діяльність у межах країни, необхідно визначити питому вагу обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у відсотках від валового внутрішнього продукту України. Даний показник графічно представлено на рис. 2, який побудовано нами на основі офіційних даних Державного комітету статистики України.



Побудовано автором на основі: Обсяг виконуваних наукових та науково-технічних робіт. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

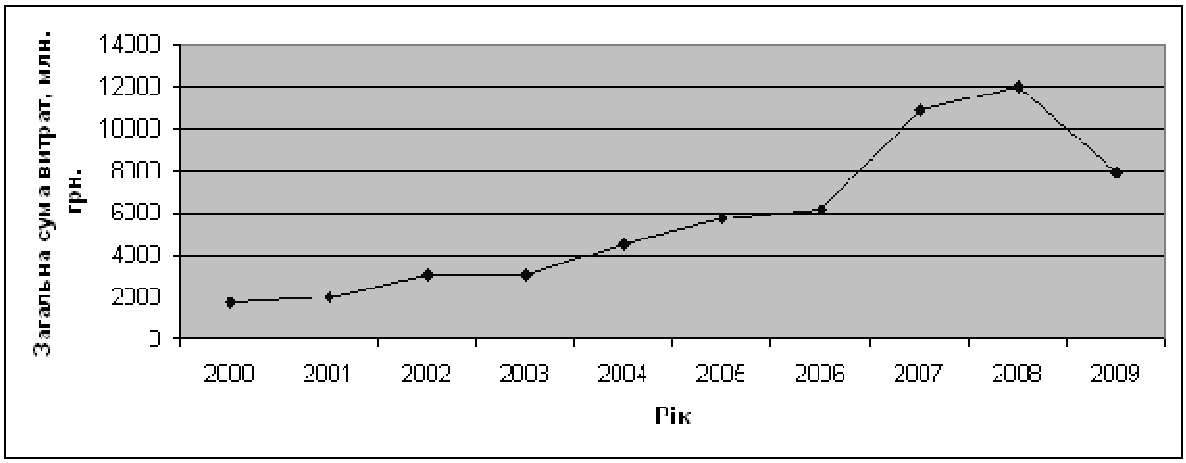
Рисунок 2 – Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, 1996-2009 рр.

Ретельний аналіз графіка, наведеного на рис. 2, дозволяє нам зробити висновок щодо стійкої негативної тенденції певного скорочення питомої ваги виконаних наукових і науково-технічних робіт у валовому внутрішньому продукті України.

На нашу думку, подолання даної тенденції у першу чергу передбачає необхідність посилення державної підтримки інноваційної діяльності в країні в рамках реалізації державної інноваційної політики.

Інноваційна діяльність, як правило, супроводжується вагомими фінансовими витратами. Саме порівняно високі рівні вартості та ризикованості інноваційної діяльності обумовлюють досить обережне ставлення економічних суб'єктів щодо прийняття рішень про ініціацію та практичну реалізацію інноваційних проектів. Останнє, безперечно, спричинює незначні масштаби провадження інноваційних проектів у межах національної економіки України.

У першу чергу, на нашу думку, у даному контексті необхідно проаналізувати динаміку сукупних витрат підприємств на інноваційну діяльність (рис. 3).



Побудовано на основі: Інноваційна активність. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

Рисунок 3 – Динаміка загальної суми витрат на інноваційну діяльність

Графік, наведений на рис. 3, наочно демонструє тенденцію зростання витрат на інноваційну діяльність. Стрімке збільшення загальної суми витрат у 2007 році можна пояснити тим, що саме станом на вищевказаний рік до даного показника почали включати як внутрішні, так і зовнішні науково-дослідні роботи, а також придбання машин, обладнання та програмного забезпечення. І, як показано на рис. 3, 2009 рік характеризувався деяким зменшенням рівня витрат на інноваційну діяльність в Україні.

Висновки. Таким чином, рівень інноваційної активності в Україні поступово зростає, однак визначити його як задовільний ми не можемо. Останнє обґрунтовується стрімкою глобалізацією сучасного світу, за якої досягнення країною високої конкурентоспроможності можливе за умови суттєвої активізації інноваційної діяльності в межах національної економіки.

Ефективне вирішення питання активізації інноваційної діяльності країни за умов сучасного глобалізованого інформаційного світу передбачає необхідність безпосереднього чи опосередкованого оптимального втручання держави в інноваційні процеси, що на практиці означає належну реалізацію державної інноваційної політики.

Активізація інноваційної діяльності в межах національної економіки України потребує значного збільшення обсягів іноземного інвестування. Причому головну увагу ми акцентуємо на необхідності здобуття грантів міжнародних фондів та організацій [1; 2] на розробку і подальшу практичну реалізацію інноваційних проектів міжнародного співробітництва, впровадження яких передбачає взаємний обмін знаннями, ідеями, досвідом, розширення доступу до інформаційних ресурсів, отримання консультацій висококваліфікованих іноземних фахівців-інноваторів, організацію та проведення спільних фундаментальних і прикладних досліджень тощо. Реалізація вищеохарактеризованої діяльності стимулює інноваційний розвиток країн-учасниць інноваційних проектів міжнародного співробітництва.

Список літератури

1. Холявко Н.І. Міжнародна освітня програма ЄС TEMPUS: особливості та перспективи участі України та країн СНД / Холявко Н.І. // Науковий вісник ЧДІЕУ. – № 2 (6). – С. 91-99.
2. Холявко Н.І. Перспективи участі вищих навчальних закладів України в освітній програмі ЄС “Erasmus Mundus” / Холявко Н.І. // Збірн. наук. праць Черкас. держ. технол. ун-ту. – Випуск 25, Частина ІІ. – С.130-134.
3. Наукові кадри та кількість організацій. Електр. Ресурс. Режим доступу: http://ukrstat.@gov. ua.
4. Обстеження потенціалу виробництва високотехнологічної промислової продукції за період 2005-2007 рр. Електр. Ресурс. Режим доступу: http://ukrstat.@gov. ua.
5. Інноваційна активність промислових підприємств. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

Н. Холявко

Анализ и оценка тенденций инновационного развития Украины.

Автором проанализированы современные тенденции инновационного развития Украины. В статье рассмотрена динамика основных показателей инновационной и научно-технической деятельности.

N. Kholyavko

The analysis and evaluation of the tendencies of innovation development of Ukraine

The author analyses the modern tendencies of innovation development of Ukraine. The dynamics of the basic parameters of innovation and scientific and technical activities are considered in the article.

Одержано 10.03.11

УДК 334

О.П. Панченко, здобув.
Полтавський університет економіки і торгівлі

Вітчизняна кооперативна періодика як ефективний комунікаційний канал у зв'язках кооперативних організацій з їх маркетинговим мікросередовищем (кінець XIX - початок XX ст.)

У статті визначено маркетингове мікросередовище, характерне для кооперативної організації кінця XIX - початку XX ст. Відображено модель передачі інформації від кооперативної організації її маркетинговому мікросередовищу через періодичне виданням початку XX ст. Підкреслено значення кооперативної періодики для активізації кооперативного руху.
комунікаційний канал, кооператив, кооперативна організація, кооперативна періодика, маркетингове мікросередовище

Актуальність проблеми. Процес становлення і розвитку вітчизняного кооперативного руху кінця XIX - початку XXI ст. переконливо свідчить про те, що він активізується в умовах економічної кризи. Саме у кризовий період особливо зростає роль кооперації. За таких обставин кооперативи найповніше виконують соціально-економічну місію: надають своїм членам необхідні послуги, орієнтовані на підвищення ефективності малого і середнього бізнесу, на покращення життєвого рівня населення.

Проте, не зважаючи на важливе значення кооперативного руху для сучасного соціально-економічного розвитку України, стримуючим фактором щодо заснування нових і зміцнення існуючих кооперативних організацій є недостатня поінформованість широких верств українського суспільства про переваги кооперативної ідеї та її соціальну спрямованість. Недооцінка державою й нерозуміння громадянами України ролі кооперативів у ринкових умовах спричинені деформаціями соціально-економічної природи кооперативів радянською командно-адміністративною системою та псевдокооперативним рухом кінця 80-х рр. XX ст.

Подолати упереджене ставлення населення до кооперації та інформаційний вакуум навколо кооперативної ідеї можна шляхом активної пропаганди міжнародного кооперативного досвіду за допомогою засобів масової інформації, передусім спеціалізованих періодичних видань. Проте, обмежена кількість існуючих вітчизняних кооперативних видань обумовлює необхідність заснування нових газет і журналів кооперативного спрямування нарівні окремих регіонів України. А переконливим свідченням ефективності названого інформаційного каналу може бути узагальнений досвід кінця XIX - XX ст. щодо застосування спеціальних періодичних видань для налагодження зв'язків кооперативних організацій з їх маркетинговим мікросередовищем.

Стан вивчення проблеми. Оцінюючи ступінь розробленості цієї важливої наукової проблеми, слід визнати, що у сучасній історико-економічній літературі знайшли відображення лише окремі аспекти позитивного впливу кооперативних видань кінця XIX - початку XX ст. на господарський і культурний рівень українського населення. Вони у певній мірі висвітлені у працях М.В. Алімана, О.П. Анікіної, В.А. Вергунова, А.О.

Пантелеймоненка [1; 2; 3; 7] та інших. Проте недостатнє відображення в існуючих

© О.П. Панченко, 2011

публікаціях значення кооперативної періодики - спеціальних газет і журналів, обумовлює необхідність подальших наукових досліджень. Саме ця обставина визначає мету даної публікації.

Постановка задачі. Метою цієї статті є з'ясування особливостей важливого для розвитку кооперативних організацій інформаційного каналу вітчизняної кооперативної періодики кінця XIX - XX ст. як засобу ефективних зв'язків кооперативів з їх маркетинговим мікросередовищем. Основними для даного дослідження є методи ретроспективного аналізу, синтезу, аналогій та системного підходу до узагальнення наявної інформації.

Результати дослідження. Незважаючи на те, що перші кооперативні організації в українських губерніях Російської імперії виникли ще у 60-х рр. XIX ст., активний розвиток вітчизняного кооперативного руху почався лише з кінця названого століття. У значній мірі це було пов'язано з лібералізацією політики російського самодержавства щодо кооперативних організацій. Під впливом аграрної кризи 80 -і-90 рр. XIX ст. царський уряд, усвідомлюючи обмеженість бюджетних коштів, відкрив широкі можливості щодо реалізації кооперативних ініціатив населення. Підтвердженням останнього було передусім затвердження типових статутів кредитного (1896 р.), споживчого (1897 р.) товариств і сільськогосподарської асоціації («сельскохозяйственного общества», 1898 р.). Вони значно спрощували процедуру відкриття кооперативів. «Нормальні» статути захищали членів кооперативних організацій від чиновницької сваволі. Вже на початку XX ст. більшість кооперативів реєструвались саме на основі названих статутів. Крім того, окремі кооперативи отримували і державні кошти до «стартового капіталу».

Все це цілком закономірно привело до значної активізації вітчизняного кооперативного рух^. Якщо на початку XX ст. всі кооперативи українських

губерній ледве перевищували 100 одиниць, то у 1915 р. число сільськогосподарських, споживчих, кредитних товариств та асоціацій досягло кількох тисяч. Значна кількість новостворених кооперативів потребувала фахового інформаційного супроводу. З цією метою при всебічній підтримці губернських земств засовувались і набували популярності кооперативні періодичні видання - спеціальні газети і журнали.

Першим в Україні періодичним виданням, що належало сільськогосподарській асоціації був «Журнал Полтавского сельскохозяйственного общества» (1868 р.), який пізніше, у 1896 р., став виходити під назвою «Хуторянин» [7, с. 27].Посилання на нього можна зустріти навіть у тогочасних центральних виданнях. А про його популярність серед читачів свідчать наступні дані (табл. 1).

Таблиця 1 - Число передплатників журналу «Хуторянин»

Рік	Кількість передплатників
1896	2 1 57 (V 49 губерніях і областях")
1897	2214
1898	2 253
1899	2 370 (у 56 губерніях і областях)

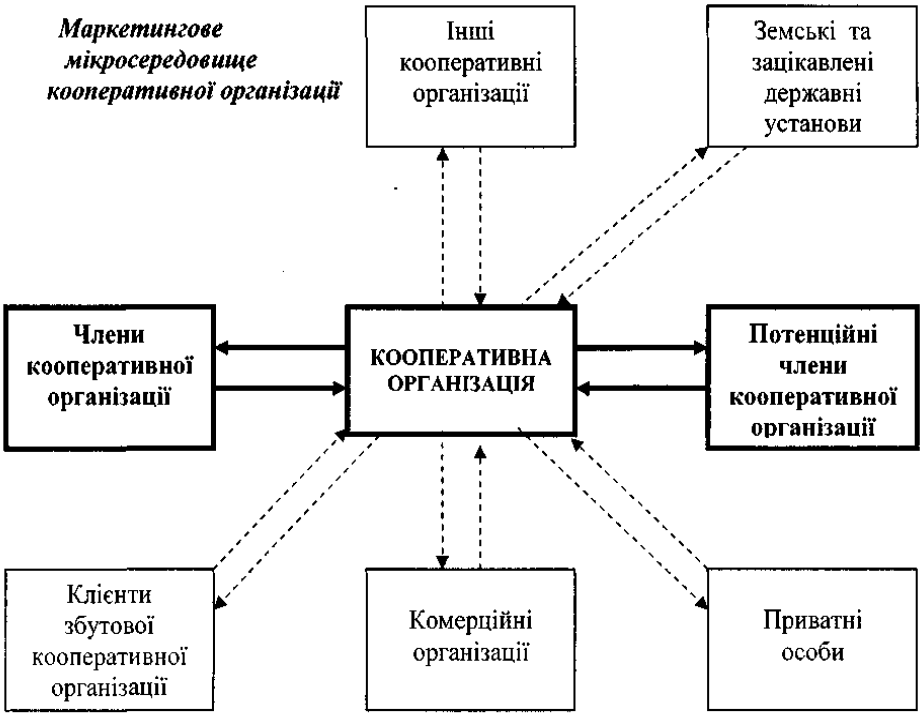
Джерело: [5, с.46]

За період свого існування цей відомий в Російській імперії, добре ілюстрований щотижневик отримав дві золотими медалями - у 1909 р. на виставці з садівництва (м. Ростов-на-Дону) та у 1910 р., за підсумками конкурсу Південноросійської обласної виставки, що проводилась у м. Катеринославі [6, с 2].

Значної популярності в українських губерніях набули також такі періодичні видання, як «Селянин» (Чернігівська сільськогосподарська асоціація), «Южно-Русская сельскохозяйственная газета» (Харківська асоціація сільського господарства і сільськогосподарської промисловості), «Лохвицкое слово» (Лохвицька сільськогосподарська асоціація), «Киевская газета» (Київська асоціація сільського господарства і сільськогосподарської промисловості), «Вестник Золотоношского сельскохозяйственного общества» (Золотоніська сільськогосподарська асоціація), «Константиноградские сельскохозяйственньіе известия» (Костянтиноградська сільськогосподарська асоціація), «Труд» (Зіньківське відділення Полтавської асоціації сільського господарства), «Справочньій листок Подольского общества сельскохозяйственной промьішленности» (Подільська сільськогосподарська асоціація), «Записки» (асоціація сільського господарства Півдня Росії; м. Одеса) та ін. За приблизними підрахунками на початок 1919 р. на території Наддніпрянської України видавалось більше двох десятків таких спеціальних періодичних видань [7, с. 127-128].

Кооперативна періодика була ефективним каналом, що забезпечував кооперативним організаціям передачу потрібної інформації їх цільовій аудиторії, до якої належали не тільки члени кооперативів. Основу маркетингового мікросередовища кооперативних організацій складали також їх потенційні члени, інші кооперативні організації, земські та зацікавлені державні установи, клієнти (лише для збутових кооперативний організацій), комерційні організації та окремі приватні особи (див рис. 1).

Разом з тим, важливо з'ясувати специфіку передачі кооперативною організацією необхідної інформації через власне періодичне видання, яке слугувало комунікаційним каналом. На основі загальноприйнятої простої моделі ДПКО (Джерело — Повідомлення — Канал — Одержувач; див. рис. 2) побудуємо схему передачі інформації кооперативною організацією її одержувачам — маркетинговому мікросередовищу (див. рис. 3).



Складено автором.

Рисунок 1 - Орієнтовне маркетингове мікросередовище кооперативної організації початку XX ст.

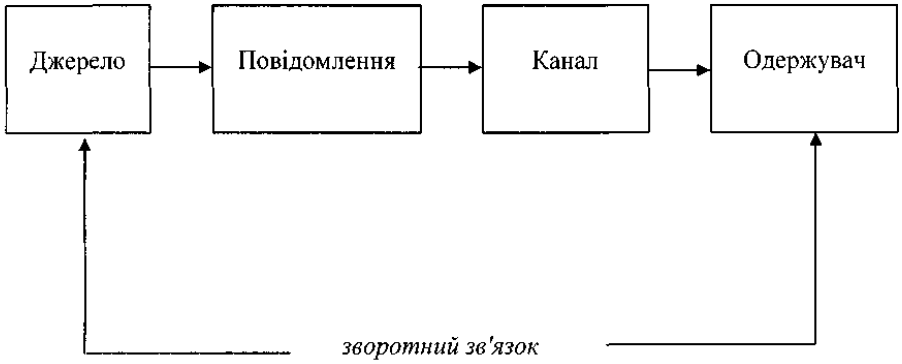
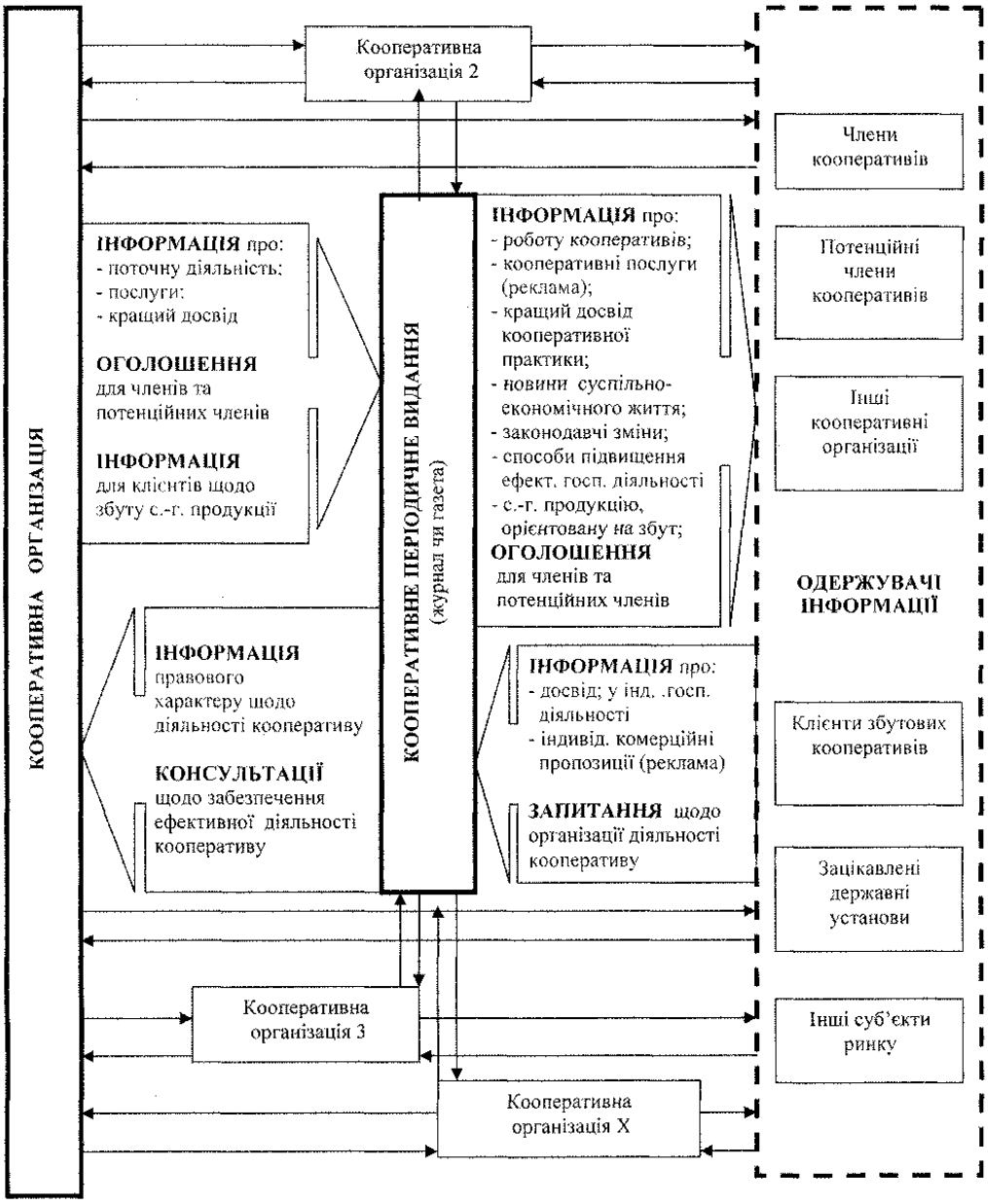


Рисунок 2 - Модель масової комунікації (ДПКО).



Складено автором.

Рисунок 3 – Модель передачі інформації від кооперативної організації її маркетинговому мікросередовищу через спеціалізоване періодичне видання початку ХХ ст.

Знайомлячи читачів з широким колом актуальних питань через власні видання, кооперативи посилювали свій імідж і налагоджували сприятливі відносини з громадськістю. Ефект від такого засобу комунікацій, як спеціалізовані газети і журнали досягався кооперативними організаціями за рахунок того, що більшість з них були максимально інформативними і прийнятними для читання як співробітниками, так і членами та потенційними членами кооперативу, а також всіма зацікавленими особами та організаціями. Говорячи сучасною термінологією, кооперативні періодичні видання кінця XIX - початку XX ст. сприяли справі просування на ринок товарів і послуг кооперативів, формуванню їх позитивного іміджу, а також приваблювали клієнтів для збутових кооперативів. З цією метою у кооперативній періодиці широко застосовувалась реклама. її особливістю було те, що водночас рекламувались і продукція та послуги кооперативів, і комерційні пропозиції зацікавлених у співпраці організацій та приватних осіб. Газета чи журнал, що видавалися окремими кооперативами (або їх об'єднаннями) дозволяли провести своєрідні непрямі маркетингові дослідження шляхом організації рубрики «Запитання і відповіді».

Кооперативні періодичні видання за час свого існування змогли завоювати до себе інтерес і повагу не тільки членів, а й різних державних і недержавних організацій, що дозволяло створювати нові можливості для розширення сфери діяльності кооперативних організацій. Свідченням добре налагодженого зворотного зв'язку і їхньої популярності є численні листи читачів до редакцій. Ось лише один із них: «Вельмишановний редакторе! Дуже прошу надіслати мені шановну газету «Вестник Золотоношского сельскохозяйственного общества» за адресою Троїцьке Іракліївської волості, Федоту Руденку. При цьому, дуже прошу зарахувати і мене до Ваших кореспондентів» [4, с. 2]. Досягнутий зворотний зв'язок робив комунікацію динамічним двостороннім процесом, формував впевненість, що розміщена на сторінках кооперативної періодики інформація досягла бажаного результату.

Висновки. Підводячи підсумок, слід зауважити, що кооперативні періодичні видання, які були популярними на початку XX ст., можуть стати взірцем при формуванні ефективних і стійких інформаційних каналів кооперативів з їх членами та потенційними кооператорами сьогодні, у час коли зростає потреба у розвитку всіх можливих форм кооперативних організацій. Творче використання наївного досвіду може сприяти появі нових і активізації існуючих кооперативних періодичних видань. Це одночасно формуватиме позитивний імідж кооперативів серед населення і сприятиме активізації вітчизняного; кооперативного руху, здатного підвищити прибутковість господарської діяльності та задовольнити споживчі потреби членів кооперативів.

Список літератури

1. Аліман М. Просвітня і культурна діяльність споживчої кооперації (друга половина XIX - 1930 рр.) / Мирослав Васильович Аліман // Споживча кооперація. Історичні та соціально-економічні аспекти. Збірник наукових статей.; Ж, 1996.К., - С. 77 - 86.
2. Анікіна О.ІІ. Періодичні виданий сільськогосподарських товариств в Україні кінця XIX - початку XX століття як джерелознавча база наукових досліджень / Ольга Петрівна Анікіна // Укр. селянин: Матеріали III Всеукр. симпозіуму з пробл, аграр. історії, Черкаси, 17-18 трав., 2001 р. - Черкаси, 2001 - Вип.З.-С.65-66.
3. Вергунов В.А. Періодичні та продовжувані видання з агрономії на Полтавщині (XIX-XX ст.) Наук.-доп. бібліогр. покажч. / УААН; ЦСГБ [Уклад. В.А. Вергунов, О. П. Анікіна; Наук. ред. В.А. Вергунов]. - К: [ІАЕ], 2002.-46 с.
4. Кооперативная жизнь // Вестник Золотоношского сельскохозяйственного общества. - 1908. -№ 12. –С. 2.
5. Краткий отчет о деятельности Полтавского общества сельского хазяйства 1899 (XXXУ-й год). - Полтава, 1899. - 120 с.
6. Кулыжньый А.Е. Союзы и крестьянство / Библиотека журнала «Хуторянин». - Випуск 17. - Полтава, 1913. -90 с.

7. Пантелеймонеико А.О. Становлення кооперації в українському селі: історико-економічні аспекти: Монографія. / Андрій Олексійович Пантелеймонеико. - Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2006. - 227 с.

О.Панченко

Отечественная кооперативная периодика как эффективный коммуникационный канал по связям кооперативных организаций с их маркетинговым микросредой (конец XIX начало XX века)

В статье определена маркетинговая микросреда, характерная дл кооперативной организации конца XIX - начала XX в. Отражена модель передач, информации от кооперативной организации ее маркетинговой микросреде чере периодическое издание начала XX в. Подчеркнуто значение кооперативно! периодики для активизации кооперативного движения.

O. Panchenko

Cooperative domestic periodicals as an effective communication channel relations and cooperative organizations with their marketing micro (late XIX XX century).

A marketing mikrosreda, characteristic for co-operative organization of end XIX, - beginnings of XX v. is certain in the article The model of information transfer is reflected from co-operative organization its marketing mikrosred»through the magazine of beginning of XX v. The value of co-operative periodical; is underline for activation of co-operative motion.

Одержано 07.04.11

УДК 330.131.5

Т.І.Гончар, старший науковий співробітник, О.М.Тегляй, молодший науковий співробітник
Кіровоградський науково-дослідний центр продуктивності агропромислового комплексу

Привабливість галузі свинарства в Україні для інвестиційних ресурсів

В статті проаналізовано інвестиційну привабливість виробництва продукції свиней, визначено ряд факторів які необхідно найбільше інвестувати з метою виробництва конкурентоспроможної свинини.

інвестиції, ресурси, привабливість, рентабельність, інфляція, коефіцієнт оборотності, обігові кошти, технологія, попит, конкурентоспроможність

У всьому світі першочергового значення надають дослідженням, спрямованим на збільшення обсягів виробництва продуктів харчування і підвищення їх якості. Ринкові реформи, проведені в нашій країні, кардинально змінили ситуацію на вітчизняному ринку продовольства, відбувся обвальний спад вітчизняного виробництва продукції сільського господарства й особливо продукції тваринництва, знизилася само забезпеченість основними продуктами харчування. Для виправлення цієї ситуації у розвитку АПК України, галузь свинарства відіграє важливу роль. Виробництво свинини вважають однією із найрентабельніших і м'ясних галузей сільського господарства, що швидко окупаються. Порося до товарної ваги доростає за 6–8 місяців, а теля – за 18.

Незважаючи на те, що виробництво свинини загалом по Україні має, за даними Держкомстату, відносно низький показник рентабельності, середня

© Т.І.Гончар, О.М.Тегляй, 2011

7. Пантелеймонеико А.О. Становлення кооперації в українському селі: історико-економічні аспекти: Монографія. / Андрій Олексійович Пантелеймонеико. - Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2006. - 227 с.

О.Панченко

Отечественная кооперативная периодика как эффективный коммуникационный канал по связям кооперативных организаций с их маркетинговым микросредой (конец XIX начало XX века)

В статье определена маркетинговая микросреда, характерная дл кооперативной организации конца XIX - начала XX в. Отражена модель передач, информации от кооперативной организации ее маркетинговой микросреде чере периодическое издание начала XX в. Подчеркнуто значение кооперативно! периодики для активизации кооперативного движения.

O. Panchenko

Cooperative domestic periodicals as an effective communication channel relations and cooperative organizations with their marketing micro (late XIX XX century).

A marketing mikrosreda, characteristic for co-operative organization of end XIX, - beginnings of XX v. is certain in the article The model of information transfer is reflected from co-operative organization its marketing mikrosred»through the magazine of beginning of XX v. The value of co-operative periodical; is underline for activation of co-operative motion.

Одержано 07.04.11

УДК 330.131.5

Т.І.Гончар, старший науковий співробітник, О.М.Тегляй, молодший науковий співробітник
Кіровоградський науково-дослідний центр продуктивності агропромислового комплексу

Привабливість галузі свинарства в Україні для інвестиційних ресурсів

В статті проаналізовано інвестиційну привабливість виробництва продукції свиней, визначено ряд факторів які необхідно найбільше інвестувати з метою виробництва конкурентоспроможної свинини.

інвестиції, ресурси, привабливість, рентабельність, інфляція, коефіцієнт оборотності, обігові кошти, технологія, попит, конкурентоспроможність

У всьому світі першочергового значення надають дослідженням, спрямованим на збільшення обсягів виробництва продуктів харчування і підвищення їх якості. Ринкові реформи, проведені в нашій країні, кардинально змінили ситуацію на вітчизняному ринку продовольства, відбувся обвальний спад вітчизняного виробництва продукції сільського господарства й особливо продукції тваринництва, знизилася само забезпеченість основними продуктами харчування. Для виправлення цієї ситуації у розвитку АПК України, галузь свинарства відіграє важливу роль. Виробництво свинини вважають однією із найрентабельніших і м'ясних галузей сільського господарства, що швидко окупаються. Порося до товарної ваги доростає за 6–8 місяців, а теля – за 18.

Незважаючи на те, що виробництво свинини загалом по Україні має, за даними Держкомстату, відносно низький показник рентабельності, середня

© Т.І.Гончар, О.М.Тегляй, 2011

рентабельність виробництва м'яса свинини в 2008 р. в Україні становила +5–6 %. Передові підприємства галузі мають доволі високий позитивний результат, що підкреслює важливість інвестицій.

Необхідно зазначити, що досвід ведення свинарства в країнах Європи та США свідчить про можливість ефективного ведення цієї галузі. Основою для цього є законодавчо-державна та інвестиційна підтримка, підвищення продуктивності існуючих та новостворених порід тварин на основі використання нових біологічних методів, інтенсивних ресурсозберігаючих технологій та ефективного використання кормів [1].

Питання інвестиційної привабливості у сільське господарство досліджували багато вчених й науковців, серед яких слід відзначити: В.Г. Андрійчук, О.А. Бугуцький, Л.М. Борщ, К.В. Илляшенко, С. Марченко та інші.

Але ніхто з них не досліджував інвестиційну привабливість галузі свинарства в Україні.

Мета дослідження – проведення аналізу привабливості галузі свинарства і пошук шляхів із збільшення інвестиційних ресурсів у цю галузь.

Одним із напрямків вирішення сучасних проблем АПК є налагодження аграрного виробництва, що є головним показником розвитку сільського господарства в інтересах села і держави.

Темпи розвитку галузі свинарства загалом в останні роки доволі нестабільні. Цей сектор, як і весь тваринницький комплекс України, дуже сильно залежить від факторів, які важко прогнозувати, що періодично ведуть до зниження показників, хоча начебто б є всі об’єктивні причини для росту.

Виробництво свинини (у забійній вазі) до початку 2010 р. скоротилися на 22,2% відносно показників 2000 р., і за даними Держкомстату України, всі категорії господарств виробили 526 тис. т свинини в забійній вазі (до початку 2000 р. – 676 тис. т). при цьому питома вага свинини в сумарному обсязі виробництва усіх видів м’яса в 2009 р. становила 27,4% [2].

Свині мають ряд біологічних та господарських особливостей. За термінами одержання приплоду, плідності і термінами відгодівлі тварин свинарство займає перше місце серед галузей тваринництва. Маса поросяти до 8 міс збільшується приблизно у 100 разів. Протягом року від однієї основної свиноматки можна одержати (за два опороси) приплід живою масою до 2–3 т і більше, тоді як від однієї корови за рік можна одержати тільки близько 2–3 ц м'яса, тобто в 10 разів менше. На 1 кг приросту живої маси свиней витрачається 5–6 к.од., а при м'ясній відгодівлі у віці до 7 міс – 4 – 4,5 к.од., тоді як у скотарстві – 7–8 к.од., а у вівчарстві – 10–12 к.од.

Свині порівняно з іншими видами сільськогосподарських тварин мають самий високий забійний вихід продукції, під яким розуміється співвідношення маси їстівних частин туші до передзабійної маси. Так, при відгодівлі молодняка до живої маси 100 кг забійний вихід складає близько 73%, а при відгодівлі до 130-150 кг живої маси – 80 % і більше. Слід також зауважити, що свинина вдвічі поживніша за яловичину та втричі – за м'ясо птиці. Перетравність свинячого м’яса в організмі людини становить 90-95 %, а свинячого жиру – 97-98 %. М'ясо і сало свиней висококалорійне і біологічно повноцінне. У 1 кг свинини середньої якості містить близько 2500 калорій, а в 1 кг яловичини – тільки 1500. Копчені вироби із свинини характеризуються більш високою поживною цінністю, ніж м’ясопродукти із м'яса інших тварин. Свинячий жир порівняно, наприклад, з яловичим містить в 4 рази більше таких органічних кислот, як лінолева, ліноленова і арахідонова, які сприяють попередженню виникнення у людей склерозу і атеросклерозу. Свинина добре консервується, коптиться, а тому тривалий час зберігається. З шкіри свиней виготовляють взуття, з щетини щітки, з кишок та крові – ковбаси, з кісток – кісткове борошно.

Галузь свинарства має переваги та перспективи, що дозволяють бути їй конкурентноспроможною:

- відсутня сезонність виробництва, тобто продукція виробляється і реалізується рівномірно протягом року, що особливо важливо в умовах високої інфляції;
- на попит продукції свинарства не мають істотного впливу фактори економічного і політичного характеру;
- свинина безпосередньо надходить у продаж і на переробку;
- свинарство має більшу гнучкість у зміні масштабів виробництва порівняно з іншими галузями тваринництва, тому що менше залежить від кількості і якості земельних угідь;
- виробництво цього виду продукції проходить кілька стадій внаслідок спеціалізації свинарських підприємств;
- сильна залежність від зернового ринку, тому що основну частину раціону становлять покупні корми (комбікорм);
- для свиней характерні багатоплідність, короткий період супоросності, скоростиглість, високий вихід продуктів забою, що дає змогу одержати від них багато продукції при ощадливій витраті кормів [3].

Наведений вище матеріал свідчить про господарську доцільність вирощування свиней в селянських, фермерських та колективних господарствах.

Організаційно-економічний механізм виробництва і реалізації свинини містить як суто ринкові елементи, так і елементи державного впливу на процеси, пов’язані з виробництвом і реалізацією продукції. Організаційно-економічний механізм необхідно представляти як комплекс різних деталей, які разом становлять цілісну систему скеровану на поліпшення аграрного виробництва, а тому цей показник буде головною умовою сільськогосподарського розвитку села і держави.

Серед основних проблем, які впливають на виробництво свинини можна виділити проблеми з кормовою базою (переважно концентрованими зерновими кормами), постійним ростом цін на енергоносії, різким ростом пропозиції на споживчому ринку дешевшого м'яса птиці (вітчизняного і імпортного), нелегальним імпортом м'яса, низьким рівнем дотацій та інвестицій у свинарство, а також високим рівнем кредитних ставок, що, по суті, актуально для всього сільськогосподарського сектора і харчової галузі загалом. При цьому необхідно зазначити, що такі проблеми є як і у підприємствах приватного сектора, так і у великотоварних сільгосппідприємствах.

Для того, щоб отримувати прибутки від свинарства важливо створити належні умови для утримання маточного поголів’я та свиней на відгодівлі. Новонароджені поросята до 20-ти денного віку не мають власного механізму терморегуляції. Температура їхнього тіла в значній мірі залежить від температури навколишнього середовища, тому температура в приміщенні, де проводиться опорос, в перші тижні життя поросят повинна бути в межах 26–28°С. Комфортна температура для лактуючих свиноматок, які в цей період виділяють дуже багато тепла, становить 16–18°С, тому слід подбати про відвід тепла від її тіла. Для поросят у перші два тижні життя повинен бути створений локальний об’єм з підігрівом температурою близькою до 36°С. Бокси для опоросу потрібно устаткувати спеціальними станками, які забезпечують комфортні умови для свиноматок і поросят, а також унеможливлюють травматизм і загибель поросят від придавлювання їх свиноматкою. Комфортні умови потрібно створювати і для інших вікових груп тварин. Станки на дорощуванні та відгодівлі свиней повинні мати достатню площу, обладнані годівницями з достатнім фронтом годівлі і мінімальним непродуктивним розходом кормів, сосковими напувалками, через які тварини забезпечуються чистою питною водою заданої температури, а в разі потреби медикаментозними розчинами для профілактики та лікування захворювань [4].

Стратегічне значення для ефективного ведення свинарства має ветеринарне забезпечення всіх без винятку етапів та складових технологічного процесу: закритий режим роботи ферми, побудова технологічного процесу по схемі пусто-зайнято, своєчасна кастрація кнурців, ектерпація хвостів та кликів, ін'єкції препаратів заліза, необхідні вакцинації, дегельмінтизації, дератизації і т.д. Невеликі свиноферми до 200 свиноматок, які працюють в режимі замкнутого циклу, з ветеринарної точки зору більш благополучні, аніж великі завдяки меншому мікробному тиску, що збільшується при збільшенні поголів'я на одиницю площі ферми та прилеглих територій.

За умов використання вище згаданих технологічних прийомів та методів витрати кормів на вирощуванні та відгодівлі свиней не перевищуватимуть 3-х кілограмів кормів на один кілограм приросту живої маси і не залежно від розміру свиноферми забезпечить високу прибутковість бізнесу.

Розрахунок ефективності виробництва тваринницької продукції потрібно проводити з урахуванням коефіцієнта оборотності обігових засобів, значна частина яких — заробітна плата, витрати на електроенергію, паливно-мастильні матеріали, транспортні послуги, послуги сторонніх організацій, ветпрепарати, покупні корми та багато іншого. Ритмічно працююче підприємство, яке на протязі місяця виробляє і реалізує певну стабільну кількість продукції (молоко, м'ясо в живій вазі, яйця), має коефіцієнт оборотності за рік близький до 12-ти, тому рентабельність інвестицій у тваринництво потрібно розраховувати з урахуванням цього коефіцієнту.

Інвестиції – це економічна категорія розширеного відтворення, яка є основним інструментом формування мікро- та макроекономічних пропорцій і визначає темпи економічного росту.

Таким чином, інвестиції – це те, що «відкладають» на завтрашній день, щоб мати можливість більше споживати в майбутньому. Під інвестиціями розуміють економічні ресурси, які спрямовуються на збільшення реального капіталу товариства, тобто на розширення або модернізацію виробничого апарату.

Організація ефективного інвестування важлива як для інвестора, так і для суспільства загалом. Добрі результати в роботі кожного конкретного інвестора, підприємства сприяють розвитку економіки країни і забезпечують підвищення рівня життя населення. Опрацювання накопичених у цій сфері теоретичних моделей, практичних прийомів і рекомендацій дає змогу раціональніше використовувати ресурси й досягати кращих результатів в інвестиційній діяльності.

У широкому сенсі під інвестуванням розуміють процес "витрачання коштів сьогодні з метою отримання ще більшої суми завтра" [5].

Інвестування є формою фінансово-економічної діяльності, що має на меті нарощування і примноження капіталу. Це процес зростання вартості активів, якими володіє юридична або фізична особа.

Метою інвестування є збільшення капіталу: за рахунок поточних прибутків на вкладений капітал або за рахунок зростання ринкової вартості самого капіталу внаслідок змін ринкової кон'юнктури. Але стратегічною метою інвестора залишається примноження активів, капіталу. Досягають цього через реалізацію нових технологій, створення нових робочих місць, через виробництво конкурентоспроможної продукції.

Інвестиції є найважливішою економічною категорією, які відіграють важливу роль як на макро-, так і на мікрорівні, насамперед для простого і розширеного відтворення, структурних перетворень, максимізації прибутку.

Біологічні можливості тварин і організаційно-економічні особливості галузі дають змогу рентабельно в ній вести виробництво. Однак істотне коливання цін на сільськогосподарську і промислову продукцію, інфляція, непродумана кредитна політика уряду, розрив виробничих зв'язків в АПК знижують інвестиційну привабливість галузі свинарства.

За даними Мінагрополітики, в агропромисловий комплекс України станом на 1 квітня 2010 р., починаючи з 1992 р., було задіяно $2,563 млрд. прямих іноземних інвестицій (6,4% загального обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку). З них вкладено $1788,7 млн. в підприємства харчової і переробної промисловості і $774,3 млн. в сільськогосподарські підприємства. За І квартал 2010 р. в агропромисловому секторі пройшов відтік іноземного капіталу в розмірі $39,1 млн.: $5,4 млн. в області сільського господарства і $33,7 млн. в харчовій промисловості. Основні інвестори в агропромисловий комплекс України, частково в сільське господарство: Кіпр ($251,2 млн.), Великобританія ($133,5 млн.), Данія ($57,6 млн.), Германія ($55,4 млн.), Польща ($29,3 млн.), Австрія ($28,9 млн.). Основними інвесторами в харчову промисловість є Нідерланди ($591,1 млн.), Швеція ($213,6 млн.), Кіпр ($235,2 млн.), Великобританія ($131,9 млн.), США ($65,3 млн.), Швейцарія ($88,5 млн.) [6].

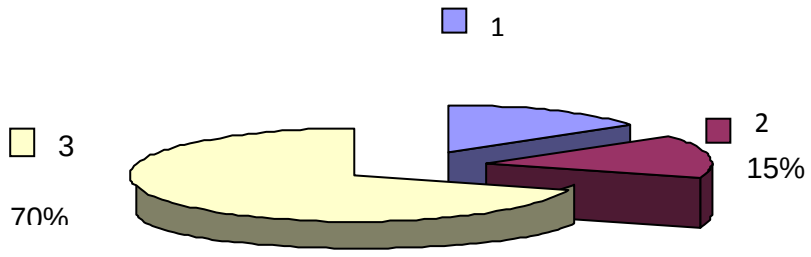
При цьому загальна потреба агропромислового комплексу України в інвестиціях, за оцінками експертів, становить не менш ніж $150 млрд.

За даними Національної м'ясної асоціації (НМА), загальний обсяг інвестицій у свинарство, внесених з 2008 по 2009 рік різними комерційними структурами, становить майже $5 млрд.

Незважаючи на визначені напрями держави із становлення вітчизняного тваринницького комплексу, зокрема прийняття різних програм, часткове дотування сільгоспвиробників, цей ринок, зокрема ринок свинарства, усе ще знаходиться в кризовому стані. Тільки великі свинокомплекси, що входять до концернів, які мають замкнений цикл виробництва, можуть собі дозволити впроваджувати сучасні технології вирощування свиней і переробку продукції. Рентабельність вирощування свиней у таких господарствах сягає 40–65 %.

Сьогодні ринок свинини є одним із найперспективніших напрямків у тваринництві. Цьому сприяє постійний попит на свинину, невелика кількість сильних конкурентів на ринку. До того ж, цей ринок ще дуже далекий до свого насичення і має величезний потенціал для свого росту. Прибуткове сучасне свинарство ґрунтується на повному використанні біологічних якостей свиней як тварин і на застосуванні прогресивних технологій утримання і вирощування свиней без використання хімічних стимуляторів росту.

Висловлюючи загальну думку, фахівці стверджують, що успіх у сучасному свинарстві залежить від декількох основних чинників, зображених на рис.1.



1 - генетично закладені сучасні біологічні можливості тварин; 2 – професійна підготовка обслуговуючого персоналу і правильний менеджмент на підприємстві; 3 – сучасні технології та устаткування для свинокомплексів і їх використання

Рисунок 1 – Чинники, які впливають на виробництво продукції свинарства

Загальна тенденція розвитку підприємств галузі свинарства спрямована на скорочення кількості підприємств і на їх об'єднання. У такий спосіб досягається зниження витрат і зменшення собівартості продукції свинарства. Найраціональнішим є промислове утримання свиней на фермах замкненого циклу розміром від 400 свиноматок.

Останнім часом в Україні стали з'являтися інвестиційні фонди, що оперують цінними паперами українських аграрних компаній, вкладення коштів у такі папери може виглядати ризикованим, оскільки впливати на ефективність роботи компанії, акціями якої ви володієте, найчастіше може бути важко. Крім того, інвестор ніколи не одержить такого прибутку, якого б він отримав прямо інвестуючи у виробництво.

В Україні дуже мало підприємств, що мають спільну з іноземними компаніями форму управління капіталом. Як правило, іноземні компанії відкривають в Україні власне підприємство, де весь вищий менеджмент – іноземні фахівці. З огляду на менталітет українців, який склався в радянський час, а також особливості законодавства, інвестиціями необхідно керувати ефективніше.

Неефективність і спад виробництва свинини в аграрній сфері вимагає кардинальних заходів для нарощування поголів'я, підвищення його продуктивності і зниження збитковості, хоча більшість задач забезпечення рентабельності виробництва свинини лежить за межами окремого підприємства. Збільшення обсягів виробництва свинини і підвищення його економічної ефективності на довгостроковий період пов'язані з факторами інтенсифікації – впровадження сучасної техніки, прогресивної технології, організації виробництва, що вимагає відповідного фінансового і матеріального забезпечення галузі.

Для вирішення сучасних проблем галузі свинарства та зростання ефективного виробництва з боку держави необхідно: чітке регулювання цінової політики, попиту та пропозиції; збільшення дотаційної підтримки держави; спрямування галузі на інтенсивний інноваційний шлях розвитку, шляхом інформаційно-консультаційної підтримки; збільшення обсягів інвестицій в основний капітал аграрних підприємств; підвищити фондовіддачу і рівень рентабельності до рівня, який склався у промисловості. Для підвищення економічної ефективності та забезпечення конкурентоспроможності продукції свинарства принципового вдосконалення потребують технологічні основи ведення даної галузі, що забезпечують оптимальні умови утримання, годівлі, розведення та селекції тварин, і проведення їх у відповідність до європейських стандартів якості.

Отже, можна зробити висновок, що позитивними сторонами інвестування в галузь свинарства необхідно вважати відсутність сильної конкуренції виробництва продукції в цій галузі, високий попит на продукцію свинини, використання дешевої робочої сили в порівнянні з західними країнами. Також необхідно відзначити і негативний фактор інвестиційних потоків у галузь свинарства – це нестабільна законодавча база й аграрна політика в Україні.

Список літератури

1. Козир В. Залежність собівартості свинини від рівня і типу годівлі свиней/ Козир В. // Тваринництво України. – 2006. - № 4. - С. 22.
2. Україна у цифрах: статистичний збірник/ [за ред. О.Г. Осауленка]. – К.: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агенство», 2010. – 102 с.
3. Илляшенко Е.В. Экономическая эффективность инвестиций в сельскохозяйственные предприятия/ Илляшенко Е.В. – Симферополь: 2009.
4. http://pigua.info/index.php?action=hottopic&id=10#cut-a7030
5. Щукін Б.М. Інвестування/ Щукін Б.М. Курс лекцій. –К.: МАУП, 2004. – с. 216.
6. http://www.apk-inform.com/showart.php?id=94518

Т. Гончар, О.Тегляй
Привлекательность отрасли свиноводства в Украине для инвестиционных ресурсов

В статье проанализировано инвестиционную привлекательность производства продукции свиней, определен ряд факторов которые необходимо больше инвестировать с целью производства конкурентоспособной свинины.

T.Gonchar, O.Teglyay
The attractiveness of Pig Breeding in Ukraine for investment resources

The article analyzes the investment attractiveness of the production of pigs, identified several factors that need to invest most of competitive pork.

Одержано 25.03.11

УДК 330.111.42

В.А. Витоптова, зав. відділом, Н.А. Бондаренко, мол.наук.співроб.
Кіровоградський науково-дослідний центр продуктивності агропромислового комплексу (НДЦ «Кіровоградагропромпродуктивність»)

Напрями підвищення ефективності виробництва ріпаку

Для об'єктивного обгрунтування напрямів підвищення ефективності виробництва ріпаку необхідно проводити детальний аналіз виробничих чинників, що дозволяє виявити невикористані внутрішньогосподарські резерви і є необхідною умовою формування конкурентоздатної продукції.
виробництво ріпаку, собівартість, ефективність, прибуток, регресійний аналіз

Світовому ринку олійних культур властиві стрімкий і динамічний розвиток. Протягом 20 останніх років вітчизняна олійна галузь безупинно зростає. Посівні площі та валові збори олійних культур за роки незалежності України збільшились у 3,4 рази. Зростання відбувалося екстенсивним шляхом. Рівень урожайності залишився на рівні 1990 року. Слід зауважити, що вирощування олійних культур у господарствах населення збільшилося у 20 разів, що вплинуло на структурні зміни в обсягах виробництва. Якщо у 1990 році господарства населення виробляли 2% насіння олійних культур, то у 2009 році їх питома вага збільшилась до 14%.

Одночасно із зростанням обсягів споживання олії у харчовій, тваринницькій та інших галузях зросли і обсяги виробництва олії разом, а також обсяги переробки олійних культур (особливо ріпаку) на біопаливо.

За період 1990-2009 рр. посівні площі ріпаку збільшились у 12 разів, а валовий збір – у 14,4 рази. Рекордний урожай, який склав 2,8 млн. тонн, зафіксовано у 2008 році. У 2009 році підприємства знизили виробництво ріпаку на 36% (до 1,8 млн. тонн). Основним фактором зниження обсягів виробництва ріпаку було зниження посівних площ на 30%. Обмеженню посівних площ під ріпаком сприяло скорочення попиту на нього з боку країн ЄС.

Сучасний стан на ринку ріпаку нагадує ситуацію на ринку соняшнику в 90-х роках, коли експортувалася насіннєва сировина, а переробні заводи простоювали. Тому на сьогодні необхідно здійснювати стимулюючі заходи щодо налагодження переробки ріпаку в Україні, що підвищить рівень завантаженості переробних заводів.

© В.А.Витоптова, Н.А.Бондаренко, 2011

Т. Гончар, О.Тегляй
Привлекательность отрасли свиноводства в Украине для инвестиционных ресурсов

В статье проанализировано инвестиционную привлекательность производства продукции свиней, определен ряд факторов которые необходимо больше инвестировать с целью производства конкурентоспособной свинины.

T.Gonchar, O.Teglyay
The attractiveness of Pig Breeding in Ukraine for investment resources

The article analyzes the investment attractiveness of the production of pigs, identified several factors that need to invest most of competitive pork.

Одержано 25.03.11

УДК 330.111.42

В.А. Витоптова, зав. відділом, Н.А. Бондаренко, мол.наук.співроб.
Кіровоградський науково-дослідний центр продуктивності агропромислового комплексу (НДЦ «Кіровоградагропромпродуктивність»)

Напрями підвищення ефективності виробництва ріпаку

Для об'єктивного обгрунтування напрямів підвищення ефективності виробництва ріпаку необхідно проводити детальний аналіз виробничих чинників, що дозволяє виявити невикористані внутрішньогосподарські резерви і є необхідною умовою формування конкурентоздатної продукції.
виробництво ріпаку, собівартість, ефективність, прибуток, регресійний аналіз

Світовому ринку олійних культур властиві стрімкий і динамічний розвиток. Протягом 20 останніх років вітчизняна олійна галузь безупинно зростає. Посівні площі та валові збори олійних культур за роки незалежності України збільшились у 3,4 рази. Зростання відбувалося екстенсивним шляхом. Рівень урожайності залишився на рівні 1990 року. Слід зауважити, що вирощування олійних культур у господарствах населення збільшилося у 20 разів, що вплинуло на структурні зміни в обсягах виробництва. Якщо у 1990 році господарства населення виробляли 2% насіння олійних культур, то у 2009 році їх питома вага збільшилась до 14%.

Одночасно із зростанням обсягів споживання олії у харчовій, тваринницькій та інших галузях зросли і обсяги виробництва олії разом, а також обсяги переробки олійних культур (особливо ріпаку) на біопаливо.

За період 1990-2009 рр. посівні площі ріпаку збільшились у 12 разів, а валовий збір – у 14,4 рази. Рекордний урожай, який склав 2,8 млн. тонн, зафіксовано у 2008 році. У 2009 році підприємства знизили виробництво ріпаку на 36% (до 1,8 млн. тонн). Основним фактором зниження обсягів виробництва ріпаку було зниження посівних площ на 30%. Обмеженню посівних площ під ріпаком сприяло скорочення попиту на нього з боку країн ЄС.

Сучасний стан на ринку ріпаку нагадує ситуацію на ринку соняшнику в 90-х роках, коли експортувалася насіннєва сировина, а переробні заводи простоювали. Тому на сьогодні необхідно здійснювати стимулюючі заходи щодо налагодження переробки ріпаку в Україні, що підвищить рівень завантаженості переробних заводів.

© В.А.Витоптова, Н.А.Бондаренко, 2011

Ціни на ріпак також знаходяться на високому рівні, а тому ця культура залишається економічно привабливою для українських фермерів. Рентабельність цієї культури у 2008 році становила 51%, а у 2009 знизилася більш ніж удвічі – до 23%. Таке зниження рентабельності можна пояснити зростанням собівартості виробництва (близько 25%) та зниженням цін у 2009 році. Високий рівень загибелі посівів озимого ріпаку у 2010 році (36%) цілком ймовірно сприятиме зростанню внутрішніх цін. Якщо в 2009 році середня ціна реалізації становила 2500-2700 грн./т., то з початку 2010 року ціна не знижувалась нижче 2800-2850грн./т.

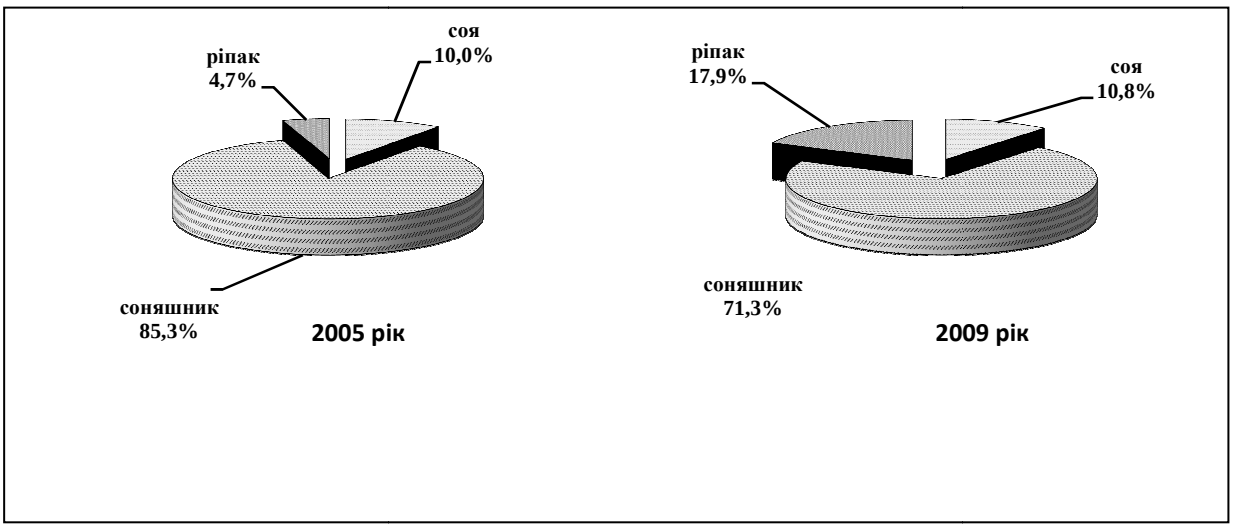
Загалом, і, особливо, в останні роки, українські вчені та науковці змістовно опрацьовують стратегічні напрями ефективного розвитку ріпаківництва, серед них - І.Г. Кириленко, І.П. Масло, О.О. Митченок, В.Г. Савенко, Г.Б. Супіханов, О.Г. Шайко та інші.

Проте, незважаючи на велику кількість наукових праць та численні публікації, підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва не втрачає актуальності, особливо ряд питань мікроекономічного рівня впливу факторів на ефективність вирощування ріпаку, які потребують поглибленого дослідження. Аналіз чинників, що зумовлюють кінцеві результати господарювання, надає можливості об'єктивного обґрунтування напрямів підвищення ефективності виробництва олійних культур, зокрема ріпаку, в сучасних умовах.

Мета дослідження – аналіз стану та перспективи зростання виробництва ріпаку в Україні та Кіровоградській області.

Галузь олійництва як в Україні так і в Кіровоградській області нині розвивається екстенсивним шляхом. Основною олійною культурою залишається соняшник (рис. 1). Але в сучасних умовах він не вирішує проблеми забезпечення олійною сировиною інших галузей економіки країни та не є кращим попередником для інших сільськогосподарських культур. Його посіви у 2008 році перевищили науково обґрунтовані норми сівозмін більше, ніж у два рази і склали 4,2 млн. га, а це негативно впливає на урожайність інших сільськогосподарських культур та на фінансово-господарську діяльність аграрних формувань в цілому.

Україна



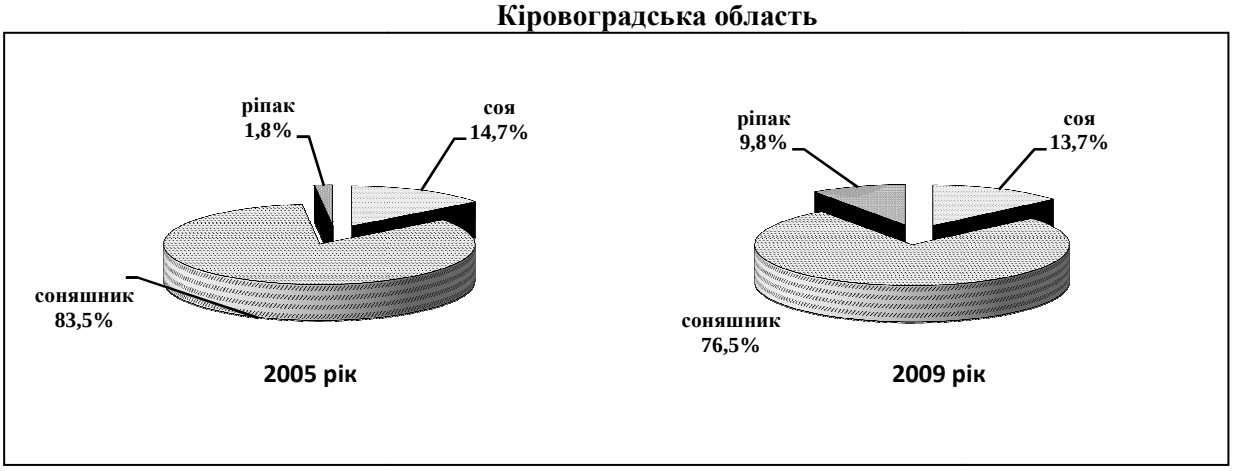


Рисунок 1 – Структура посівних площ олійних культур в сільськогосподарських підприємствах в Україні і Кіровоградській області [2]

Динаміка зростання виробництва ріпаку і сої, яка спостерігається останнім часом, свідчить про кардинальні зміни, що намітились у структурі посівів олійних. Тому використання ріпаку, як альтернативи соняшнику, набуває в Україні все більшої вагомості, та за оцінками фахівців його частка може зрости до 30% у структурі виробництва трьох основних олійних культур України [3].

Виробництво ріпаку в Україні набуло стрімких темпів розвитку в останні роки, в результаті чого країна стала одним із визначних виробників ріпаку в світі.

Спеціалісти наукових установ системи УААН пропонують збільшити частку посівів ріпаку у лісостеповій зоні до 10-12%, на півдні та південному сході України - до 6% ріллі. Загальну площу пропонується довести до 1,8-2,0 млн. га, а збільшення валового збору здійснити шляхом інтенсифікації виробництва ріпаку - підвищенням урожайності до середньоєвропейського рівня з 12 до 30-35 центнерів з гектара [1].

За грунтовокліматичними умовами територія Кіровоградської області сприятлива для вирощування ріпаку. В окремі роки його врожайність була на 23,0-29,1% вищою, ніж в середньому по Україні, а врожай у 2007 році становив - 91,7 тис. тонн насіння або 8,75% загального валового збору країни.

В цілому виробництво ріпаку на Кіровоградщині повторює загальнонаціональні тенденції екстенсивного розвитку галузі, але при цьому залишаючись, поряд із зерном, прибутковою сільськогосподарською культурою аграрного сектору регіону (табл. 1).

Таблиця 1 – Економічна ефективність виробництва насіння ріпаку сільськогосподарськими підприємствами Кіровоградської області[2]

Показник	Роки				
	2005	2006	2007	2008	2009
Площа збирання, га	3700,0	15999,6	45000,0	102324,1	47809,0
Урожайність, ц /га	19,4	21,6	13,4	22,4	16,1
Ціна реалізації, грн. /ц	87,4	107,5	149,1	201,6	267,5
Собівартість, грн. /ц	59,0	71,8	105,0	121,8	189,1
Прибуток на 1 га площі, грн.	774,0	767,7	592,6	1790,8	1262,3
Прибуток з розрахунку на 1ц реалізованої продукції, грн	39,7	35,6	44,1	79,8	78,5
Рівень рентабельності, %	48,1	49,5	41,9	65,5	41,5

Дослідження показують, що навіть при зниженні врожайності та підвищенні собівартості, виробництво ріпаку залишається рентабельним, оскільки ціни реалізації

перевищують собівартість одиниці продукції в 1,2-1,4 раза, що свідчить про ефективність його виробництва.

Оскільки майже всі технологічні процеси вирощування даної культури механізовано і не потребують значних затрат ручної праці, то трудомісткість виробництва ріпаку залишається невисокою - не більше 2,0 люд. - год./ц.

При вивченні економічної ефективності ряд дослідників пропонують застосовувати інтегровані, узагальнюючі, багатофакторні показники. Визначення інтегрального показника ефективності, на думку Б.І. Смагіна, є зведення різнорідних показників, що характеризують використання окремих факторів виробництва, до єдиної величини [4].

Для дослідження міжрайонної диференціації економічної ефективності вирощування ріпаку нами використано інтегральний індекс. Для його розрахунку застосували індекси:

(Іу) - урожайності, як основного натурального показника ефективності будь-якої галузі рослинництва, що відображає ефективність використання землі;

(Іс) - собівартості, як показника, в якому знаходить відображення ефективність використання матеріальних ресурсів;

(Іт) - трудомісткості, що характеризує ефективність використання підприємствами трудових ресурсів;

(Іц) - ціни реалізації, що формується залежно від налагодженості збутової діяльності (структури маркетингових каналів реалізації продукції та стратегії збуту.

Індекси обчислювали на основі середніх даних за 2005-2009 роки, як відношення рівня даного району до середньообласного показника. Показники собівартості й трудомісткості обернено впливають на ефективність виробництва, тому при обчисленні інтегрального індексу взято їх обернені значення (1/Іс та 1/Іт).

Інтегральний індекс сукупної ефективності розрахували за формулою (1):

$$I_{заг} = \frac{I_У \cdot I_Ц}{I_Т \cdot I_С}. \quad (1)$$

Таким чином, чим вищі врожайність і ціна реалізації, але нижчі собівартість та трудомісткість, тим вище місце району в ранжируваному ряді. Застосування інтегрального індексу сукупної ефективності дозволяє виявляти територіальні відмінності в економічній ефективності галузі.

У розрізі районів Кіровоградської області спостерігається диференціація у рівнях економічної ефективності вирощування ріпаку.

Найвищі показники досягнуто підприємствами Голованівського району (інтегральний індекс ефективності 3,597), зумовлені високим значенням часткових індексів урожайності та ціни реалізації, а індекси, що мають обернено пропорційний вплив на загальний показник (трудомісткості та собівартості) - значно нижчі порівняно із середньорайонними.

Дещо нижча ефективність вирощування ріпаку спостерігалась у Кіровоградському, та Добровеличківському районах. Низька ефективність виробництва насіння ріпаку в Долинському районі (індекс 0,360) пов'язана, насамперед, через невисоку врожайність цієї культури (в середньому за останні чотири роки не більше 9 ц/га).

Групування районів Кіровоградської області за рівнем врожайності ріпаку дають можливість стверджувати про наявність невикористаних резервів у підвищенні економічної ефективності вирощування цієї культури (табл. 2).

Таблиця 2 – Вплив урожайності на економічну ефективність виробництва насіння ріпаку в районах Кіровоградської області, 2009 рік

Показники	Групи районів за урожайністю ріпаку, ц/га				У середньому
	I -до 12,2	II - 12,2-15,6	III - 15,6-19,0	IV - понад 21,0	
Кількість районів у групі	6	7	5	3	21
Урожайність, ц /га	8,1	13,9	18,4	22,2	17,1
Середня площа на район, га	705,6	1370,3	3739,6	3067,0	1850,4
Повна собівартість, грн. /ц	144,9	152,6	151,9	133,3	143,99
Ціна реалізації грн. /ц	202,5	219,2	232,7	232,1	226,73
Прибуток, (збиток) грн. /ц	57,6	66,6	80,8	98,8	82,7
Рентабельність,(збитковість)%	39,8	43,6	53,2	74,1	57,5

Результати групування показують, що з підвищенням урожайності ріпаку поліпшуються економічні показники, що характеризують ефективність його виробництва.

У районах першої групи, де рівень врожайності не більше 12 ц/га, отримано прибуток 57,6 грн./ц. Повна собівартість одного центнера становить 144,9 грн.

Показники економічної ефективності виробництва ріпаку із підвищенням врожайності суттєво змінюються у бік покращення (табл. 2). Рівень середньої рентабельності виробництва найвищий (74,1%) в групі районів, де врожайність становить понад 21 ц/га.

Аналіз групувань районів за урожайністю свідчить про однонаправлену залежність між витратами на виробництво та врожайністю насіння ріпаку. Залежність показника виробничої собівартості 1 ц ріпаку від урожайності є оберненою: чим вища врожайність , тим нижча собівартість.

Кореляційний зв'язок факторів, які впливають на зміну собівартості товарного насіння ріпаку описується зворотною залежністю (2):

$$Y(x) = 388{,}16 + \frac{805{,}076}{x_1} - \frac{47325{,}3}{x_2} - \frac{92716{,}8}{x_3} - \frac{450{,}46}{x_4}, \qquad (2)$$

де $Y(x)$ - собівартість ріпаку, грн. /ц ;

x_1 - урожайність ріпаку, ц /га;

x_2 – ціна реалізації ріпаку, грн./ц;

x_3 – витрати на гектар площі посівів ріпаку, грн /га;

x_4 – вартість нафтопродуктів, грн/ц.

Рівняння адекватно при ймовірності P=0.9. Коефіцієнт множинної детермінації D=0.687444. Коефіцієнт множинної кореляції R=0.829122. Критерій Фішера F=9.34754. Ймовірність F-критерію P=0.999643.

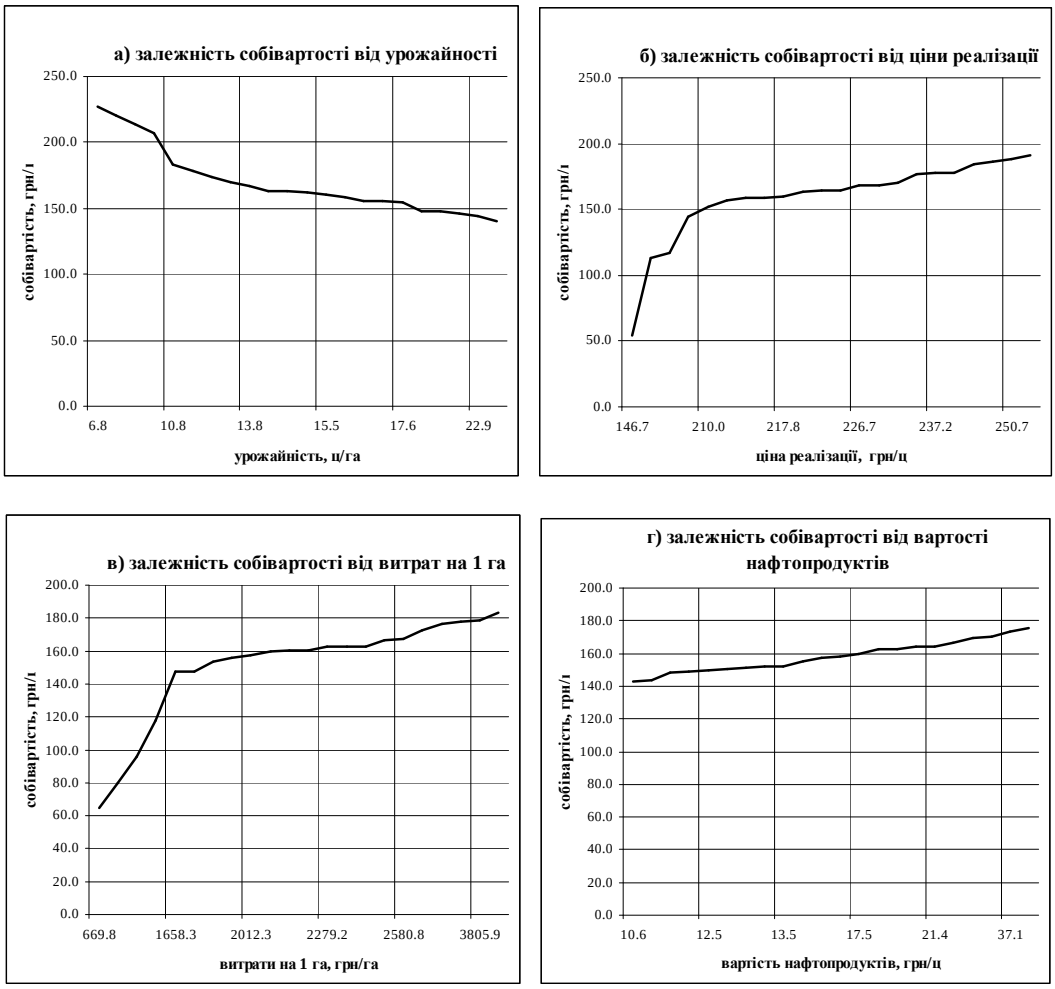


Рисунок 2 – Зв'язок факторів, які впливають на зміну собівартості виробництва ріпаку в сільськогосподарських підприємствах Кіровоградської області.

За отриманим рівнянням регресії побудовані графіки залежності нормативу собівартості виробництва 1 ц ріпаку покожному з виділених чинників (рис. 2). У результаті їх вивчення можна стверджувати про наступне:

– встановлено позитивний вплив росту врожайності культури (показник X_1). Позитивне значення коефіцієнта еластичності ($К_{ел}$ = 0,404) свідчить, що підвищення врожайності сприяє значному зниженню собівартості виробництва ріпаку в сільськогосподарських підприємствах Кіровоградської області (рис. 2а);

– найбільший вплив на собівартість виробництва ріпаку справляють показники X_2 і X_3, які характеризують зміну ціни реалізації та кошти, які витрачені на 1 гектар посівів ріпаку. Причому при збільшенні значень цих показників собівартість виробництва різко зростає (рис. 2б, 2в);

– одночасно встановлено, що негативним є також вплив вартості нафтопродуктів (показник X_4), зростання якого приводить до підвищення собівартості продукції (рис. 2г).

Важливим показником розвитку будь-якої галузі сільськогосподарського виробництва є розмір одержаного прибутку, на який впливає ряд факторів. Серед них - обсяг реалізованої продукції, рівень витрат підприємства на виробництво продукції, а також ціни на неї.

У 2009 році прибутковість виробництва ріпаку стрімко зросла (рис. 3), і, в першу чергу, за рахунок підвищення реалізаційних цін, хоча помітний негативний вплив

зростання собівартості реалізованої продукції. Тому в майбутньому стратегія сільськогосподарських товаровиробників повинна концентруватися на активному пошуку й мобілізації резервів підвищення врожайності, а також зниження собівартості одиниці продукції.

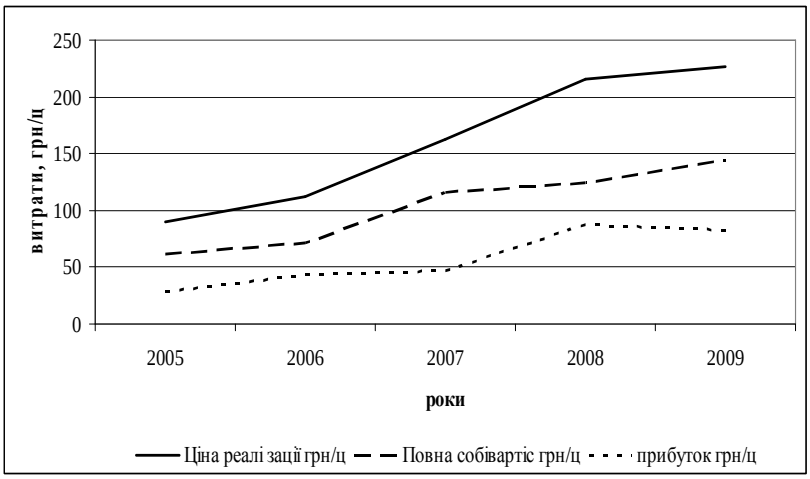


Рисунок 3 – Зміна обсягів прибутку від реалізації ріпаку в сільськогосподарських підприємствах Кіровоградської області за 2005-2009 рр.

Проведені розрахунки фінансового результату від реалізації насіння ріпаку дають змогу дослідити зміну суми прибутку від реалізації насіння ріпаку сільськогосподарськими підприємствами Кіровоградської області у період з 2005 по 2009 рр.

Висновок. Проведене дослідження доводить, що для стратегічного планування ефективного виробництва ріпаку потрібно враховувати взаємозв'язок між врожайністю культури та дохідності її виробництва. За останні декілька років спостерігається стійка тенденція у зміні підходів до вирощування сільськогосподарських культур, що повязано з вибором високорентабельного вектору господарювання з незначними капіталовкладеннями. Детальний аналіз рівня економічної ефективності виробництва та пошук шляхів її підвищення на мікрорівні є необхідною умовою зростання дохідності підприємств, конкурентоспроможності їх продукції на внутрішньому й світовому ринках, забезпечення сталого розвитку аграрного сектору та олійно-жирового комплексу країни України.

Список літератури

1. Абрамик М. Знову про ріпак: досить необачливих балачок. / Абрамик М. Масло І., Чехов А. // Агробізнес сьогодні. – 2005. – №3. – С. 19.
2. Статистичний щорічник Кіровоградської області за 2009 рік. /голов.ред. Л.Б.Дівель. – Кіровоград: Головне управління статистики у Кіровоградаській області, 2010. – 506с.
3. Рынок рапса в Украине: состояние, тенденции, перспективы // Аграрний тиждень. Україна. – 2008. – № 17-18. – С. 10.
4. Смагин Б. И. К вопросу о методике определения интегрального показателя эффективности сельскохозяйственного производства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2002. – № 7. – С. 18.
5. Фокін А. Актуальні проблеми захисту ріпаку та способи їх подолання // Пропозиція. – 2008. – № 2. – С. 68.
6. Основи формування нормативних систем у тваринництві / В.В.Вітвіцький, М.І.Сіненко, В.М.Голик та ін. – К.: НДІ «Украгропромпродуктивність», 2010. – 73 с.

В.Вытоптова, Н.Бондаренко

Направления повышения эффективности производства рапса

Для объективного обоснования направлений повышения эффективности производства рапса необходимо проводить детальный анализ производственных факторов, что позволяет выявить неиспользованные внутрихозяйственные резервы и является необходимым условием формирования конкурентоспособной продукции.

V.Vytoptova, N. Bondarenko

Directions of increase of efficiency of production of rape

To objectively ground the trends of increasing the production efficiency of rape, it is necessary to make a detailed analysis of the production factors which makes it possible to identify the economic reserves not used before and which is the necessary condition of forming competitive produce.

Одержано 09.03.11

УДК 331.108.45

А. Б. Немченко, доц., канд. екон. наук, Т.Б. Немченко, доц., канд. филос. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Особливості розвитку технопарків в Україні

У статті узагальнено сутність та функції технопарків як одної з основних форм регіональних інноваційних інфраструктурних утворень, виявлено особливості їх розвитку в Україні та сформульовані завдання щодо підтримки їх розвитку в сучасних умовах господарювання.
інфраструктура інноваційного розвитку, територіальна інфраструктура інноваційного розвитку, технопарки

Розвиток сучасної епохи, яку по праву називають інформаційною, обумовлений процесами глобалізації, прискоренням змін у зовнішньому середовищі організацій, інноваційною спрямованістю, підприємницьким типом управління тощо. В умовах інформаційної глобалізації повним ходом йде технічна глобалізація. Високі технології стають загальнодоступні і міра їх можливого використання визначається лише економічними ресурсами і інтелектуальним потенціалом країни. Перехід суспільства в якісно новий стан, що характеризується здатністю найефективнішого використання накопичених знань, стає визначальною запорукою виходу на належний рівень технологічного і соціально-економічного розвитку серед провідних країн світового простору.

Роль і місце України в цьому глобальному просторі залежить від спроможності нарощувати і використовувати свої конкурентні переваги. Вирішення цієї проблеми у визначальній мірі залежить від ефективної і гнучкої інноваційно спрямованої регіональної економічної політики, яка з однієї сторони повинна враховувати загальнодержавні інтереси, а з іншої – свої власні, виходячи з потреб реалізації тих чи інших цілей і завдань та наявності відповідних регіонального потенціалу і ресурсів

Одним з базових комплексних чинників регіонального розвитку є територіальна інфраструктура. В сучасних умовах важливо звернутися до досвіду тих регіонів, що намагаються обґрунтувати перспективи інфраструктурного облаштування своїх територій, особливо з врахуванням задач які виникають в питаннях структурної перебудови економіки України і переходу на інноваційну модель розвитку. Але інфраструктура регіонального інноваційного підприємницького розвитку поки що не має належного концептуального і методологічного забезпечення, а існуюча потреба в

© А. Б. Немченко, Т.Б. Немченко, 2011

Для объективного обоснования направлений повышения эффективности производства рапса необходимо проводить детальный анализ производственных факторов, что позволяет выявить неиспользованные внутрихозяйственные резервы и является необходимым условием формирования конкурентоспособной продукции.

V.Vytoptova, N. Bondarenko

Directions of increase of efficiency of production of rape

To objectively ground the trends of increasing the production efficiency of rape, it is necessary to make a detailed analysis of the production factors which makes it possible to identify the economic reserves not used before and which is the necessary condition of forming competitive produce.

Одержано 09.03.11

УДК 331.108.45

А. Б. Немченко, доц., канд. екон. наук, Т.Б. Немченко, доц., канд. филос. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Особливості розвитку технопарків в Україні

У статті узагальнено сутність та функції технопарків як одної з основних форм регіональних інноваційних інфраструктурних утворень, виявлено особливості їх розвитку в Україні та сформульовані завдання щодо підтримки їх розвитку в сучасних умовах господарювання.
інфраструктура інноваційного розвитку, територіальна інфраструктура інноваційного розвитку, технопарки

Розвиток сучасної епохи, яку по праву називають інформаційною, обумовлений процесами глобалізації, прискоренням змін у зовнішньому середовищі організацій, інноваційною спрямованістю, підприємницьким типом управління тощо. В умовах інформаційної глобалізації повним ходом йде технічна глобалізація. Високі технології стають загальнодоступні і міра їх можливого використання визначається лише економічними ресурсами і інтелектуальним потенціалом країни. Перехід суспільства в якісно новий стан, що характеризується здатністю найефективнішого використання накопичених знань, стає визначальною запорукою виходу на належний рівень технологічного і соціально-економічного розвитку серед провідних країн світового простору.

Роль і місце України в цьому глобальному просторі залежить від спроможності нарощувати і використовувати свої конкурентні переваги. Вирішення цієї проблеми у визначальній мірі залежить від ефективної і гнучкої інноваційно спрямованої регіональної економічної політики, яка з однієї сторони повинна враховувати загальнодержавні інтереси, а з іншої – свої власні, виходячи з потреб реалізації тих чи інших цілей і завдань та наявності відповідних регіонального потенціалу і ресурсів

Одним з базових комплексних чинників регіонального розвитку є територіальна інфраструктура. В сучасних умовах важливо звернутися до досвіду тих регіонів, що намагаються обґрунтувати перспективи інфраструктурного облаштування своїх територій, особливо з врахуванням задач які виникають в питаннях структурної перебудови економіки України і переходу на інноваційну модель розвитку. Але інфраструктура регіонального інноваційного підприємницького розвитку поки що не має належного концептуального і методологічного забезпечення, а існуюча потреба в

© А. Б. Немченко, Т.Б. Немченко, 2011

ньому для поліпшення якості концепцій і різних програм та планів територіального розвитку актуалізують дослідження в цьому напрямі.

Становленню інноваційної моделі розвитку економіки в Україні приділяється значна увага в наукових дослідженнях [3, 4. 15, 16]. Так, в науковій літературі висвітлюються теоретичні та практичні аспекти формування та розвитку інфраструктури, що спрямована на підтримку малого підприємництва [6]. Особливу увагу науковці приділяють інфраструктурному забезпеченню інноваційного процесу в цілому [5]. На жаль, у наукових працях цілісне та системне розкриття регіональної інноваційної інфраструктури не знайшло належного відображення. Потреба в нових теоретичних дослідженнях і практичних підходах до управління інноваційним процесом в країні, а також розвитку регіональної інноваційної системи вимагає посилення уваги до узагальнення досвіду створення і розвитку різних елементів і форм регіональної інноваційної інфраструктури і їх практичного використання для підтримки інноваційного підприємництва.

Метою дослідження є узагальнення сутності та характеристики технопарків як одної з основних форм регіональних інноваційних інфраструктурних утворень, формування завдань щодо підтримки їх розвитку на регіональному та державному рівнях в сучасних умовах господарювання в Україні з врахуванням світового досвіду.

Сучасні реалії соціально-економічного розвитку України свідчать про те, що інноваційні процеси стримуються цілою низкою економічних, організаційних, фінансових, правових та політичних чинників а сама українська економіка продовжує базуватись на сировинному та низькотехнологічному устрої.

Однією з основних причин гальмування процесу формування й реалізації інноваційної моделі економічного розвитку в Україні є нерозвиненість системного функціонування наукової та інноваційної сфери на регіональному рівні. Ефективність роботи в цьому напрямку потребує формування регіональної інноваційної політики, орієнтованої на тенденції розвитку світової економіки, які свідчать, що передові позиції за рівнем технологічного та соціально-економічного розвитку займають держави зі створеною розгалуженою інноваційною інфраструктурою, яка активно використовується для реалізації інновацій.

Інноваційну інфраструктуру формують суб'єкти господарської діяльності та інституції різних форм власності, які надають весь необхідний спектр послуг із забезпечення інноваційної діяльності. Розвиток її елементів і підсистем повинен охоплювати усі ланки інноваційного процесу.

До базових (складових) елементів інфраструктури національної інноваційної системи відносяться: науково-виробнича і технологічна інфраструктура; фінансова інфраструктура; консалтингова інфраструктура; інформаційна інфраструктура; система підготовки кадрів і ін.

Формування інфраструктури інноваційної системи передбачає формування інноваційно-активних територій де, як свідчить міжнародний досвід, найпоширенішими формами організації інноваційної діяльності, поряд з іншими, є технопарки.

Технопарки представляють особливу форму організації процесу «наука — виробництво — споживання» і являють собою науково-виробничий територіальний комплекс який має необхідну інфраструктуру. До технопарку входять наукові установи, впроваджувальні організації, підприємства наукомістких і високотехнологічних виробництв, установи, які пов'язані з підготовкою і перепідготовкою кадрів. При цьому територіальні параметри, структурні співвідношення між складовими елементами, форми поєднань і кооперації можуть розрізнятися залежно від конкретної мети і умов діяльності.

Основна мета технопарків — досягнення тісного територіального зближення між необхідною для наукових досліджень матеріальною базою, що належить

промисловому виробництву та людським компонентом наукового потенціалу країни, що формує максимально сприятливі умови для розвитку інноваційного процесу.

До основних завдань, що покликані вирішувати технопарки відносяться:

• координація діяльності та співробітництво усіх головних суб'єктів (учасників) технопарку;

• прискорення процесів передавання науково-технічних знань, отриманих під час фундаментальних та прикладних наукових досліджень у виробництво, іншими словами вони повинні сприяти максимальному зближенню сфер науки і виробництва;

• розвиток інноваційного підприємництва;

• залучення промислових та банківських фінансових ресурсів в інноваційну сферу;

• концентрація та використання ризикового капіталу.

В результаті вирішення покладених на них завдань технопарки сприяють:

• інтеграції різних стадій інноваційного процесу;

• забезпеченню для промисловості швидкого доступу до нових розробок;

• скороченню термінів впровадження та поширення нововведень (новинок);

• спрощенню способів взаємодії між навчальними, науковими та промисловими розробниками науково-технічного прогресу;

• створенню умов та можливостей для створення нових видів бізнесу, виробництва, відкриттів;

• отримання виробництвом доступу до консультантів, лабораторій;

• можливості навчальним закладам забезпечувати здобування студентами не лише теоретичних а й належних практичних знань.

В залежності від можливостей регіонального розвитку функції технопарків можуть обмежуватися наданням послуг з розробки та впровадження технічних і технологічних нововведень або ж реалізовувати в рамках технопарку повний інноваційний цикл. В останньому випадку функції технопарку можуть завершуватися серійним виробництвом.

При всій різноманітності поєднання функцій технопарків їх специфічною рисою є створення стартових умов для розвитку науково-технічного підприємництва.

Технологічні парки є своєрідними каталізаторами, які повинні сприяти утворенню наукомісткого сектора промисловості та формувати науково-технічне ядро всього господарства. Для країн з економікою перехідного типу розвиток технопарків стає основою інноваційного механізму, що поєднує в єдиний потік генерування наукових ідей, прикладні розробки й реалізацію наукових результатів у виробництво.

У сучасних умовах необхідно активно продовжувати розробляти напрями інноваційного розвитку та створення технологічних парків на території України, вивчати механізм їх функціонування та специфіку розвитку, проводити порівняльні характеристики їх діяльності в окремих регіонах, здійснювати систематизацію й аналіз накопиченого досвіду, а також напрацьовувати напрямки стратегічного розвитку та можливості застосування закордонного досвіду. що забезпечить підвищення конкурентоспроможності українських технологій і продукції на світовому ринку..

Функціонування технопарків в світі має свої особливості. При збігові основних системоутворюючих чинників та мети діяльності, існують деякі розбіжності. Крім того, інституції підтримки інновацій трансформуються в процесі розвитку, змінюють організаційні форми та механізми взаємодії з іншими суб'єктами - учасниками ринку інновацій.

Технологічні парки у світовій практиці є регіональною системою спільного підприємництва, яка базується на об'єднанні діяльності наукових установ, що здійснюють фундаментальні дослідження, прикладних науково-дослідних центрів з організації і здійснення розробок у наукомістких галузях, а також виробничих підприємств, що використовують ці розробки.

Технопаркові структури складають організаційну основу інноваційних процесів, відіграють важливу роль у перенесенні високих технологій із області фундаментальних розробок у виробництво і сприяють комерціалізації науки, позитивним структурним зрушенням в економіці, росту конкурентоспроможності продукції на світовому ринку. Вони є найдоступнішою формою комерційної реалізації науково-технічної розробки в країнах розвиненої ринкової економіки.

Слід відзначити, що завдяки глобалізації спостерігається тенденція співпраці технопарків із транснаціональними компаніями, створення спільних технопарків кількома країнами. Всесвітньо відомими компаніями «Майкрософт» і АТТ у Кембріджському технопарку відкрито філіали — дослідницькі центри із бюджетом відповідно $80 млн. і $50 млн. Створюється - китайський науково-технічний парк у Цзінаньській зоні розвитку високотехнологічної продукції, спільні технопарки (інтертехноконсорціуми), засновниками яких виступають бізнесові структури Росії, Китаю та Індії.

Серед країн — членів ЄС за підтримки Комісії ЄС реалізується спеціальна програма ПАКСІС зі створення мережі технопарків та інноваційних центрів. У її межах формуються умови для обміну науково-технічною інформацією, широкого розповсюдження новацій. До її реалізації залучаються 25 євро регіонів. Для участі в програмі надіслали заявки понад 400 інноваційних структур, причому близько 150 з них презентують країни — нові члени Євросоюзу.

Дослідження світового досвіду дозволяє виділити в основі розвитку технологічних парків 4 складові, це: 1) великі університети, НДІ, лабораторії (які здійснюють наукові розробки); 2) фінансовий капітал (вкладення грошей у дослідження, розробку і випуск продукції); 3) промисловість (випуск наукомісткої і нової продукції); 4) співробітництво з органами влади (надання пільг, привілеїв при випуску продукції). Усі ці компоненти тісно пов'язані як форми інтеграції науки і виробництва.

До основних системоутворюючих чинників, що сприяють їх формуванню відносяться:

• наявність у регіоні науково-дослідних закладів відповідного класу (університетів, технічних вузів, державних науково-дослідних інститутів, науково-дослідних лабораторій при великих підприємствах інноваційного типу та інших подібних утворень);

• наявність відповідного кадрового потенціалу;

• можливість придбання або найму в оренду на сприйнятливих умовах земельної ділянки і виробничих потужностей;

• наявність достатньої за рівнем розвитку технологічної інфраструктури та розвиненої індустрії ділових послуг;

• доступ до джерел ризикового капіталу.

В Україні перші технопарки з'явилися у 1999 р., на підставі розпоряджень Президента України. Їх завданнями стало об'єднання наукових досліджень, розробок нових технологій із впровадженням у виробництво і випуск конкурентоспроможної на внутрішньому і зовнішньому ринках високотехнологічної продукції.

Нормативно-правові і економічні принципи функціонування технопарків в Україні визначені в Законі України «Про спеціальний режим інвестиційної і інноваційної діяльності технологічних парків». Державна реєстрація технопарку відповідно нової редакції цього закону від 12.01. 2006 р. здійснюється Міністерством освіти і науки України. Порядок створення технологічних парків регламентується Постановою Кабінета Міністрів України від 22.05 1996 р. №459 «Про порядок створення і функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів». Цим порядком передбачено утворення двох видів організаційних форм технопарків: вид А – юридична особа, створюється в установленому порядку (підприємство, об’єднання

підприємств, господарські товариства); вид Б – без утворення юридичної особи, на основі договору про спільну діяльність. Статут інноваційної діяльності для виду А і договір про спільну діяльність подаються в Комісію з організації технологічних парків і інноваційних структур інших типів для підготовки Експертного висновку і пропозицій про надання відповідного статусу.

Одна з відмінностей технопарків від інших організацій та підприємств у тому, що до складу органу господарського управління та розвитку технопарку входять базова чи головна організація та Науково-технічна рада. Головна організація повинна мати належний науковий рівень у питаннях базових технологій, організації виробництва, ринкової кон'юнктури кінцевої продукції. Директор головної організації є одночасно генеральним директором чи президентом технопарку.

Першими технопарками утвореними на основі вище зазначеного закону стали Технологічний парк «Інститут монокристалів» (м. Харків), Технологічний парк «Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона», Технологічний парк «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка», Технологічний парк «Вуглемаш».

Технологічний парк «Інститут монокристалів» зареєстровано у червні 2000 р. на базі науково-технологічного концерну та створено «Інститут монокристалів» Національної академії наук України.

Дослідження і розробки концерну мають попит як в Україні, так і за її межами, про що свідчать широкі наукові і виробничі зв'язки, участь у великих міжнародних наукових експериментах, постійне розширення зовнішньоекономічної діяльності на основі створених високих технологій. Останнім часом сфера діяльності концерну поширилася на такі найважливіші галузі науки як фармація і біотехнологія.

Технологічний парк «Інститут електрозварювання ім. Є.О.Патона» діє як інноваційна структура на базі науково-технічного комплексу «Інститут електрозварювання ім. Є.О.Патона» Національної академії наук України в Києві з липня 2000 р. Головною метою діяльності технопарку с створення та підтримування сприятливих умов для успішної діяльності й розвитку існуючих та нових організацій і підприємств (учасників технопарку), що здійснюють розробку, випуск та реалізацію високотехнологічної конкурентоспроможної продукції та послуг за пріоритетними напрямками його діяльності.

Технологічний парк «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка» створено 22 червня 2001 р. на базі Інституту фізики напівпровідників НЛН України в Києві. Технопарк створено у вигляді товариства з обмеженою відповідальністю (вид А). Засновниками технопарку є Інститут фізики напівпровідників НЛН України, Інститут фізики напівпровідників НЛН України, Інститут електродинаміки НЛН України, НДІ прикладної електроніки Національного технічного університету України, Київський політехнічний інститут. Акціонерне товариство НВП «Сатурн», Науково-виробничне мале підприємство «Либідь-92».

У реалізації програми діяльності технопарку беруть участь більше ніж 60 співвиконавців, серед яких 15 академічних інститутів та університетів, 16 акціонерних товариств та виробничих об'єднань, більше ніж 30 малих інноваційних підприємств.

Технологічний парк «Вуглемаш» був створений у жовтні 2001 р. з метою впровадження нових технологій і розвитку інноваційної діяльності в паливно-енергетичній, коксохімічній, металургійній, гірничорудній, хімічній галузях, транспорті і машинобудуванні. У технопарку "Вуглемаш" використовуються кращі інтелектуальні і виробничі сили для створення гірничошахтного устаткування нового покоління. До розробок сучасної техніки з урахуванням останніх науково-технічних досягнень притягнуті провідні науково-дослідні інститути і конструкторські бюро галузі, такі як Донгіпровуглемаш, УКТНІІ вибухобезпечного електроустаткування. Донецький інноваційний центр обласної держадміністрації та ін.

У 2002 р. до Закону України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка», «Інститут електрозварювання імені Є.О.Патона», «Інститут монокристалів», «Вуглемаш» були внесені зміни, і список інноваційних структур України збільшився ще на 4 технопарки:

- Технологічний парк «Інститут технічної теплофізики» (м. Київ);
- Технологічний парк «Укрінфотех» (м. Київ);
- Технологічний парк «Інтелектуальні інформаційні технології» (м Київ);
- Технологічний парк «Перспектива» («Київська політехніка»).

Діяльність цих технопарків спрямована на впровадження досягнень у галузі паливно-енергетичного комплексу, металургії, нетрадиційної та теплоенергетики, промислової екології, інформаційних та телекомунікаційних технологій.

11 травня 2004 р. набрав чинності Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо спеціального режиму інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків», відповідно до якого до восьми технологічних парків, створення яких почалося з 1999 р. приєдналися ще сім: «Агротехнопарк» (м. Київ); «Еко-Україна» (м. Донецьк); «Наукові і навчальні прилади» (м. Суми); . «Текстиль» (м. Херсон); «Ресурси Донбасу» (м. Донецьк); «Український мікробіологічний центр синтезу та новітніх технологій» (УМБЦСНТ) (м. Одеса); «Яворів» (Львівська обл.).

Всі технопарки України можна поділити на три категорії:

— ті, що створювалися при вузах, НДІ без будь-якої підтримки держави і не мають жодних пільг (технопарк „Львівська політехніка”);

— ті, які функціонують у спеціальних економічних зонах (СЕЗ) і користуються такими ж податковими пільгами, як і решта підприємств цих зон (технопарк “Яворів”, бізнес-інкубатор СЕЗ “Славутич”);

— створені на базі великих наукових центрів або вузів, що мають потужні дослідні підрозділи, підпадають під дію Закону України № 991 – XIV від 16 липня 1999 р. „Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків” і користуються спеціальними пільгами (технопарк «Інститут електрозварювання імені Є.О. Патона», технопарк «Інститут монокристалів», технопарк «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка», технопарк „Вуглемаш”, технопарк „Інститут технічної теплофізики”, технопарк „Укрінфотех”, технопарк „Інтелектуальні інформаційні технології”, технопарк „Київська політехніка”).

Яскравою ілюстрацією технопарків другої категорії є науково-технологічний парк “Яворів” (Львівська обл.), який можна вважати однією з перших масштабних інноваційних інституцій в Україні. На території СЕЗ “Яворів” зареєструвалися 83 підприємства, протягом 1999 — 2002 рр. фактичний сумарний обсяг інвестицій становив 49,5 млн. дол. США, з них 41,3 % складали іноземні інвестиції. Продукція підприємств технопарку найрізноманітніша: це і деревна мука надтонкого подрібнення, і сучасні вікна і двері, і металодахівка, і телефони, і пакувальні матеріали, і продукти харчування, і побутові освітлювальні прилади, і харчові добавки, і дезінфікуючі засоби.

Найбільша кількість технологічних парків, сім з п’ятнадцяти, сконцентрована в м. Києві, три в м. Донецьку, по одному знаходяться в містах Харьків, Суми, Одеса, Херсон та Львівській області.

Практика створення і функціонування українських технопарків, поряд з іншими інноваційними структурами, має свої особливості. Так, перевага надавалася створенню технопарків з наданням їм податкових пільг як вільним економічним зонам. Усі технопарки були організовані на базі дослідницьких центрів, які працювали високоефективно, мали багаторічний досвід впровадження своїх розробок в практику, користувалися величезним науковим авторитетом у світі. Ще одна відмінність українських технопарків - це досить чітка профільна спеціалізація.

Слід також зазначити, що одним з важливих принципів побудови технопарків в Україні є використання їх як накопичувачів додаткових коштів і спрямування їх на наукові дослідження, конструкторські розробки та створення дослідних зразків. Це означає, що, по суті, існуючі технопарки виконують завдання держави і регіональних органів влади щодо цільової підтримки наукового забезпечення високотехнологічних напрямків розвитку виробництва, користуються деякими пільгами і преференціями, при тому, що реальний механізм фінансування їхньої діяльності з боку держави практично відсутній.

Порядок створення і функціонування технопарків України - прерогатива Комісії з організації діяльності технологічних парків та інноваційних структур інших типів на чолі з віце-прем'єром уряду.

Не дивлячись на те, що технопарки тільки утверджуються як необхідний структурний елемент економічної системи вітчизняної економіки, вони уже проявили себе, як сформовані інноваційні структури, з позитивної сторони. Ідея створення технопарків плідна і своєчасна, адже це ефективний механізм генерації підприємницьких структур у науково-технічній сфері, механізм який поєднує і зміцнює наукову й інноваційну діяльність вузів і наукових центрів, механізм інтеграції в нових умовах науки, виробництва, підприємництва, місцевих і регіональних органів керування і влади.

Розробка і реалізація інноваційних та інвестиційних проектів у технопарках відбувається за участю наукових та інженерно-технічних працівників організацій-учасників. Ці колективи включають науковців; інженерно-технічних співробітників, докторів і кандидатів наук, а також висококваліфікованих робітників, які мають значний науковий і практичний досвід роботи у своїх галузях.

Інноваційна та інвестиційна діяльність технопарків базується на матеріально-технічній і виробничій базі їх учасників. Це - десятки наукових лабораторій, інженерно-конструкторських відділів, дослідних виробництв. Існуюча на сьогодні наукова і виробнича інфраструктура технопарків, при належній підтримці, організації і використання, здатна забезпечити проведення всього комплексу робіт відповідно до проектів від наукових досліджень до промислового випуску інноваційної продукції, маркетингових досліджень і навчання персоналу.

Основні недоліки в діяльності українських технопарків пов'язані з дефіцитом фінансів, недосконалістю державної політики, зокрема з украй недосконалою системою супроводу цієї діяльності, відсутністю суміжної інфраструктури, яка дозволила б інвестору, вченим і потенційному замовникові знаходити одне одного, недосконалістю законодавства й дефіциту компетентного менеджменту, а також нестачею нових ідей і якісних розробок.

У сьогоднішній ситуації необхідно:

1. Провести детальний аналіз діяльності технопарків із залученням незалежних експертів.

2. Підготувати пропозиції щодо розвитку українського інноваційного законодавства з урахуванням орієнтації на євроінтеграцію і того, що для технопарків різного типу, як то спрямованих на прискорення впровадження наукових результатів в практику і технопарків, які спрямовані на виведення на конкурентоспроможний рівень окремих галузей, потрібні різні нормативні основи і різні державні стимули.

3. Забезпечити порядок і заходи з формування технопарку за якого він повинен бути результатом співпраці усіх суб'єктів, від яких залежить доля регіону, а не тільки одного університету чи наукової установи. Він має стати спільним підприємством, у створенні якого беруть участь регіональні і місцеві органи влади і управління, промислові підприємства, індивідуальні підприємці, фінансові інститути та ін.

Остаточне рішення стосовно діяльності і подальшого розвитку технопарків необхідно приймати лише на основі об'єктивної і виваженої оцінки цієї проблеми у державі.

Слід зазначити, що більш глибокий системний аналіз становлення і розвитку технопарків не може розглядатися окремо від інших форм інноваційних інфраструктурних утворень та загальних заходів зі становлення інноваційної моделі розвитку національної економіки, що й буде предметом нашого подальшого дослідження.

Список літератури

1. Виступ В.Семиноженка на науково-практичній конференції «Стратегія сталого розвитку та структурно-інноваційної перебудови української економіки (2004-2015)» 21 квітня 2004 року. [Електронний ресурс] –Режим доступу: http://www.semynozhenko.net
2. Денисенко М.П., Білан Д.І., Шпильова Т.І., Шпильовий В.Д. Особливості розвитку технологічних парків України //Комунальное хазяйство городов.[Електронний ресурс] –Режим доступу http:// eprints.kname.edu.ua
3. Денисенко В.П., Веронкова Т.Є., Ладика С.В. Проблеми формування національної інноваційної системи України //Актуальні проблеми економіки - №4(82) -2008. – С. 73-81.
4. Жаліло Я.А. Перспективи інноваційного розвитку України (аналітична доповідь) // Перспективи інноваційного розвитку України: Зб. Наукових праць //Ред. Я.А. Жаліло http: //www. niss. gou. ua.
5. Жук М.В., Бородіна О.М. Інфраструктурне забезпечення інноваційного процесу в Україні //Актуальні проблеми економіки. – 2008. - № 8. – С. 66-71.
6. Инновационная инфраструктура: мировой опыт создания технопарков. [Электронный ресурс].//Теория и практика управления – 2—4 - №5. – Режим доступа: http://www.silicontaiga.ru
7. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04 липня 2002 р. № 40-IV// rada.kiev.ua.
8. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 16. 01. 2003 №433 – IУ із змінами //Zakon 1. rada. gou. ua.
9. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків: Закон України //Відомості Верховної Ради України. 1999. - №40. ст. 363; - 2002. №3-4. ст. 28. №33. ст. 238; - 2004. №32. ст. 393; - 2005. №17-19. ст. 267; - 2006. №333.
10. Романець І.В., Гуменюк А.Л. Організаційні механізми створення та функціонування технопарків в Україні та світі. [Електронний ресурс] –Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua
11. Семиноженко В.П., Гриньов Б.В., Гагауз Н.І. та ін. Технологічні парки України. Харків: Центр «Харківські технології», 2002. – 184 с.
12. Семиноженко В. Технологічні парки в Україні – перший досвід формування інноваційної економіки //Економіка України – 2004 - №1.
13. Стеченко Д.М. Інноваційні форми регіонального розвитку. – К.: Вища школа, 2002. – 254 с.
14. Технологічні парки: світовий та Український досвід /За ред. Д.В. Табачника, О.А. Мазура. К.: ТП ІЕЗ, 2004. – 248 с.
15. Управління інноваційною діяльністю в економіці України: Колективна наукова монографія /За наук. ред.. д.е.н., проф. С.А. Єрохіна. – К.: Національна академія управління, 2008. – 475 с.
16. Шляхи активізації інноваційної діяльності підприємств. За ред.. проф.. О.І. Волкова, проф.. М.П. Денисенка. – К.: КНУТД, .2005. -775 с.

А. Немченко, Т. Немченко

Особенности развития технопарков в Украине

В статье обобщены сущность и функции технопарков как одной из основных форм региональных инновационных инфраструктурных образований, выявлены особенности их развития в Украине, сформулированы задачи, направленные на поддержку их развития в современных условиях хозяйствования

A. Nemchenko, T. Nemchenko

The peculiarities of technological park development in Ukraine

The article generalizes the essence and the functions of technology parks as one of the basic forms of regional innovation infrastructure formation, determines the peculiarities of their development in Ukraine, formulates the tasks directed to support their development in modern economic conditions.

Одержано 31.03.11

УДК 303.82:303.445:339.16.012.34

Л.А. Рибалко-Рак, канд. екон. наук
Полтавський університет економіки і торгівлі

Інформаційне забезпечення управління якістю у торгівлі системи споживчої кооперації: сучасний стан і характеристика

Для ефективної організації управлінської діяльності у торгівлі споживчої кооперації ключову роль відіграє інформаційне забезпечення, що здійснюється відповідно до номенклатури справ. Автором проаналізовано структуру номенклатури справ та охарактеризовано інформаційне навантаження кожного її розділу, що наявні в споживчому товаристві, райспоживспілці, облспоживспілці.
управління якістю, система управління якістю, номенклатура справ, міжнародний стандарт ISO, система споживчої кооперації

Вступ. Для ефективної організації управлінської діяльності у торгівлі споживчої кооперації ключову роль відіграє інформаційне забезпечення, яке повинно задовольняти потреби кожного працівника в необхідній інформації для виконання конкретних посадових обов'язків.

Інформаційне забезпечення у галузі торгівлі споживчої кооперації включає переважно документовану інформацію: директивні, нормативні, інструктивні та методичні документи, планові показники, нормативи, дані оперативного, статистичного, бухгалтерського обліку, всі види встановленої звітності, аналізи господарсько-фінансової діяльності, довідкові матеріали, списки, переліки, графіки, листи й інші види документів. Вагоме місце, поряд із документально оформленою інформацією, в забезпеченні процесу управління у галузі торгівлі посідає також недокументована інформація, яку отримують завдяки особистим бесідам і спостереженням.

Проблемам управління в системі споживчої кооперації за ринкових умовах функціонування присвячено коло наукових праць вчених, серед них такі теоретики та практики кооперативної ідеї як А. Мазаракі, В. Апопій, В. Галюк, В. Геєць, В. Жигалов, І. Маркіна, Л. Лігоненко, О. Фрідман, П. Саблук, С. Бабенко, С. Гелей, Ф. Хміль, Я. Гончарук. Водночас залишаються актуальними питання інформаційного забезпечення управління якістю, що пояснюється високою динамікою інформаційного поля в межах якого здійснюють господарську діяльність організації і підприємства системи споживчої кооперації.

Постановка задачі. Запропоноване дослідження визначається такими завданнями: аналіз та характеристика основних складових інформаційного забезпечення управління якістю, формулювання висновків щодо оптимізації інформаційного забезпечення управління якістю. Для реалізації встановлених завдань в дослідженні застосовано закони діалектики та загальнонаукові методи, серед них аналіз і синтез, індукція і дедукція, комплексний та системний підходи.

Результати. Інформаційне забезпечення торгівлі споживчої кооперації здійснюється відповідно до номенклатури справ на конкретний календарний рік. У кінці кожного року номенклатура справ переглядається, уточнюється, доповнюється і затверджується розпорядженням правління на наступний календарний рік. Номенклатура являє собою список заголовків справ із зазначенням індексів і термінів зберігання, а її розділи відображають основні ділянки та напрями діяльності

© Л.А. Рибалко-Рак, 2011

споживчого товариства, райспоживспілки, облспоживспілки.

Документи поточного року, що надходять чи створюються в процесі діяльності споживчого товариства, райспоживспілки, облспоживспілки групуються у справи, ведення яких закріпляється за конкретними особами. За необхідністю інші працівники з метою ознайомлення з матеріалами справи звертаються до відповідальної особи. Обсяг кожної справи сягає до 250 сторінок.

Розглянемо основні заголовки номенклатури справ і їх інформаційне навантаження, що наявні в споживчому товаристві, райспоживспілці, облспоживспілці.

Розділ загальне діловиробництво включає такі складові: директивні, нормативні та методичні документи із загальних питань; постанови правління, прийняті в робочому порядку; журнал реєстрації постанов, прийнятих в робочому порядку; розпорядження правління з загальних питань; журнал реєстрації розпоряджень правління з загальних питань; журнал реєєстрації вхідної кореспонденції; журнал реєстрації вихідної кореспонденції; журнал реєстрації відряджень; журнал реєстрації виходу на роботу; журнал реєстрації пропозицій, заяв і скарг; матеріали розгляду пропозицій, заяв і скарг; акти перевірок вищестоящих організацій; акти передачі та знищення документів.

Правління відповідного рівня управління – споживчого товариства, райспоживспілки, облспоживспілки, у процесі своєї діяльності створює організаційно-розпорядчу документацію, кожний вид якої має окрему порядкову нумерацію в межах одного календарного року. Після оформлення рішень правління, документи, що їх відображають, реєєструються в спеціальних журналах і зберігаються в окремих папках з метою забезпечення їх обліку, контролю та швидкого пошуку. За необхідністю з документів роблять витяги, які завіряються особою, яка відповідає за їх зберігання.

Відповідальність за зберігання планів засідань правління та протоколів засідань із постановами, які прийняті на засіданні правління покладено на інструктора з організаційно-кооперативної роботи (чи особу, котра виконує його функції), постанов, прийнятих у робочому порядку, розпорядженнь із загальних питань – на секретаря (чи особу, котра виконує його функції), розпоряджень по особовому складу – на інспектора по кадрах (чи особу, котра виконує його функції).

Кожний вид організаційно-розпорядчої документації містить посилання на конкретну особу, на яку покладено відповідальність за прийняття рішення, та особу, котра повинна здійснювати контроль за виконанням певної постанови. Загальний контроль за виконаннм прийнятих правлінням рішень здійснює голова правління.

Рішення вважається реалізованим, якщо відповідальний виконавець надав дані про його виконання. Відмітка про зняття рішення з контролю робиться в журналі реєстрації особою, котра здійснювала контроль за виконанням даної постанови. Періодично, за вказівкою голови правління, особами, на яких покладено функції зберігання розпорядницької документації, готується інформація про не виконані в зазначений термін рішення.

Інформаційне забезпечення виконання посадових обов’язків головою правління споживчого товариства представлено в табл. 1.

Розділ номенклатури справ організації торговельної діяльності передбачає формування таких складових інформаційного забезпечення: директивні, нормативні та методичні документи з питань організації торгівлі; інформація про розміщення і режим роботи торгової мережі; постанови правління з питань організації торгівлі; листування з питань організації торгівлі; матеріали про вивчення попиту; матеріали про обслуговування бюджетних установ, пільгових категорій населення; відомості про виконання плану товарообороту, надходження і залишки товарів; журнал обліку товарних запасів по магазинах; заявки магазинів на продовольчі товари; заявки магазинів на непродовольчі товари; журнал обліку надходження продовольчих товарів; журнал обліку надходження непродовольчих товарів; журнал обліку надходження, повернення і залишків тари; журнал обліку використання автотранспорту; матеріали

про транспортне обслуговування; доповідні записки про результати перевірок торговельної мережі; графіки проведення активних форм торгівлі; графіки контролю роботи магазинів; журнал обліку проведених активних форм торгівлі.

Таблиця 1 - Інформаційне забезпечення голови правління споживчого товариства

Суб'єкт надання інформації	Зміст документаційних матеріалів для голови правління	Термін подання
Зовнішні організації	Директивні, нормативні, інструктивні, довідкові та методичні матеріали з питань діяльності споживчого товариства	В міру надходження
Торговельний апарат	План роботи торговельного апарату; Графік проведення заходів із застосуванням активних форм торгівлі; Відомості про завезення товарів у магазин, про надходження товарів у цілому по споживчому товариству, про наявність неходових і залежаних товарів	1 раз на квартал; 1 раз на місяць;
	Відомості про закриті магазини, про виконання заявок магазинів, про використання автотранспорта, про рух тари, про результати проведення активних форм торгівлі, про розподіл виділених фондів між магазинами; Проекти постанов і розпоряджень правління з питань організації торгової діяльності	за запитом голови; в установлені терміни
Економічна служба	План роботи економістів; Штатний розпис, положення про преміювання і економічне стимулювання, розцінки оплати праці працівників, нормативи товарних запасів, планові показники, доведені до підзвітних підприємств, нормативи утворення фонду оплати праці і співвідношення темпів росту об'ємних показників і фонду оплати праці; Відомості про виконання плану товарообороту, про стан товарних запасів у торговельній мережі; Аналіз показників діяльності; Статистична звітність; Проекти постанов і розпоряджень правління з питань планування і економічного аналізу господарської діяльності	1 раз на квартал; за запитом голови; 1 раз на тиждень; 1 раз на квартал; в установлений термін; в міру необхідності
Бухгалтерія	План роботи бухгалтерії; Проекти квартальних і річних планів проведення інвентаризацій; Товарно-грошові звіти матеріально відповідальних осіб; Планові показники по витратах обігу, доходах, кошторис витрачання засобів фонду оплати праці за напрямками; Бухгалтерський звіт; Заходи по забезпеченню збереження кооперативної власності, план-графік проведення	1 раз на квартал; 1 раз на рік; 4 рази на місяць; 1 раз на рік; 1 раз на квартал; за запитом голови;

Продовження таблиці 1

	інвентаризацій; Відомості за результатами інвентаризацій, акти документальних ревізій; Проекти постанов і розпоряджень правління з питань організації бухгалтерського обліку; Відомості про порушення при оформленні господарських операцій і наданні звітів матеріально відповідальних осіб; Пропозиції щодо удосоналення бухгалтерського обліку; Подання на встановлення доплат, надбавок, підвищення посадових окладів; Доповідні щодо невиконання службових обов'язків стосовно питань обліку і звітності працівниками	в міру надходження; за необхідності
Інструктор з організаційно-кооперативної роботи	План роботи інструктора, план роботи правління; Протоколи засідань правління, відомості про виконання рішень правління; Графік проведення дільничих зборів пайовиків; Протоколи дільничих зборів пайовиків і зборів уповноважених, накази пайовиків;	1 раз на квартал; 2 рази на місяць; 1 раз на рік; по мірі проведення зборів та засідань;
	Графік контролю роботи магазинів, результати перевірок роботи магазинів; Заходи по виконанню встановлених планів, накзів пайовиків; Списки пайовиків по кооперативних дільницях, список прийнятих у кооператив за квартал, список вибулих із кооперативу за квартал, список осіб, котрі мають прострочену заборгованість по пайових внесках, відомості про чисельність населення в зоні діяльності, режим роботи торговельної мережі; Проекти постанов і розпоряджень правління з питань організаційно-кооперативної роботи	1 раз на місяць; 1 раз на квартал; за запитом голови; за необхідності
Кадрова служба	План роботи кадрової служби; Проекти постанов і розпоряджень правління з питань особистого складу (прийом, переведення, звільнення, надання відпусток, стимулювання, накладення дисциплінарних стягнень), проекти характеристик і подань, довідки про трудову діяльність; Затверджені положення про підрозділи та посадові інструкції для працівників апарату управління; Відомості про проведення інструктажу з техніки безпеки, про порушення трудової дисципліни; Графік щорічних відпусток; План підготовки та підвищення кваліфікації кадрів, заявки на розрахунок потреби в спеціалістах і робітниках	1 раз на квартал; за необхідності; за запитом голови 1 раз на рік

До основних документів щодо організації діяльності торгівлі споживчої кооперації належать: Основні положення про порядок запису цін на товари в товарних документах, ярликах (цінниках) і описах фактичних залишків товарів, Практичні вказівки щодо оформлення ярликів цін (цінників) на товари на підприємствах торгівлі споживчої кооперації, Інструкція про порядок проведення перевірки правильності відпуска товарів на підприємствах торгівлі, Правила використання мір і вимірювальних приладів на підприємствах торгівлі, Інструкція з уцінки та розпродажу товарів застарілих моделей і фасонів, а також товарів, що частково втратили свою початкову якість в організаціях споживчої кооперації, Інструкція про порядок уцінки та списання застарілих періодичних і неперіодичних видань в організаціях споживчої кооперації, Основні правила роботи магазинів, Правила роботи автомагазинів.

В основних правилах роботи магазинів задокументовано інформацію про прийом, зберігання і підготовку товарів до продажу, продаж товарів, розрахунки з покупцями, прийом, зберігання і повернення тари, санітарні вимоги, забезпечення збереження товарно-матеріальних цінностей, контроль за роботою магазину, основні обов'язки та права директора (завідуючого) магазину, його заступника, завідуючого відділом (секцією) магазину, продавців.

Інформаційне забезпечення виконання посадових обов'язків заступником голови правління з торгівлі, товарознавцями щодо організації торговельної діяльності споживчого товариства представлено в табл. 2.

Таблиця 2 - Інформаційне забезпечення діяльності заступника голови правління з торгівлі та торговельного апарату споживчого товариства

Суб'єкт надання інформації	Зміст документаційних матеріалів для торговельного апарату	Термін подання
Голова правління	Директивні, нормативні, інструктивні, довідкові та методичні матеріали з питань організації торгівлі	в міру надходження
Економічна служба	Планові показники по торговельній діяльності, доведені до підзвітних підприємств; Відомості про виконання плану товарообороту, стан товарних запасів у торговельній мережі	1 раз на квартал; 2 рази на місяць
Бухгалтерія	Товарно-грошові звіти матеріально відповідальних осіб; Заходи щодо забезпечення збереження кооперативної власності; Відомості про результати інвентаризацій, інвентаризаційні описи	4 рази на місяць; за запитом заступника голови; в міру надходження
Інструктор із організаційно-кооперативної роботи	Графік контролю роботи магазинів; Результати перевірок роботи магазинів; Заходи щодо виконання наказів пайовиків, режим роботи торговельної мережі	1 раз на місяць; в міру надходження; за запитом заступника голови
Кадрова служба	Проекти постанов і розпоряджень правління з питань особистого складу торговельних працівників (прийом, переведення, звільнення, надання відпусток, стимулювання, накладення дисциплінарних стягнень), проекти характер-ристик і подань на торговельних працівників; Графік щорічних відпусток, план підготовки та підвищення кваліфікації кадрів	за необхідності; за запитом заступника голови
Завідуючі магазинами	Заявки на вивіз тари, відомості про виконання заявок магазинів, списки неходових і залежаних товарів	щоденно

Організація роботи з кадрами у номенклатурі справ представлена такими складовими: директивні, нормативні та методичні документи з кадрових питань; посадові інструкції, положення про підрозділи, штатний розпис; розпорядження правління щодо особового складу; журнал реєстрації розпоряджень щодо особового складу; алфавітний довідник працівників; картотеки трудових книжок, особових справ, особових карток; заяви працівників; доповідні та пояснювальні записки про порушення трудової дисципліни; подання на нагородження; матеріали про атестацію і підвищення кваліфікації кадрів; статистична звітність по кадрах; листування з кадрових питань; матеріали ппо тимчасових працівників; журнал реєстрації інструктажу з техніки безпеки; плани роботи апарату управління; журнал реєстрації трудових книжок.

Інформаційне забезпечення виконання посадових обов'язків працівниками кадрової служби по організації робіт з кадрами галузі торгівлі споживчого товариства представлено в табл. 3.

Таблиця 3 - Інформаційне забезпечення кадрової служби споживчого товариства

Суб'єкт надання інформації	Зміст документаційних матеріалів для кадрової служби	Термін подання
Голова правління	Директивні, нормативні, інструктивні, довідкові та методичні матеріали з питань кадрової роботи; Заяви, доповідні, пояснювальні записки працівників; Постанови і розпорядження правління щодо особового складу, характеристики, подання; Затверджені плани роботи управлінського апарату; Затверджені положення і посадові інструкції для працівників апарату управління	в міру надходження; 1 раз на квартал; 1 раз на рік
Економічна служба	Штатний розпис	1 раз у рік
Бухгалтерія	Відомості про надання відпусток	в міру надходження

Планування та економічний аналіз як один із напрямів діяльності споживчого товариства, райспоживспілки, облспоживспілки у номенклатурі справ конкретизується в таких документах: директивні, нормативні та методичні документи з питань планування та аналізу; плани господарської діяльності, плани з праці, штатний розпис; річні статистичні звіти, квартальні та місячні статистичні звіти; листування з економічних питань; відомості й аналітичні таблиці; журнали обліку реалізації видів товарів і товарних груп; журнал обліку товарообігу, надходжень і запасів товарів по магазинах; журнал економічних показників господарської діяльності; матеріали про преміювання.

Інформаційне забезпечення виконання посадових обов'язків працівниками економічної служби по з планування та економічного аналізу в споживчому товаристві представлено в табл. 4.

Таблиця 4 - Інформаційне забезпечення економічної служби споживчого товариства

Суб'єкт надання інформації	Зміст документаційних матеріалів для економічної служби	Термін подання
Голова правління	Директивні, нормативні, інструктивні, довідкові та методичні матеріали з економічної роботи, планові завдання	в міру надходження
Бухгалтерія	Товарно-грошові звіти матеріально відповідальних осіб; Звітні дані про показники господарсько-фінансової діяльності, необхідні для складання звітності. Довідка про виконання товарообороту; Фактичні дані про валові доходи	4 рази на місяць; 1 раз на місяць; за необхідності
Інструктор із організаційно-кооперативної роботи	Проект плану збору пайових внесків, заходи щодо виконання встановлених планів і наказів пайовиків	1 раз на рік
Кадрова служба	Пропозиції щодо внесення змін у штатний розпис	в міру надходження

Бухгалтерський облік і фінанси у номенклатурі справ представлені такими складовими: директивні, нормативні та методичні документи з питань бухгалтерського обліку, звітності, контролю і фінансів; постанови, розпорядження правління вищестоящих кооперативних організацій із питань бухгалтерського обліку, звітності, контролю і фінансів; фінансові плани, кошториси доходів і витрат; листування по претензійним справам; річні бухгалтерські звіти; квартальні та місячні бухгалтерські звіти; акти документальних ревізій і перевірок; акти експертної комісії щодо здачі в архів і знищення документів; плани роботи бухгалтерії.

Інформаційне забезпечення виконання посадових обов'язків працівниками бухгалтерії із постановки бухгалтерського обліку та звітності у галузі торгівлі споживчої кооперації представлено в табл. 5.

Таблиця 5 - Інформаційне забезпечення бухгалтерії споживчого товариства

Суб'єкт надання інформації	Зміст документаційних матеріалів для бухгалтерії	Термін подання
Голова правління	Директивні, нормативні, інструктивні, довідкові та методичні матеріали з питань бухгалтерського обліку; Листи працівників із питань, що стосуються бухгалтерського обліку і звітності, їх достовірності	в міру надходження
Економічна служба	Затверджений норматив утворення фонду оплати праці, положення про преміювання і економічне стимулювання, розцінки оплати праці працівників, плановий рівень витрат обігу, план товарообороту; Планові показники доведені до підзвітних підприємств, нормативи товарних запасів; Плани господарсько-фінансової діяльності, зміни в планах, додаткові завдання, що встановлені підприємством	1 раз на рік; 1 раз на квартал; за необхідності
Торговельний апарат	Акти про розходження при прийманні товарів за кількістю та якістю	в міру надходження
Інструктор із організаційно-кооперативної роботи	Матеріали про стимулювання передовиків; кошториси витрат на проведення організаційно-масових заходів	в міру надходження
Кадрова служба	Постанови, розпорядження правління про призначення, переміщення, звільнення працівників з посад, надання відпусток, преміювання, суміщення професій, розширення зони обслуговування, встановлення персональних надбавок, матеріали для нарахування матеріальної допомоги та пенсій, плани фінансування заходів із підготовки та перепідготовки кадрів	в міру надходження
Завідуючі магазинами	Товарно-грошові звіти та інші документи про рух цінностей; Табель обліку робочого часу; Відомості про сезонні запаси товарів; Вказівки про порядок складання первинних документів і звітів, необхідний інструктивний матеріал і нормативні документи	4 рази на місяць; 2 рази на місяць; 1 раз на квартал; в міру надходження
Банкові установи	Виписки з розрахункового рахунку з прикладенням первинних документів	щоденно

Організаційно-кооперативна робота в номенклатурі справ представлена таким інформаційним забезпеченням: директивні, нормативні та методичні документи з питань організаційно-кооперативної роботи; регламент і плани роботи правління; протоколи засідань правління; протоколи засідань дільничних зборів пайовиків; протоколи зборів уповноважених; листування з питань організаційно-кооперативної роботи; списки пайовиків; заходи щодо виконання наказів пайовиків; колективний договір, протоколи зборів трудових колективів.

Інформаційне забезпечення виконання посадових обов'язків інструктора з організаційно-кооперативної роботи в споживчому товаристві представлено в табл. 6.

Таблиця 6 - Інформаційне забезпечення інструктора з організаційно-кооперативної роботи споживчого товариства

Суб'єкт надання інформації	Зміст документаційних матеріалів для інструктора з організаційно-кооперативної роботи	Термін подання
Голова правління	Директивні, нормативні, інструктивні, довідкові та методичні матеріали з питань організаційно-кооперативної роботи; Затверджений план роботи правління; Затверджені заходи щодо виконання встановлених планів, наказів пайовиків	в міру надходження; 1 раз на квартал; 1 раз на рік
Торговельний апарат	Графік проведення активних форм торгівлі	1 раз на квартал
Економічна служба	Затверджений план збору пайових внесків, план товарообороту доведений до підзвітних підприємств, аналіз показників діяльності	1 раз на квартал
Бухгалтерія	Відомості про збір пайових внесків, паєнакопичуванні, заборгованості по пайових внесках	1 раз на місяць
Контролери	Матеріали перевірок магазинів	в міру надходження
Головуючі на зборах засіданнях	Протоколи засідань	в міру надходження

Висновки Проаналізувавши сучасний стан і характеристику інформаційного забезпечення торгівлі споживчої кооперації у сфері управління якістю, можна зробити висновки про наявність значної документаційної бази, що береться до уваги кооперативними організаціями та підприємствами. Основна частина відомостей, що складають інформаційне забезпечення, фіксується в документах. На практиці поряд із затвердженими Укоопспілкою документами застосовується безліч довільних форм, які вимагають уніфікації. В посадових інструкціях і положеннях не завжди конкретизовано методи та терміни виконання конкретних робіт, що додатково створює масиви інших організаційних і регламентуючих документів. Поряд із цим деякі складові у структурі управління не досить прогресивно взаємодіють між собою на основі інформаційного забезпечення, наприклад, документообіг ревізійної комісії із іншими структурними елементами не є достатньо обгрунтованим.

Формування системи управління якістю, інформаційне забезпечення відповідно до міжнародних стандартів ISO створять додаткові можливості для вдосконалення діяльності підприємств, організацій торгівлі споживчої кооперації за рахунок спрощення процедури створення документів, полегшення сприйняття інформації, яку вони містять, скорочення загальної кількості форм при збереженні необхідної повноти відомостей для прийняття управлінських рішень, забезпечення вільного пошуку документів, створення умов для глибоко вивчення теорії і практики із конкретного питання, стану справ на місцях, пропозицій працівників, досягнення глибокого обгрунтування кожного рішення, що приймається, визначення у всіх випадках термінів, організаційних заходів і персональної відповідальності за його виконання.

Список літератури

1. Апопій В. В. Споживча кооперація України: проблеми сучасного розвитку / В. В. Апопій, С. Г. Бабенко, Г. І. Башнянін, Л. К. Бесчасний, О. Д. Вовчак. – Кн. 1. – Львів : Коопосвіта, 1999. – 366 с.
2. Бабенко С. Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці : [монографія] / С. Г. Бабенко. – К. : Наукова думка, 2003. – 332 с.
3. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства : [підруч. для студ. кооп. вузів] /

А. А. Мазаракі, Н. М. Ушакова, Л. О. Лігоненко. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
4. Маркіна І. А. Методологія сучасного управління : [монографія] / І. А. Маркіна. – К. : Вища школа, 2001. – 311 с.
5. Маркіна І. А. Управління споживчою кооперацією як соціально-економічною системою: теорія та практика : [монографія] / І. А. Маркіна. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 255 с.
6. Основи кооперації : [навч. посіб.] / С. Г. Бабенко, С. Д. Гелей, Я. А. Гончарук, Р. Я. Пастушенко. – К. : Знання, 2004. – 470 с.

Л. Рибалко-Рак

Информационное обеспечение управления качеством в торговле системы потребительской кооперации: современное состояние и характеристика

Для эффективной организации управленческой деятельности в торговле потребительской кооперации ключевую роль играет информационное обеспечение, которое осуществляется в соответствии с номенклатурой дел. Автором проанализирована структура номенклатуры дел и охарактеризованы информационную нагрузку каждого ее раздела, имеющиеся в потребительском обществе, райпотребсоюзе, облпотребсоюзе.

L. Rybalko-Rak

Information for quality management in the trade system of consumer cooperatives: current status and characteristics

For efficient management of trade in consumer cooperation is key information provision, which is conducted according to the nomenclature of cases. The author analyzes the structure and nomenclature of the cases described the information load of each part that available in the consumer society, rayspozhyvspiltsi, oblspozhyvspiltsi.

Одержано 07.04.11

УДК 65.01:334.735:339.37

В.А. Панченко, канд. екон. наук
Полтавський університет економіки і торгівлі

Матеріально-технічна підсистема як складова системи показників діагностики управління якістю торговельного обслуговування в системі споживчої кооперації

Грунтовне вивчення, аналіз і використання всіх резервів підвищення якості торговельного обслуговування в системі споживчої кооперації можливо шляхом формування і застосування комплексної системи діагностики, яка буде включати матеріально-технічні, соціально-психологічні та інформаційні напрями оцінки. Автором встановлено структуру оцінки показників матеріально-технічної підсистеми діагностики управління якістю торговельного обслуговування споживачів.

якість, торговельне обслуговування, управління якістю торговельного обслуговування, роздрібна торгівля, система споживчої кооперації

Вступ. В умовах ринкових перетворень в економіці України, які характеризуються посиленням процесів глобалізації, загостренням конкуренції, прискореним зростанням людських потреб, виникає необхідність пошуку нових шляхів підвищення економічної та соціальної ефективності на всіх рівнях. При цьому і ефективність, і конкурентоспроможність залежить, у першу чергу, від здатності задовольняти дедалі зростаючі запити споживачів щодо якості торговельного обслуговування, швидко пристосовуватися до змін умов ринку, створювати та впроваджувати нововведення.

© В.А. Панченко, 2011

А. А. Мазаракі, Н. М. Ушакова, Л. О. Лігоненко. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
4. Маркіна І. А. Методологія сучасного управління : [монографія] / І. А. Маркіна. – К. : Вища школа, 2001. – 311 с.
5. Маркіна І. А. Управління споживчою кооперацією як соціально-економічною системою: теорія та практика : [монографія] / І. А. Маркіна. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 255 с.
6. Основи кооперації : [навч. посіб.] / С. Г. Бабенко, С. Д. Гелей, Я. А. Гончарук, Р. Я. Пастушенко. – К. : Знання, 2004. – 470 с.

Л. Рибалко-Рак

Информационное обеспечение управления качеством в торговле системы потребительской кооперации: современное состояние и характеристика

Для эффективной организации управленческой деятельности в торговле потребительской кооперации ключевую роль играет информационное обеспечение, которое осуществляется в соответствии с номенклатурой дел. Автором проанализирована структура номенклатуры дел и охарактеризованы информационную нагрузку каждого ее раздела, имеющиеся в потребительском обществе, райпотребсоюзе, облпотребсоюзе.

L. Rybalko-Rak

Information for quality management in the trade system of consumer cooperatives: current status and characteristics

For efficient management of trade in consumer cooperation is key information provision, which is conducted according to the nomenclature of cases. The author analyzes the structure and nomenclature of the cases described the information load of each part that available in the consumer society, rayspozhyvspiltsi, oblspozhyvspiltsi.

Одержано 07.04.11

УДК 65.01:334.735:339.37

В.А. Панченко, канд. екон. наук
Полтавський університет економіки і торгівлі

Матеріально-технічна підсистема як складова системи показників діагностики управління якістю торговельного обслуговування в системі споживчої кооперації

Грунтовне вивчення, аналіз і використання всіх резервів підвищення якості торговельного обслуговування в системі споживчої кооперації можливо шляхом формування і застосування комплексної системи діагностики, яка буде включати матеріально-технічні, соціально-психологічні та інформаційні напрями оцінки. Автором встановлено структуру оцінки показників матеріально-технічної підсистеми діагностики управління якістю торговельного обслуговування споживачів.

якість, торговельне обслуговування, управління якістю торговельного обслуговування, роздрібна торгівля, система споживчої кооперації

Вступ. В умовах ринкових перетворень в економіці України, які характеризуються посиленням процесів глобалізації, загостренням конкуренції, прискореним зростанням людських потреб, виникає необхідність пошуку нових шляхів підвищення економічної та соціальної ефективності на всіх рівнях. При цьому і ефективність, і конкурентоспроможність залежить, у першу чергу, від здатності задовольняти дедалі зростаючі запити споживачів щодо якості торговельного обслуговування, швидко пристосовуватися до змін умов ринку, створювати та впроваджувати нововведення.

© В.А. Панченко, 2011

Питанням управління в організаціях і на підприємствах споживчої кооперації присвячена низка наукових досліджень таких вчених як М. Аліман, В. Апопій, С. Бабенко, П. Балабан, О. Березін, І. Маркіна [1-7]. Проте залишаються не розкритими проблеми оцінки управління якістю торговельного обслуговування споживачів, зокрема матеріально-технічної підсистеми торговельного обслуговування.

Постановка задачі. Мета наукового дослідження характеризується пошуком шляхів оцінки матеріально-технічної підсистеми торговельного обслуговування роздрібної торгівлі споживчої кооперації. Для досягнення зазначеної мети автор застосував закони діалектики та загальнонаукові методи, серед них аналіз і синтез, індукція і дедукція, логічний аналіз, порівняння.

Результати.Організації і підприємства споживчої кооперації, які здійснюють роздрібну торгівлю, мають у своєму розпорядженні можливості для подальшого зростання обсягів реалізації товарів, збільшення рентабельності діяльності через удосконалення системи управління якістю торговельного обслуговування. Всебічне вивчення, аналіз і використання всіх резервів підвищення якості торговельного обслуговування в системі споживчої кооперації можливо, сформувавши й застосувавши комплексну систему показників діагностики, яка буде включати матеріально-технічні, соціально-психологічні та інформаційні напрями оцінки.

Матеріально-технічну підсистему необхідно діагностувати за трьома групами показників. Перша група – це показники оцінки роздрібного товарообороту організацій і підприємств торгівлі споживчої кооперації (таблиця 1).

Товарооборот у грошовому вираженні характеризує обсяг реалізованих і придбаних товарів за певний період часу, тобто це рух товарів у сфері обігу, пов'язаний із їх переходом від сфери виробництва до сфери споживання. Власне, від споживачів, рівня їх задоволеності якістю торговельного обслуговування залежить обсяг реалізації об'єктів торгівлі, тобто їх товарооборот.

Таблиця 1 - Показники оцінки роздрібного товарообороту організацій і підприємств торгівлі споживчої кооперації

Показник	Алгоритм розрахунку показника	Умовні позначення
Оборот роздрібної торгової мережі (*Ттм*), тис. грн.	$\text{Ттм} = \sum^{n} \text{Ці} \cdot \text{Кі}$	*К* – кількість придбаних товарів; *Ц* – ціна реалізації товарів; *n* – кількість різновидів товарів, що реалізуються
Роздрібний товарооборот продовольчих товарів (*Тпт*), тис. грн.	$\text{Тпт} = \sum^{n} \text{Ці} \cdot \text{Кі}$	*К* – кількість придбаних продовольчих товарів; *Ц* – ціна реалізації товарів; *n* – кількість різновидів товарів, що реалізуються
Роздрібний товарооборот непродовольчих товарів (*Тнпт*), тис. грн.	$\text{Тнпт} = \sum^{n} \text{Ці} \cdot \text{Кі}$	*К* – кількість придбаних непродовольчих товарів; *Ц* – ціна реалізації товарів; *n* – кількість різновидів товарів, що реалізуються

Роздрібний товарооборот підприємств і організацій споживспілок, розташованих у сільській місцевості (*Тс*), тис. грн.	$Тс = \sum^{n} Ці \cdot Кі$	*К* – кількість придбаних товарів; *Ц* – ціна реалізації товарів; *n* – кількість різновидів товарів, що реалізуються
Роздрібний товарооборот на душу населення (*Т1чол.*), тис. грн.	$Т1чол. = \frac{Тз}{Кн}$	*Тз* – загальний обсяг роздрібного товарообороту; *Кн* – кількість населення
Темп зростання товарообороту (*tT*)	$tT = \frac{ОТа}{ОТб}$	*Ота* – обсяг товарообороту аналізованого періоду; *Отб* – обсяг товарообороту базисного періоду
Питома вага роздрібного товарообороту підприємств і організацій споживспілок, розташованих у сільській місцевості в загальному товарообороті (*ПВс*), %	$ПВс = \frac{Тс \cdot 100\%}{Тз}$	*Ттм* – роздрібний товарооборот підприємств і організацій споживспілок, розташованих у сільській місцевості; *Тз* – загальний обсяг роздрібного товарообороту
Товаровіддача торгової площі (*ТВs*), грн./м^2	$ТВs = \frac{ОТ}{S}$	*ОТ* – обсяг товарообороту; *S* – торгова площа
Роздрібний товарооборот на одне торговельне підприємство (*Т1п*), тис. грн.	$Т1п = \frac{Тз}{Кп}$	*Тз* – загальний обсяг роздрібного товарообороту; *Кп* – кількість торговельних підприємств
Товарооборот на одного торгово-оперативного працівника (*Тп*), млн. грн./ос.	$Тп = \frac{Т}{Чсп}$	*Т* – товарооборот; *Чсп* – чисельність торгово-оперативних працівників
Прибуток у розрахунку на одного торгово-оперативного працівника (*Птп*), тис. грн.	$Птп = \frac{П}{Чсп}$	*П* – прибуток; *Чсп* – чисельність торгово-оперативних працівників

Друга група – показники оцінки стану роздрібної торговельної мережі споживчої кооперації (таблиця 2), які характеризують кількість, структуру кооперативних об'єктів торгівлі тощо і визначають обсяги їх діяльності, рівень збалансованості між попитом та пропозицією на товари, якість торговельного обслуговування.

Таблиця 2 - Показники оцінки стану роздрібної торговельної мережі споживчої кооперації

Показник	Алгоритм розрахунку показника	Умовні позначення
Кількість об'єктів торгівлі, од.	–	
Магазини, що здані в оренду, од.	–	
Закриті магазини, од.	–	

Питома вага магазинів продовольчих товарів у загальній кількості магазинів (*ПВпм*), %	$ПВпм = \frac{Мпм \cdot 100}{Мз}$	*Мпм* – кількість магазинів продовольчих товарів; *Мз* – загальна кількість магазинів
Питома вага магазинів, що реалізують товари повсякденного попиту, в загальній кількості магазинів (*ПВпп*), %	$ПВпп = \frac{Мпп \cdot 100\ \%}{Мз}$	*Мпп* – кількість магазинів, що реалізують товари повсякденного попиту; *Мз* – загальна кількість магазинів
Питома вага інших типів магазинів у загальній кількості магазинів (*ПВмі*), %	$ПВмі = \frac{Мі \cdot 100\ \%}{Мз}$	*Мі* – кількість інших типів магазинів; *Мз* – загальна кількість магазинів
Забезпеченість населення об'єктами торгівлі (*Зн*), м^2	$Зн = \frac{So \cdot 1000}{Чн}$	*So* – площа об'єктів торгівлі; 1000 – особи; *Чн* – загальна чисельність населення
Щільність розміщення об'єктів торгівлі (*Щот*), од.	$Щот = \frac{Кот \cdot 1000}{Чн}$	*Кот* – кількість об'єктів торгівлі; 1000 – особи; *Чн* – загальна кількість населення
Навантаження на один об'єкт торгівлі (*Нот*), ос.	$Нот = \frac{Чн}{Кот}$	*Чн* – загальна чисельність населення; *Кот* – кількість об'єктів торгівлі
Питома вага об'єктів торгівлі споживчої кооперації до загальної кількості об'єктів торгівлі (*Пвотс*/*к*), %	$ПВотс/к \frac{100 \cdot Кот}{Котз}$	*Котс/к* – кількість об'єктів торгівлі споживчої кооперації; *Котз* – загальна кількість об'єктів торгівлі
Середній розмір об'єкта торгівлі (*S′от*), м^2	$S'от = \frac{So}{Кот}$	*So* – площа об'єктів торгівлі; *Кот* – кількість об'єктів торгівлі
Торговельна площа магазину на 1 грн. роздрібного товарообороту торговельної мережі (*Sm*), м^2	$Sm = \frac{Sм}{Тз}$	*Sм* – площа магазину; *Тз* – загальний обсяг роздрібного товарообороту
Коефіцієнт експозиційної площі (*Kse*)	$Kse = \frac{Se}{Sm}$	*Se* – площа експозиції; *Sm* – площа торговельного залу
Коефіцієнт заставленої площі (*Kзз*)	$Kзз = \frac{Sз}{Sm}$	*Sз* – площа заставлена; *Sm* – площа торговельного залу
Питома вага торгової площі магазину у загальній площі, % (*ПВSm*)	$ПВSm = \frac{100 \cdot Sm}{Sз}$	*Sm* – торгова площа; *Sз* – загальна площа

Продовження таблиці 2

Коефіцієнт змінності роботи магазину (*Кз*)	$Кз = \frac{Чд}{Чз}$	*Чд* – тривалість роботи магазину протягом доби; *Чз* – тривалість роботи однієї зміни
Коефіцієнт неперервності роботи магазину (*Кн*)	$Кн = \frac{Дм}{Дз}$	*Дм* – кількість робочих днів магазину протягом місяця; *Дз* – загальна кількість робочих днів у місяці

Третя група показників оцінки складу, оновлення, зносу та ефективності основних фондів підприємств торгівлі споживчої кооперації (таблиця 3) пов'язана з другою, тому що основні фонди також відображають стан торговельної мережі.

Таблиця 3 - Показники оцінки складу, оновлення, зносу та ефективності основних фондів підприємств торгівлі споживчої кооперації

Показник	Економічний зміст показника	Алгоритм розрахунку показника	Умовні позначення
Питома вага в загальній вартості фондів активної частини фондів (*ПВаф*), пасивної частини фондів (*ПВпф*), %	Активні фонди безпосередньо беруть участь у торговельному процесі і забезпечують якість обслуговування (устаткування, інструмент, вимірювальні та регулюючі прилади і пристрої, обчислювальна техніка тощо); пасивні фонди створюють умови для здійснення торговельного процесу	$ПВаф = \frac{100 \cdot Ваф}{Вофз}$; $ПВпф = \frac{100 \cdot Впф}{Вофз}$	100 – %; *Ваф* – основні фонди активні; *Впф* – основні фонди пасивні; Вофз – вартість основних фондів загальна
Фондооснащеність (*Фос*), грн. на одного працівника	Показує вартість основних фондів, яка припадає на одого працівника, і розраховується як відношення середньорічної вартості основних фондів на середньоспискову кількість працівників	$Фос = \frac{Вовф}{Чпз}$	*Вовф* – вартість основних фондів; *Чпз* – загальна чисельність працівників
Фондоозброєність (*Фоз*), грн. на одного торговельно-оперативного працівника	Показує вартість основних фондів, яка припадає на одного працівника, який безпосередньо здійснює торговельне обслуговування, і розраховується як відношення середньорічної вартості діючих основних фондів на середньоспискову кількість торговельно-оперативних працівників	$Фоз = \frac{Ваоф}{Чпт}$	*Ваоф* – вартість активної частини основних фондів; *Чпт* – чисельність торговельно-оперативних працівників

Продовження таблиці 3

Коефіцієнт оновлення основних фондів (*КОоф*)	Показує, яку частину від тих, що є на кінець звітного періоду, становлять нові основні фонди, і розраховується як відношення первісної вартості основних засобів, які надійшли за звітний період, до первісної вартості основних фондів, що є на балансі підприємства на кінець звітного періоду	$КОоф = \frac{Ввоф}{Вофкп}$	*Ввоф* – вартість введених основних фондів протягом аналізованого періоду; *Вофкп* – вартість основних фондів на кінець аналізованого періоду
Коефіцієнт зносу основних фондів (*КЗоф*)	Характеризує стан і ступінь зносу основних фондів і розраховується як відношення суми зносу основних засобів до їх первісної вартості	$КЗоф = \frac{Зоф}{ПВоф}$	*Зоф* – сума зносу основних фондів; *ПВоф* – первісна вартість основних фондів
Коефіцієнт вибуття основних фондів (*КВоф*)	Показує, яка частина основних фондів вибула за звітний період, і розраховується як відношення первісної вартості основних засобів, які вибули за звітний період, до первісної вартості основних фондів, що є на балансі підприємства на початок звітного періоду	$КВоф = \frac{Ввеоф}{Вофпп}$	*Ввеоф* – вартість вибулих з експлуатації основних фондів протягом аналізованого періоду; *Вофпп* – вартість основних фондів на початок аналізованого періоду
Швидкість оновлення основних фондів (*ШОоф*)	Відображає інтенсивність введення основних фондів у торговельний процес підприємства	$ШОоф = \frac{1}{КОоф}$	*КОоф* – коефіцієнт оновлення основних фондів
Коефіцієнт придатності основних фондів (*КПоф*)	Відображає залежність від темпів оновлення основних фондів: чим більше коефіцієнт вибуття фондів наближається до коефіцієнта оновлення, то нижчим є рівень зносу фондів і ліпшим є їх технічний стан	$КПоф = \frac{ЗВоф}{ПВоф}$	*ЗВоф* – залишкова вартість основних фондів; *ПВоф* – первісна вартість основних фондів
Фондовіддача (*Фв*), грн./од.	Відображає відношення вартості річного обсягу реалізації товарів і послуг (обчислюється обсяг валової реалізації) до вартості основних фондів (виключно діючих)	$Фв = \frac{ОТ}{серВоф}$	*ОТ* – обсяг товарообороту; *серВоф* – середня вартість основних фондів

Продовження таблиці 3

Фондорентабельність (*Фр*)	Показує частку прибутку, отриманого підприємством на одну гривню вкладених основних фондів	$Фр = \frac{ЧП}{серВоф}$	*ЧП* – чистий прибуток; *серВоф* – середня вартість основних фондів
Доходовіддача (*Дв*), грн./од.	Показує обсяг доходу, який отримує підприємство на одиницю наявних основних фондів, які знаходяться в користуванні чи передані в оренду	$Дв = \frac{Дт}{серВоф}$	*Дт* – доходи в торгівлі; *серВоф* – середня вартість основних фондів
Фондоємність товарообороту (*Фєт)*	Характеризує обсяг основних фондів, який необхідний для реалізації одиниці товарної продукції	$Фєт = \frac{1}{Фв}$	*Фв* – фондовіддача
Фондоємність доходів(*Фєд)*	Показує потребу в основних фондах для отримання одиниці доходу у торгівлі	$Фєд = \frac{1}{Дв}$	*Дв* – доходовіддача

Висновки. Зазначені показники і результати їх розрахунку є критеріями оцінки і їх відповідними значеннями, які характеризують матеріально-технічну підсистему управління якістю торговельного обслуговування споживачів. Для обґрунтування висновків щодо аналізу матеріально-технічної підсистеми доцільно розраховувати коефіцієнти вагомості кожного з показників, які формують три напрями оцінки – роздрібний товарооборот, торговельна мережа, основні фонди системи споживчої кооперації. Коефіцієнти вагомості, розраховані методом Делфі будуть відображати вплив значення відповідного показника на процес управління якістю торговельного обслуговування споживачів у звітному періоді.

Визначення коефіцієнтів вагомості доцільно здійснювати за такими етапами:

1. Експертна оцінка спеціалістів і фахівців системи споживчої кооперації вагомості попередньо розрахованих значень показників (див. табл. 1-3) за звітний період (шкала від 0 до 1). Кількість експертів має становити не менше 7 осіб.

2. Опрацювання інформації, отриманої від експертів, і розрахунок на її основі узагальненого коефіцієнта вагомості кожного з показників як середньоарифметичної величини.

3. Ознайомлення експертів із результатами розрахунку отриманих коефіцієнтів вагомості, обґрунтування отриманих значень.

4. Повторна експертна оцінка спеціалістів і фахівців системи споживчої кооперації значень показників за звітний період, обґрунтування нових оцінок.

5. Опрацювання інформації, повторно отриманої від експертів, і розрахунок на її основі узагальненого коефіцієнта вагомості кожного з показників як середньоарифметичної величини.

6. Розрахунок значення узагальнених середніх коефіцієнтів вагомості та формування таблиці значимості коефіцієнтів.

Повторна експертна оцінка показників, забезпечує формування узгодженого підходу до встановлення напрямів удосконалення матеріально-технічної підсистеми, пошуку резервів підвищення аналізованих показників за рахунок зростаючої погодженості думок експертів. Колегіальне обґрунтування впливу відповідного показника на процес управління якістю торговельного обслуговування керуючою підсистемою споживчої кооперації підвищує ефективність формування системи заходів, спрямованих на вдосконалення торговельних процесів організацій і підприємств за рахунок встановлення одностайності думок фахівців з даного питання в умовах, які виключають прямі дебати між ними і в той же час дозволяють зважувати свої судження з урахуванням відповідей і аргументів інших експертів.

Синтетичний показник матеріально-технічної підсистеми можна встановити за результатами розрахунків, проведених за формулою 1:

$$It = \frac{P1 + P2 \cdots + Pn}{Pk}, \quad (1)$$

де *It* – синтетичний показник стану матеріально-технічної підсистеми торговельного обслуговування;

Pn – коефіцієнт вагомості відповідного показника матеріально-технічної підсистеми торговельного обслуговування;

Pk – кількість показників оцінки стану матеріально-технічної підсистеми торговельного обслуговування.

Оптимізація управління досягається шляхом аналізу даних отриманих за результатами діагностики системи торговельного обслуговування в споживчій кооперації, що забезпечує багатоваріантність підходів до розробки конкретних управлінських рішень на основі встановлених критеріїв, що є перспективою подальших розвідок у даному напрямі дослідження.

Список літератури

1. Аліман М.В. Історія споживчої кооперації України: [підручник для студ. коопер. вузів] / М.В. Аліман, С.Г. Бабенко, С.Д. Гелей, Я.А. Гончарук, Є.О. Лихолат. – Львів: Інститут українознавства НАН України, 1996. – 383 с.
2. Апопій В.В. Споживча кооперація України: проблеми сучасного розвитку / В.В. Апопій, С.Г. Бабенко, Г.І. Башнянін, Л.К. Бесчасний, О.Д. Вовчак. – Кн. 1. – Львів: Коопосвіта, 1999. – 366 с.
3. Бабенко С.Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці: [монографія] / С.Г. Бабенко. – К.: Видавництво „Наукова думка", 2003. – 332 с.
4. Балабан П.Ю. Історичні аспекти розвитку споживчої кооперації України: текст лекції / П.Ю. Балабан, М.В. Аліман. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2004. – 37 с.
5. Березін О.В. Стан та шляхи підвищення ефективності заготівельної галузі споживчої кооперації України: [монографія] /О.В.Березін, Л.М. Березіна, Н.В. Бутенко. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2007. – 193с.
6. Маркіна І.А. Методологія сучасного управління: [монографія] / І.А. Маркіна. – К.: Вища школа, 2001. – 311с.
7. Основи кооперації: [навч. посібник] / С.Г. Бабенко, С.Д. Гелей, Я.А. Гончарук, Р.Я. Пастушенко. – К.: Знання, 2004. – 470 с.

В. Панченко

Материально-техническая подсистема как составляющая системы показателей диагностики управления качеством торгового обслуживания в системе потребительской кооперации

Обстоятельное изучение, анализ и использование всех резервов повышения качества торгового обслуживания в системе потребительской кооперации возможно путем формирования и применения комплексной системы диагностики, которая будет включать материально-технические, социально-психологические и информационные направления оценки. Автором установлена структура оценки показателей материально-технической подсистемы диагностики управления качеством торгового обслуживания потребителей.

V. Panchenko

Logistical subsystem as part of diagnostic indicators of quality of commercial services in the system of consumer cooperatives

Thorough research, analysis and use of all reserves to improve the quality of commercial services in the consumer cooperatives and possibly by use of an integrated diagnostic system that would include logistical, social and psychological assessment and information areas. The author determined the structure of evaluation of logistics management subsystem diagnostic quality trade service users.

Одержано 07.04.11

УДК 330.131.5

Ю.О. Василенко, зав. науково-дослідного відділу, Ю.П. Касюкіна, головний фах.
Степовий зональний науково-дослідний центр продуктивності агропромислового комплексу

Ефективність виробництва свинини в Степовій зоні України

В статті проаналізовано ефективність виробництва свинини в Степовій зоні, проведено аналіз витрат на виробництво та визначено фактори, що найбільшою мірою впливають на зростання собівартості продукції та зниження конкурентоспроможності виробництва свинини.
виробництво, витрати, державне регулювання, ефективність, рентабельність, реалізація, прибуток, собівартість, конкурентоспроможність

Однією з важливих проблем подальшого розвитку агропромислового комплексу України є пошук ефективних механізмів виробництва сільськогосподарської продукції. Ці механізми повинні стимулювати виробника та забезпечити економічно вигідне її виробництво у всіх організаційно-правових формах господарювання незалежно від форм власності.

Серед основних галузей, що забезпечують населення м'ясними продуктами, значна частка припадає на свинарство. Виробництво свинини в Україні здатне забезпечити населення м'ясною продукцією та сприяти вирішенню проблеми продовольчої безпеки в державі.

З 1990 року виробництво свинини в усіх категоріях господарств у забійній масі; тис.т. зменшилось в три рази і в 2009 році склало лише 526,5 тис.т., що призвело до значного зменшення споживання свинини населенням. При цьому, відповідно до Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 року № 1158, виробництво м'яса в країні в 2015 році повинно зрости порівняно з 2005 роком в 2,1 рази, а його споживання на одну особу має бути збільшено до 80 кг за рік [1].

Отже, галузь і надалі залишається однією з перспективних при формуванні продовольчої безпеки держави та забезпечення населення країни високоякісними продуктами харчування.

Проблеми економічної ефективності виробництва свинини досліджували багато вчених й науковців, серед яких слід відзначити В.І. Герасимова, В.П. Рибалко, І.О. Скибенко, В.С. Топіху, О.М. Царенка, П.В. Щепієнка та ін.

Проте до цього часу залишаються невирішеними питання, пов'язані з розробкою системного підходу до визначення факторів формування ефективності галузі свинарства, систематизації показників зростання її ефективності, недостатньо вивчені організаційно-економічні механізми і напрями забезпечення його прибутковості. При аналізі проблем ефективності виробництва свинини вчені у своїх дослідженнях недостатньо застосовують SWOT-аналіз, за допомогою якого можна виявити слабкі сторони діяльності сільськогосподарських товаровиробників та можливі ризики в ринкових умовах господарювання. Значимість та актуальність цих питань й обумовило вибір теми даної статті.

Мета дослідження – проведення аналізу показників економічної ефективності у свинарстві, обґрунтування шляхів його розвитку, оптимізації структури витрат на виробництво свинини на прикладі підприємств Степової зони.

© Ю.О. Василенко, Ю.П. Касюкіна, 2011

Починаючи з 1990 р. в Україні спостерігається зменшення кількості поголів'я свиней, середньодобових приростів, виробництва м'яса в живій та забійній масі, погіршення показників економічної ефективності. Знижується технологічний рівень ведення галузі. Виробництво м'яса залишається рентабельним лише у спеціалізованих свинарських комплексах, які ведуть великотоварне виробництво, застосовують інтенсивні технології та мають високий рівень технічного забезпечення.

Поголів'я свиней у світі вже зараз становить понад 850 млн. голів, більше половини його зосереджено в Азії. Китай посідає перше місце у світі за кількістю свиней та виробляє 50% м'яса свинини у світі. За обсягом виробництва продукції свинарства виділяється також США (10,3% світового виробництва), Бразилія, ФРН, Данія, Франція, Великобританія, Нідерланди, Угорщина. В Україні поголів'я свиней на 01.01.2010 року становить 7576,6 тис. голів, з них в сільськогосподарських підприємствах — 3307,9 тис. голів, у господарствах населення — 4268,7 тис. голів. Однак важливим є показник не поголів'я, а обсягів виробленого м'яса. В 2009 році в Україні вироблено 526,5 тис. тонн м'яса свиней в забійній вазі. Цей показник свідчить, що більше ніж 67% свинини в Україні виробляється екстенсивно, тобто при такому ж поголів'ї свиней, як в країнах ЄС, Канаді, Бразилії, США свинини виробляється на 33% менше.

По господарствах Степової зони, до якої входить п'ять областей: Дніпропетровська, Донецька, Кіровоградська, Луганська та Харківська загальне поголів'я свиней в 2009 році склало 735169 гол., що становить 32,4% загального поголів'я свиней по Україні. Середньо добовий приріст по Україні в середньому становить 369 г., по господарствах Степового регіону близько 350 г.

Витрати на виробництво свинини по Україні в цілому за 2009 рік по сільськогосподарським підприємствах склали 3391304,5 тис. грн., в розрахунку на 1 голову це становить 1494,36 грн., а по Степовому регіону – 1613,75 грн., що на 7,4 % більше від середніх показників по Україні.

Це засвідчує необхідність проведення аналізу та визначення чинників, які впливають на зростання собівартості виробництва свинини по Степовому регіону.

З метою оптимізації витрат на виробництво свинини в 2010 році були проведені дослідження витрат на виробництво свинини за 2009 рік по 27 сільськогосподарських підприємствах Степового регіону з різним середньорічним поголів'ям. Щоб визначити ступінь переваг ведення великотоварного виробництва та розробити пропозиції щодо ефективного витрачання всіх видів ресурсів в тому числі й кормів на одиницю продукції тваринництва (свинарства), досліджені господарства Степового регіону було поділено на групи. До першої групи увійшли 5-ть господарств, в яких середньорічне поголів'я свиней не перевищує 500 голів; до другої групи віднесено 8-м господарств, в яких середньорічне поголів'я тварин коливається від 500 до 1000 голів; до третьої групи увійшли 5-ть господарств, в яких середньорічне поголів'я тварин коливається від 1000 до 2000 голів; до четвертої групи увійшли 4-ри господарства, з середньорічним поголів'ям від 2000 до 4000 тварин; до п'ятої групи – 5-ть господарств, з середньорічним поголів'ям, яке перевищує 4000 голів.

В структурі собівартості продукції свинарства найбільшу питому вагу займають матеріальні витрати, які по дослідженим господарствам складають в середньому 75,5 %. Найнижчий відсоток матеріальних витрат в структурі собівартості 71,2 % склався в господарствах третьої групи, де поголів'я становить від 1000 до 2000 голів, а найвищий відсоток матеріальних витрат – 74,4% в господарствах першої групи де поголів'я не перевищує 500 гол.

Витрати на оплату праці в господарствах першої групи склали 17,6% другої групи – 15,7%, третьої групи –11,2%, четвертої групи – 13,8%, п'ятої групи –7,4% разом з цим слід відзначити, що оплата праці в п'ятої групи найнижча, а середньорічна заробітна плата на одного працівника вища на 12 % від середньорічної заробітної

плати на одного працівника першої групи. Слід зробити висновок, що в великотоварних господарствах завдяки відповідності кількості поголів'я нормам обслуговування, обґрунтованій чисельності працівників та правильному розподілу обов'язків знижуються витрати на оплату праці (рис.1), а заробітна плата 1 працівника зростає

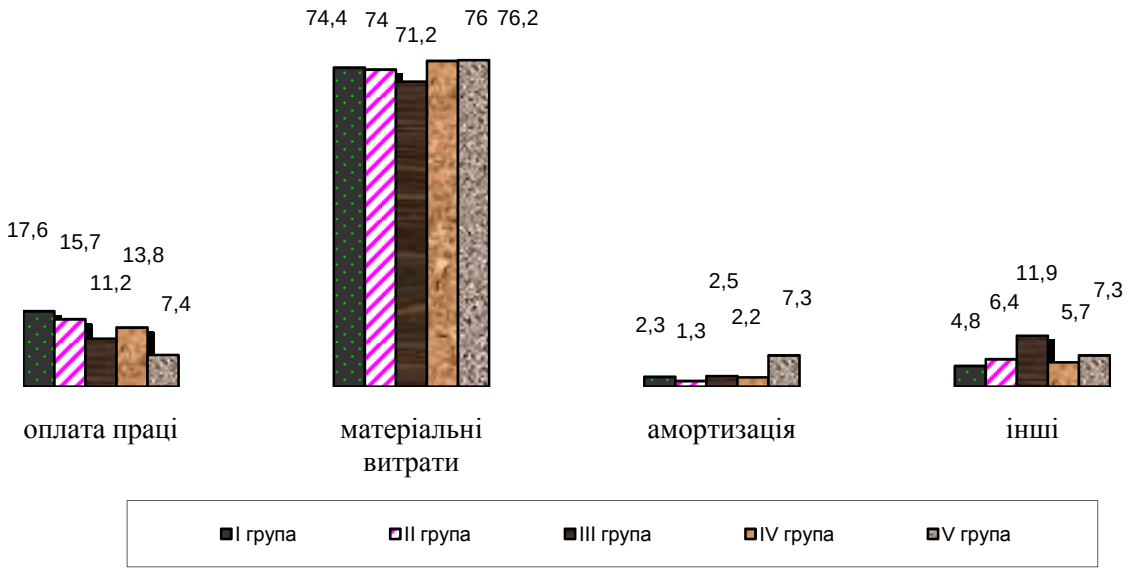


Рисунок 1 – Структура витрат на виробництво свинини по групах, %

Структура витрат на виробництво формує собівартість виробництва 1 ц. свинини Дані рис. 2 засвідчують, що собівартість 1 ц свинини досить висока: від 1002 до 1242 грн.. Найменший середній показник собівартості свинини по V групі господарств, найбільший по I та III групі 1229 – 1242 грн..

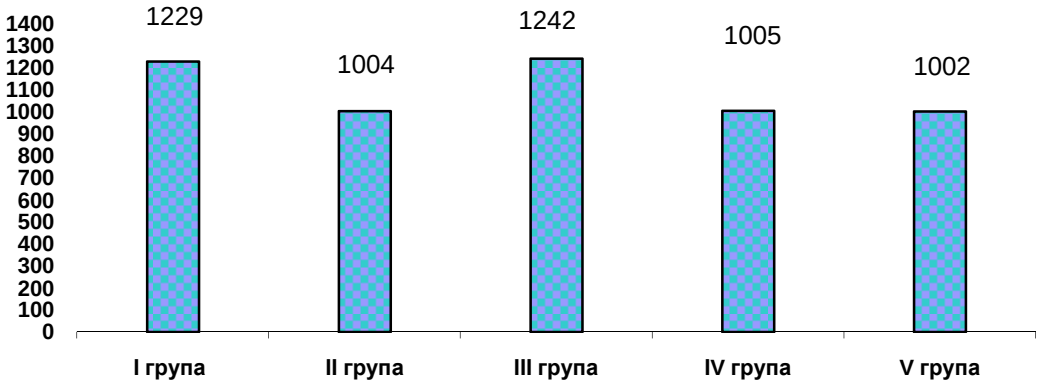


Рисунок 2 – Показники собівартості 1 ц свинини по групах господарств, грн.

Проаналізуємо, що вплинуло на високу собівартість 1 ц свинини по даних групах господарств. Середньодобовий приріст, в першій групі господарств склав 290 г, в другій групі – 450 г, в третій групі – 369 г, в четвертій групі – 405 г, в п'ятій групі – 466 г. при цьому витрати на корми відповідно склали 78,1%, 86,4%, 81,8%, 87,8%, 92,3%.

З наведених даних можна сказати, що в господарствах п'ятої групи відсоток витрат на корми на 18,2% більший від показників по першій групі за рахунок закупівлі високоякісних дорогих кормів та мінеральних біодобавок. Витрати на дорогі, але повноцінні корми виправдовують себе, так як вони є одним з основних чинників підвищення продуктивності тварин та збільшення середньодобового приросту до 466 г., що майже в два рази вищий за середньодобовий приріст першої групи господарств.

Таким чином, з вище наведеного можна зробити висновки, що для сучасних технологій інтенсивної відгодівлі худоби в умовах комплексів та спеціалізованих господарств необхідні такі вимоги: висока концентрація енергії, поживних та біологічно активних речовин в 1 кг сухого корму; широке використання досягнень сучасної науки в годівлі тварин в напрямку підвищення рівня споживання і збільшення продуктивної дії різноманітних кормів та відходів харчової промисловості; зниження собівартості раціонів за рахунок розробки і впровадження у виробництво енергоекономних методів їх заготівлі, зберігання та приготування до згодовування тварин .

Отже результати проведених досліджень економічних показників виробництва свинини по підприємствах Степової зони підтверджують, що великотоварне виробництво з використанням новітніх технологій та високоякісної повноцінної кормової бази дає позитивний результат в підвищенні продуктивності тварин та зростанні обсягів виробництва.

Але проблему підвищення ефективності виробництва свинини неможливо вирішити без удосконалення економічного механізму, насамперед фінансового забезпечення виробничих структур. Збитковість свинарства значною мірою зумовлена об'єктивними для виробника причинами. Необхідна державна фінансова підтримка, розмір якої доцільно визначати через рівень цін підтримки та еквівалентних цін на свинину. Такі ціни мають в першу чергу гарантувати повернення виробнику понесених ним витрат. Основою для їх визначення є суспільно-визнаний нормативний рівень витрат на виробництво свинини.

У регулюванні питань ціноутворення активна роль має належати державі. Вона повинна гарантувати товаровиробникам мінімальні ціни на зерно та інші корми, що дасть підстави для забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств хоча б на рівні простого відтворення при найменш сприятливих умовах їх функціонування, гарантувати беззбитковість виробництва.

Держава має впливати на ціноутворення на тваринницьку продукцію. Здійснення Аграрним фондом державних інтервенцій дасть можливість гарантувати виробникам свинини ціни на м'ясну продукцію відповідно до затрат, активізувати їхні економічні інтереси та підвищити стимули, наповнити внутрішній ринок свининою та гарантувати продовольчу безпеку країни.

Державні дотації повинні заохотити сільськогосподарських виробників до виробництва й поступового нарощування обсягів тваринницької продукції та виходу на світові ринки збуту. З метою стимулювання реалізації свинини великими сільськогосподарськими підприємствами пропонуємо для них надавати дотації залежно від обсягів реалізації продукції, чим більші обсяги продукції реалізують ці підприємства, тим вищий розмір дотаційних виплат вони повинні отримувати.

У найближчі роки цілком реально довести загальне виробництво свинини в Україні до 1,4-1,5 млн. тонн. Головне, не повторювати помилок минулого. Потрібно визнати, що й у 90-х роках минулого століття в наших колгоспах і радгоспах свинарство не вирізнялося високою продуктивністю тварин. За рідкісним винятком обсяги виробництва нарощувалися за рахунок збільшення поголів'я.

Сьогодні вже неможливо домогтися якихось значимих успіхів без докорінних змін у селекції тварин, у технології їхньої годівлі й утримання, у підготовці кваліфікованих фахівців для роботи в сучасних умовах. Інакше кажучи, багато в чому

вирішення цього завдання залежатиме від сучасних наукових розробок і наукового забезпечення.

Звісно, без уваги держави до проблем галузі тваринництво не підняти. Потрібно вжити низку заходів, як організаційних, так і фінансових. Зокрема створити при Мінагрополітики України національну раду з питань тваринництва. Розробити вітчизняну селекційно-технологічну систему виробництва свинини в різних категоріях господарств, механізми створення пільгових умов для роботи банківського капіталу в аграрному секторі економіки. Відновити практику державного замовлення на вирощування та реалізацію племінної продукції для спеціалізованих свинарських підприємств із виділенням пільгових кредитів під продукцію. Прискорити ухвалення положення про авторство у тваринництві, а також про можливі шляхи експорту племінного молодняку в інші країни. Регламентувати невиробничі накрутки в ціні на сільськогосподарську продукцію, зокрема на свинарську, оскільки нині посередницькі структури мають вищу економічну ефективність, аніж виробники свинини. Держава може і зобов'язана створити сприятливіші умови для вітчизняного виробника свинини, не допускаючи перетворення власної аграрної сфери виробництва на сировинний придаток інших країн. Вивести наше свинарство зі складного становища, в якому воно опинилося останніми роками, можна лише спільними зусиллями держави, виробництва та науки.(1)

Список літератури

1. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року: Затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 року № 1158 // Економіка АПК. – 2007. – № 11. – С. 13.
2. Україна у цифрах: статистичний збірник/ [за ред. О.Г. Осауленка]. – К.: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агенство», 2010. – 102 с.
3. Приліпко С.М. Використання SWOT-аналізу при плануванні розвитку свинарства // Формування конкурентоспроможності підприємств АПК в умовах глобалізації. Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (Полтава, 13-14 листопада 2007 року).- Полтава: ПДАА, 2007. – С. 142-144.
4. http://myto.org.ua/taxonomy/term/34.
5. Приліпко С.М. Роль Аграрного фонду у регулюванні цін на свинину //Зб. матеріалів четвертої всеукр. наук.-практ. інтернет-конференції “Сучасний соціокультурний простір 2007” від 20-22 вересня2007р.–К.–2007.–С. 21-23.

Ю.Василенко, Ю.Касюкина

Эффективность производства свинины в Степной зоне Украины

В статье проанализирована эффективность производства свинины в степной зоне, проведен анализ затрат на производство и определены факторы, в наибольшей степени влияют на рост себестоимости продукции и снижению конкурентоспособности отечественного производства свинины.

Y.Vasilenko, Y. Kasyukina

Efficiency of pork production in the steppe zone of Ukraine

The article analyzes the efficiency of pork production in the steppe zone, the analysis of production costs and the identified factors, The greatest impact on the growth of production costs and reduced competitiveness of domestic production of pork.

Одержано 30.03.11

УДК 631.15/16:65

О.С. Тягун, асп.
Уманський національний університет садівництва

Особливості впровадження системи управління якістю молочної продукції

Розглядається питання необхідності впровадження системи управління якістю, та пропонується методика проектування системи управління якістю.
якість молока, управління якістю, молочна продукція

Основним фактором розвитку молочної продукції в умовах ринкової економіки є забезпечення якості, безпечності та конкурентоспроможності продукції. У процесі виробництва і забезпечення попиту населення вимоги до якісних характеристик молочної продукції постійно підвищується. На сьогодні, коли у світі великого значення набуває питання здорового способу життя, проблема якості та безпечності продуктів харчування стала ще більш актуальною.

Якість продукції є одним із важливих виробничих і економічних показників роботи сільськогосподарських підприємств. Проблема, з якою зустрічається кожне молокопереробне підприємство, і яка останнім часом ще більше ускладнюється – це ефективний збут молочної продукції, адже при споживанні населенням молочної продукції, а особливо продуктів дитячого харчування, забезпечення високої якості і конкурентоспроможності набуває особливої значущості.

Встановлено, що якість продукції, яка виробляється, на 95% залежить від якості організації процесів діяльності, і лише на 5% від впливу інших факторів. Тому більшість провідних компаній у світі спрямовують свої зусилля на підвищення якості продукції через якісну організацію процесів діяльності [1].

Великий внесок у розробку економічного аспекту питань управління якістю продукції зробили вчені-економісти: В.А. Лапідус, М.М. Ільчук, І.С. Полікарпов, І.В. Полуда, Е. Демінг, В.Ю. Огвоздін. Однак проблема науково-методичного й нормативного забезпечення управління якістю ще недостатньо вивчена. При організації контролю якості необхідно враховувати специфіку кожної галузі виробництва, оптимально використовувати зарубіжний і вітчизняний досвід у цій сфері.

Метою дослідження є висвітлення проблеми впровадження системи управління якістю на сільськогосподарських підприємствах та практичних рекомендацій щодо її поліпшення, виявлення чинників, що впливають на якість продукції.

Молочна галузь – одна з найбільш перспективних галузей сільськогосподарського бізнесу. Разом з тим в Україні відчувається гострий дефіцит якісних молочних продуктів.

Якість як об’ємна, складна та універсальна категорія має багато особливостей та аспектів. По мірі поступального розвитку галузі вона набуває нових особливостей, наприклад, останнім часом все більшої популярності набувають екологічно чисті молочні продукти, збагачені йодом, селеном, які позитивно впливають на здоров'я людини.

Управління якістю слід розглядати як цілеспрямований процес скоординованих дій в системі молокопереробних підприємств для встановлення, забезпечення і підтримки необхідного рівня якості продукції, що виробляється, задовольняючи

© О.С. Тягун, 2011

потреби покупців і населення в цілому. Система управління якістю, як сукупність взаємопов'язаних елементів системи якості, взаємодіючих за допомогою матеріально-технічних і інформаційних засобів, являє собою процес досягнення основних цілей діяльності підприємства в галузі якості продукції (робіт, послуг, процесу). Цими основними елементами є цілі, функції, організаційні структури управління, методи управління тощо, взаємодія яких забезпечує виробництво молочної продукції того чи іншого рівня якості.

Отриманню високих результатів через впровадження системи управління якістю, передує наполеглива, добре організована робота: визначення потреб і очікувань замовників та інших зацікавлених сторін; запровадження політики та цілей організації у сфері якості; визначення та постачання ресурсів, необхідних для досягнення цілей у сфері якості; застосування методів, які дають змогу вимірювати результативність та ефективність кожного процесу; використання результатів та ефективності кожного процесу; визначення засобів, які дають змогу запобігати невідповідностям і усувати їхні причин; запровадження процесу постійного поліпшення системи управління якістю [2].

Система управління якістю повинна охоплювати такі етапи життєвого циклу продукції:

- проведення маркетингових досліджень;
- розробка нових видів продукції і послуг;
- виробництво продукції і послуг та контроль їх якості;
- продаж та постачання продукції і послуг споживачам.

Перераховані етапи представлені у вигляді «петлі якості» (рис.1) [3].

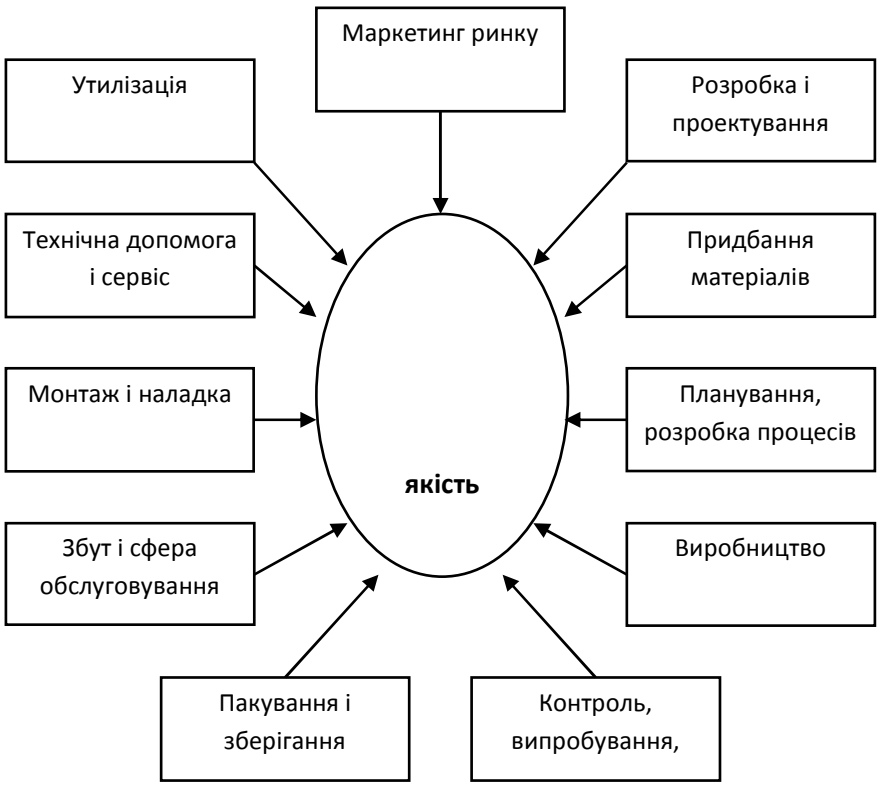


Рисунок 1 – «Петля якості» - етапи забезпечення якості продукції

Найпоширенішою у світовій практиці є система управління якістю за стандартами ISO 9000. ISO (International Organization Standartization) – міжнародна

організація зі стандартизації, яка була створена делегатами 26 країн у 1947 році. Головне завдання ISO – сприяти розробці всесвітньо визнаних стандартів, правил та інших аналогічних документів з метою полегшення міжнародного обміну в усіх галузях народного господарства [4].

Нині світова спільнота виявила підвищений інтерес до систем управління якістю. Так, у 90% випадків контрактних відносин споживач потребує від підприємства-поставника підтвердження наявності системи менеджменту якості по стандарту ISO 9000. Однак практика вітчизняного аграрного господарювання свідчить про те, що такі системи управління якістю ще не набули поширення. Модель системи управління якістю продукції молочного скотарства, в основі якої лежить процесний підхід згідно з вимогами ISO 9000, зображено на рис. 2.

Розроблено за: [5,6]

Рисунок 2 – Модель системи управління якістю молочного скотарства, що грунтується на процесному підході

Управління якістю відповідно до ДСТУ включає в себе планування, контроль, забезпечення та поліпшення якості. Планування якості – це складова частина управління якістю, зосереджена на встановленні цілей у сфері якості і на визначенні операційних процесів та відповідних ресурсів, необхідних для досягнення цілей у цій сфері. Контроль якості – складова управління якістю, зосереджена на виконанні вимог до якості. Забезпечення якості – це складова частина управління якістю, зосереджена на створенні впевненості в тому, що вимоги до якості буде виконано. Поліпшення якості – складова управління якістю, зосереджена на збільшенні здатності виконати вимоги до якості [5].

Система управління якістю є індивідуальною й унікальною, вона сприяє вирішенню проблем і виконанню планів щодо поліпшення роботи конкретного

підприємства. Якщо керівництво підприємства позитивно сприймає впровадження системи якості, то одразу ж приймається рішення щодо вибору органу сертифікації.

В процесі впровадження системи управління якістю необхідно розробити та впровадити комплекс внутрішніх стандартів, що визначають основні процеси, які відбуваються в підприємстві. Цими внутрішніми стандартами є:

- загальні положення маркетингу в молочному скотарстві. Цілі і засоби досягнення;
- підготовча робота з впровадження маркетингу на підприємстві;
- порядок розподілу прав і обов'язків по рівнях;
- організація і порядок проведення дослідження попиту на молоко і молочну продукцію;
- планування і порядок розробки прогнозу виробництва та збуту молочної продукції;
- формування стратегії та тактики підприємства і його структурних підрозділів;
- порядок формування асортименту продукції, що випускається;
- порядок формування цінової політики, визначення точки беззбитковості;
- порядок формування взаємовідносин з покупцями і споживачами;
- порядок формування взаємовідносин з посередниками та комерційними агентами;
- порядок проведення рекламних заходів.

Гарантією якості та безпечності молочної продукції в сучасних умовах виступає система НАССР (Система аналізу небезпечних факторів та визначення критичних точок контролю, як системи управління якістю), яка повністю відповідає вимогам менеджменту якості за стандартами ISO 9000 : 2000.

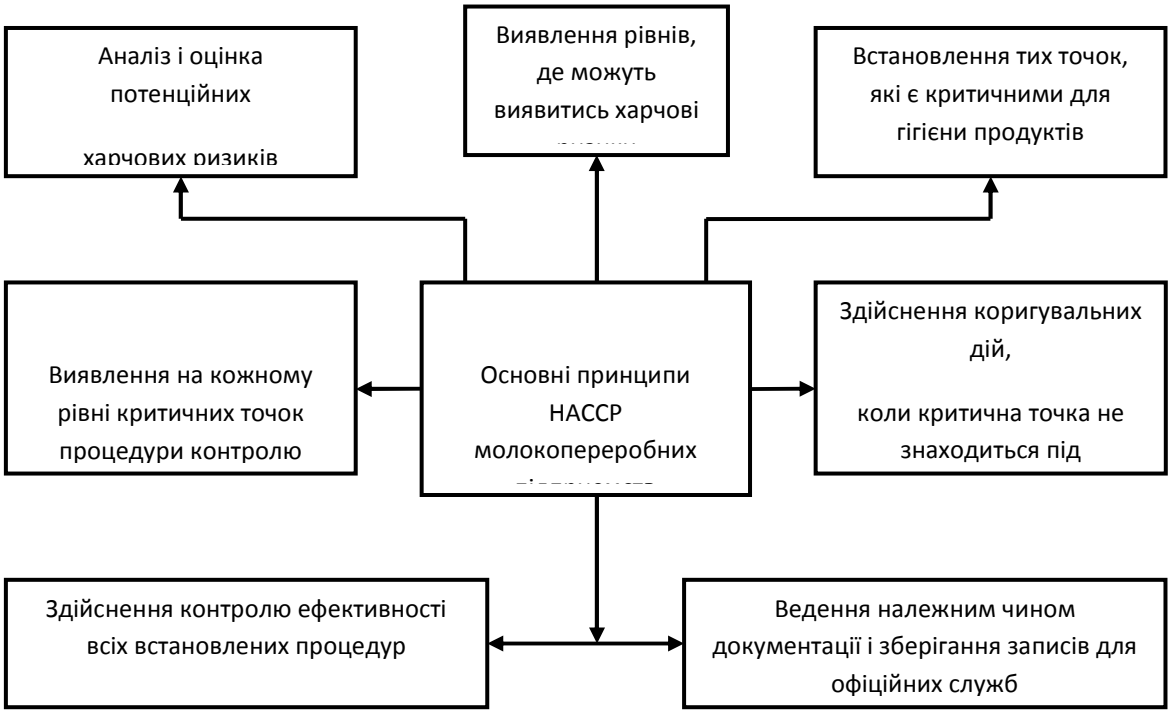
Ця система є основною моделлю управління якістю та безпечністю харчових продуктів в промислово розвинених країнах світу. Вона офіційно визнана всіма країнами-учасницями СОТ та ЄС, та схвалена Міжнародною комісією з харчових продуктів (Комісія «Кодекс Аліментаріус»). Система НАССР розробляється з урахуванням семи основних принципів:

- виявлення небезпечних чинників, пов'язаних з виробництвом продуктів харчування, починаючи з отримання сировини до кінцевого споживання;
- визначення критичних точок контролю у виробництві для уникнення ризику або можливості його прояву;
- визначення граничних значень для цих критичних точок контролю, на основі яких розрізняють прийняті й неприйняті значення стосовно попередження, уникнення або зменшення з'ясованих ризиків;
- створення системи моніторингу критичних точок контролю;
- визначення коригувальної дії, яку слід вжити, коли моніторинг вказує, що певна критична точка не є під контролем;
- визначення заходів перевірки, що підтверджують ефективність системи НАССР;
- складання документації, що охоплює всі методи і протоколи, які стосуються цих принципів та їх застосування [7].

Стосовно молокопереробних підприємств модель системи НАССР може бути представлена у такому вигляді (рис. 3). Таким чином, розробка даної системи здійснюється в 4 етапи: 1) підготовка даних, включаючи інформацію про молочну продукцію, що випускається, технологічні процеси, виробничі приміщення, санітарну обробку, дезинфекцію гігієну персоналу та ін.; 2) виявлення потенційно небезпечних факторів: біологічних, хімічних, фізичних, пов'язаних з сировиною; 3) запровадження заходів контролю, на яких забезпечується ідентифікація небезпечних факторів і

уникнення ризиків; 4) зіставлення протоколів НАССР із вказаням у них критичних меж, процедур моніторингу, що попереджують і корегують дії.

Впровадження цієї системи дає можливість підприємству стабільно виробляти молочну продукцію, яка відповідає встановленим характеристикам, гарантуючи її безпечність в процесі споживання. В кінцевому результаті знижуються збитки сільськогосподарських підприємстві, пов'язані із внутрішніми (недоброякісна сировина, що не допущена до реалізації) і зовнішніми (повернення продукції) втратами. Разом з цим поліпшується реалізація молочної продукції, що безпосередньо пов'язано із збільшенням довіри до неї, екологічною безпекою для споживачів, а також з розширенням ринку збуту.



Розроблено за: [6]

Рисунок 3 – Структура формування системи НАССР на молокопереробних підприємствах

Прискорений розвиток економіки, швидкоплинність інтеграційних процесів, а також посилення конкуренції на світовому ринку постійно висувають нові вимоги до виготовлених товарів і систем управління якістю підприємств. Тому основним завданням вищого керівництва має бути опрацювання заходів щодо впровадження в свій арсенал сертифікованої системи якості, що в свою чергу забезпечуватиме конкурентноздатність, безпечність молочних продуктів, зріст попиту на неї та високий рівень довіри у споживачів і підвищить ефективність діяльності підприємств.

Список літератури

1. Слатвінська Т.А. Особливості розробки та впровадження системи управління якістю молока в сільськогосподарських підприємствах / Т.А. Слатвінська // Аграрний вісник Причорномор'я. Економічні науки. – 2009. – Випуск №49. – С. 62-66.
2. Управління якістю. Сертифікація: [навч. посібник] / Р.В. Бичківський, П.П. Столярчук, Л.І. Сопільник, О.О. Колинський. – К. : Вища школа, 2005. – 432 с.
3. Управління якістю продукції / [О.Й. Запунний, О.Д. Запунний, І.В. Полуда та ін.]. – К. : Київський політехнічний інститут, 1998. – 134 с.

4. Стандарти Міжнародної організації зі стандартизації – ISO : довідник : в 3 т. / [уклад. Павлюкова В.А. ; ред. Іванов В.Л.] – Львів : Леонорм, 1998. – (Серія «Нормативна база підприємства»). – Т. 1. – 259с.
5. Системи управління. Основні положення та словник (ISO 9000-2001,IDT) : ДСТУ ISO 9000-2001. – [Чинний від 2001-01-01]. – К. : Держстандарт України 2001. – 21 с. – (Національний стандарт України).
6. Фомичев С.К. Основы управления качеством [Учебн. пособие] / С.К. Фомичев., Старостина А.А., Скрябина Н.И. – К. : МАУП, 2000. – 196 с.
7. Про гігієну харчових продуктів: постанова (ЄС) [Електронний ресурс] : прийнято Європейським парламентом та Радою 29 квітня 2004 року № 852/2004. Режим доступу до електронної версії: http://www.lawgroup.com.ua/storage/npa/gospodar/tvar/ES/852.pdf

О. Тягун

Особенности внедрения системы управления качеством молочной продукции

Рассматривается вопрос необходимости внедрения системы управления качеством, и предлагается методика проектирования системы управления качеством.

O. Tyagun

Features of introduction of control system by quality of suckling products

The question of necessity of introduction of control system by quality is examined, and a design technique control system by quality is offered.

Одержано 23.03.11

УДК 658.153

О.В. Пальчук, доц., канд. екон. наук, О.М. Гуцалюк, асп
Кіровоградський національний технічний університет

Підходи до визначення поняття «технологія управління» діяльністю підприємства

Узагальнено підходи до визначення поняття «технологія управління» та проведено їх аналіз. Доведено, що найбільш коректним є підхід, що визначає технологію управління через поняття управлінських процедур та операцій. Виділено ключові ознаки технології управління, з урахуванням яких уточнено визначення її сутності.
технологія управління, діяльність підприємства, управлінська процедура, управлінська операція

Постановка проблеми. Загальновідомим фактором успішної діяльності промислових підприємств є орієнтація на використання ними в процесі своєї діяльності прогресивних технологій. З точки зору виробничого процесу, фактор технології є давно визнаним та безперечним, проте з точки зору управлінського процесу, технологія є поки що неврахованим чинником. Джексон Грейсон у своїй монографії «Американський менеджмент на порозі XXI століття» визначає, що «основним напрямком розвитку промисловості буде сполучення організаційних форм управління та новітніх технічних засобів і технологій» та визнає серед найважливіших причин зниження темпів росту продуктивності праці саме «нехтування технологією управління та організацією» [5]. Аналогічну думку висловлює й російський вчений Іванов В.М., який стверджує, що «технології менеджменту як науки про практичне використання раціональних механізмів та технік в різноманітних сферах людського життя на основі

© О.В. Пальчук, О.М. Гуцалюк, 2011

4. Стандарти Міжнародної організації зі стандартизації – ISO : довідник : в 3 т. / [уклад. Павлюкова В.А. ; ред. Іванов В.Л.] – Львів : Леонорм, 1998. – (Серія «Нормативна база підприємства»). – Т. 1. – 259с.
5. Системи управління. Основні положення та словник (ISO 9000-2001,IDT) : ДСТУ ISO 9000-2001. – [Чинний від 2001-01-01]. – К. : Держстандарт України 2001. – 21 с. – (Національний стандарт України).
6. Фомичев С.К. Основы управления качеством [Учебн. пособие] / С.К. Фомичев., Старостина А.А., Скрябина Н.И. – К. : МАУП, 2000. – 196 с.
7. Про гігієну харчових продуктів: постанова (ЄС) [Електронний ресурс] : прийнято Європейським парламентом та Радою 29 квітня 2004 року № 852/2004. Режим доступу до електронної версії: http://www.lawgroup.com.ua/storage/npa/gospodar/tvar/ES/852.pdf

О. Тягун

Особенности внедрения системы управления качеством молочной продукции

Рассматривается вопрос необходимости внедрения системы управления качеством, и предлагается методика проектирования системы управления качеством.

O. Tyagun

Features of introduction of control system by quality of suckling products

The question of necessity of introduction of control system by quality is examined, and a design technique control system by quality is offered.

Одержано 23.03.11

УДК 658.153

О.В. Пальчук, доц., канд. екон. наук, О.М. Гуцалюк, асп
Кіровоградський національний технічний університет

Підходи до визначення поняття «технологія управління» діяльністю підприємства

Узагальнено підходи до визначення поняття «технологія управління» та проведено їх аналіз. Доведено, що найбільш коректним є підхід, що визначає технологію управління через поняття управлінських процедур та операцій. Виділено ключові ознаки технології управління, з урахуванням яких уточнено визначення її сутності.
технологія управління, діяльність підприємства, управлінська процедура, управлінська операція

Постановка проблеми. Загальновідомим фактором успішної діяльності промислових підприємств є орієнтація на використання ними в процесі своєї діяльності прогресивних технологій. З точки зору виробничого процесу, фактор технології є давно визнаним та безперечним, проте з точки зору управлінського процесу, технологія є поки що неврахованим чинником. Джексон Грейсон у своїй монографії «Американський менеджмент на порозі XXI століття» визначає, що «основним напрямком розвитку промисловості буде сполучення організаційних форм управління та новітніх технічних засобів і технологій» та визнає серед найважливіших причин зниження темпів росту продуктивності праці саме «нехтування технологією управління та організацією» [5]. Аналогічну думку висловлює й російський вчений Іванов В.М., який стверджує, що «технології менеджменту як науки про практичне використання раціональних механізмів та технік в різноманітних сферах людського життя на основі

© О.В. Пальчук, О.М. Гуцалюк, 2011

міцних знань загальної теорії управління стають найважливішим інструментом не тільки виживання, а й успіху, перемоги в конкурентних перегонах на світових ринках, досягнення найкращих результатів в сфері як якості життя, так і якості продукції» [19, с. 8-9]. Розуміння проблем розвитку та визнання новітніх технологій важливим джерелом отримання конкурентних переваг є першим кроком до їх здобуття. Проте питання використання технологій управління діяльністю промислового підприємства неможливо вирішити без визначення сутності та змісту управлінської технології, що і зумовлює актуальність проблеми, розв'язанню якої присвячена стаття.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок в дослідження проблем управлінських технологій здійснили провідні вітчизняні та зарубіжні вчені: Бобильова А.З. [1], Кравченко Т.К. і Пресняков В.Ф. [10], Останкіна Н.В. [15], колектив авторів під керівництвом Іванова В.Н. [19], вітчизняні вчені Воронкова А.Е., Козаченко Г.В., Рамазанов С.К, Хлапенов Л.Є. [21], Мішурова І.В. та Новосельська Н.Ф. [23], Товажнянський Л.Л. [24], Шарапов В.М., Шарапова О.В. [27]. Аналіз праць зазначених авторів показав, що існують певні розбіжності в трактуванні поняття «технологія управління».

Метою статті є визначення сутності поняття «технологія управління», а основними завданнями: 1) аналіз визначень поняття «технологія управління»; 2) виявлення сутнісних ознак технології управління та узагальнення їх властивостей; 3) на цій основі формування авторського визначення поняття «технологія управління».

Виклад основного матеріалу досліджень. Аналіз праць провідних зарубіжних та вітчизняних вчених показав, що трактування поняття «управлінська технологія» можна класифікувати в межах шести основних груп:

- по-перше, управлінська технологія як сукупність знань;
- по-друге, – як сукупність операцій та процедур;
- по-третє, – як сукупність методів та процесів;
- по-четверте, – як організація дій;
- по-п'яте, управлінська технологія як інформація;
- в-шостих, управлінська технологія як сукупність дій, знань, методів, предметів.

Згруповані за переліченими групами визначення технології управління представлені в таблиці 1.

Таблиця 1 – Визначення поняття «технологія управління» та його модифікацій

№ з/п	*Визначення поняття*	*Автор*
1	*Трактування технології управління через поняття сукупності знань*	
1.1	Технології управління – сукупність знань про способи та форми застосування елементів системи управління підприємством у процесах управління, що охоплюють всі процеси, які відбуваються на підприємстві, а також між підприємством та зовнішнім середовищем.	Добротворский І.Л. [4]
2	*Трактування технології управління через поняття сукупності операцій та процедур*	
2.1	Технологія управління – поєднання, послідовність, взаємозв'язок організаційних, інформаційних, розрахунково-обчислювальних та інших операцій і процедур у процесі здійснення управлінський функцій.	Благуляк В., Мисик Б. [7, Т.3, с. 627]
2.2	Технології менеджменту – послідовна низка процедур, систематизованих за п'ятьма основними стадіями: цільовою, дескриптивною, прескриптивною, реалізаційною, ретроспективною. Вони дають можливість	Іванов В.М. [19; с. 176-177]

	використовувати весь інструментарій технологізації, інформатизації інтелектуальних, аналітичних, експертних систем, що базуються на програмно-цільовому та комплексному підході, показують шлях подальшого вдосконалення соціального управління та підвищення його ефективності.	
2.3	Технологія – спосіб перетворення речовини, енергії, інформації в процесі виготовлення продукції, обробки та переробки матеріалів, збірки готових виробів, контролю якості, управління. Технологія уособлює в собі методи, прийоми, режими роботи, послідовність операцій та процедур, вона тісно пов'язана із засобами, обладнанням, інструментами, матеріалами, які використовуються в процесі виробництва.	Райзберг [18]
3	*Трактування технології управління через поняття сукупності методів, інструментів, процесів*	
3.1	Технологія управління – сукупність методів та прийомів реалізації управлінських функцій.	Веснін В.Р. [2, с. 11]
3.2	Технологія – сукупність виробничих методів та процесів у визначеній галузі виробництва, а також науковий опис способів виробництва.	Ожегов С.І. [14]
3.3	Технологія управління персоналом – впорядкована сукупність методів та інструментів впливу на діяльність персоналу, необхідних для здійснення функцій управління.	Пересунько В.І. [17; с. 6]
4	*Трактування технології управління через поняття організації дій*	
4.1	Технологія управління – часова та просторова організація дій для здійснення цілеспрямованого та узгоджувального впливу на об'єкт управління; послідовне, доцільне своєчасне, економічне та успішне вирішення проблем, тобто розробки та реалізації управлінських рішень.	Коротков Е.М. [9, с. 350-351]
4.2	Технологія управління – хронологічно впорядкована сукупність дій або впливів на об'єкт управління, що спрямована на вирішення конкретного завдання, описується алгоритмічно та базується на знаннях щодо предметної області застосування.	Лихолобов Е.А. [11; с. 8]
5	*Трактування технології управління через поняття інформації*	
5.1	Технологія – це інформація, яка специфікує технологічний процес.	Хей Д., Морріс Д. [26, с. 284]
6	*Трактування технології управління через комплекс понять*	
6.1	Технологія – дії, знання, методи та фізичні предмети (техніка), які використовуються в роботі для отримання результату.	Віханський О.С. [3, с. 266]

Важливим кроком у формулюванні визначення поняття є вибір родового поняття, тобто такого поняття через яке буде відображено його сутність. Проаналізовані визначення дозволяють стверджувати, що переважна більшість вчених погоджується в тому, що технологія є збірним поняттям, яке уособлює сукупність елементів. Думки вчених не збігаються щодо того, сукупність яких саме елементів становить технологія: сукупність знань, дій, методів, інструментів, операцій, процедур тощо. Скористаємось логічними операціями порівняльного аналізу для визначення родового поняття. Технологію управління не можна визначати через сукупність знань, оскільки так визначають поняття науки. Звичайно, технологію управління можна

розглядати як науку (галузь знань), проте такий підхід не відображає сутності самого поняття технології. Аналогічні недоліки та зауваження стосуються й підходу, що визначає технологію управління через поняття інформації.

Технологію управління не можна розглядати через поняття сукупності дій, оскільки процес управління є сукупністю дій (впливів), у зв'язку із чим визначення технології буде виглядати як сукупність дій сукупності дій, що є логічно неправильним. Не можна також погодитись з позицією авторів, які визначають технології через сукупність методів та інструментів, що ототожнює в такому випадку поняття технології та методології управління.

Таким чином, найбільш коректним з точки зору відображення сутнісних характеристик та відмінних ознак є підхід, що визначає технологію управління через поняття управлінських операцій та процедур. На користь цього також свідчить той факт, що прихильниками такого підходу є більшість вчених (окрім тих, визначення яких представлені в табл. 1), які присвятили свої праці питанням управлінських технологій, зокрема: Ігнатієва А.М. та Максімцов М.М. [8], Гапоненко А.Л. та Панкрухін А.П. [13], Гершун А. та Горський М. [4], колектив провідних вітчизняних вчених, які уклали «Економічну енциклопедію» на чолі з Мочерним С. [7], Сіроштан М.А. [15], Товажнянский Л.Л. [24], Уварова Г.В. та Анташов В.А. [25].

Серед проаналізованих визначень технології управління через поняття операцій та процедур (табл. 2) жодне не розкриває всіх характерних ознак технології управління, що, на нашу думку, значно звужує розуміння даної категорії. Для обґрунтування зазначеної вище думки представимо узагальнений перелік сутнісних характеристик технології управління та співвіднесемо їх з аналізованими визначеннями.

Таблиця 2 – Аналіз врахування характерних ознак технології управління у формулюваннях її визначень

№ з/п	*Характерна ознака*	*Визначення*		
		Благуляк В., Мисик Б. *[7, Т.3, с. 627]*	*Іванов В.М.* *[19, с. 176-177]*	*Райзберг Б.А. [18]*
1	Наявність взаємопов'язаних складових	+	–	–
2	Чітка структуризація складових	+	+	+
3	Цілеспрямованість (посилання на предмет технологізації)	+	–	+
4	Зв'язок з методами, прийомами, технічними засобами	–	+	+

Дані табл. 2 показують, що визначення поняття «технологія управління» – це багатоаспектна категорія, яка має відображати, що: 1) складові технології взаємопов'язані та їх не можна розглядати відокремлено одна від одної; 2) операції та процедури мають чітку структуризацію як у часі, так і у просторі, тобто – технологія має показувати які операції, процедури або функції в якій послідовності мають

виконуватись; 3) технологія є відносним поняттям, відображає організацію процесу (використовується по відношенню до іншого поняття: технологія виробництва, технологія роботи, технологія документообігу, технологія управління); 4) технологія має чіткий зв'язок із методами й засобами здійснення процесу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. На основі викладеного вище, сформулюємо визначення поняття «технологія управління», яке буде враховувати визначальні характерні ознаки (рис. 1).

Рисунок 1 – Схема визначення сутності поняття «технологія управління»

Відповідно до визначення, поданого на рис. 1, призначення технології управління полягає у впорядкуванні процесу управління та наповнення його функцій і етапів методами та інструментами. Відмінність поняття технології від поняття процесу, як справедливо зазначає російський вчений Коротков Е.М., полягає в тому, що технологія формується свідомо, а процес може відображати природний хід подій, тобто процес управління може існувати та здійснюватись і без використання певної технології, проте його ефективність буде значно нижчою, оскільки «історичний досвід засвідчує, що перспективи розвитку суспільства та його окремих ланок багато в чому залежать від рівня розробки та майстерності освоєння соціальних, економічних та організаційно-управлінських технологій» [19, с. 181].

Визначення економічної сутності – це перший, вихідний етап на шляху дослідження сучасних проблем використання та впровадження технологій управління діяльністю підприємства, після якого обов'язково необхідно визначити складові різноманітних технологій, представити їх класифікаційний перелік, етапи впровадження та особливості використання.

Список літератури

1. Бобылева А.З. Финансовые управленческие технологии Учеб. для студ. вузов, обуч. по экон. спец. / Московский гос. ун-т им. М.В.Ломоносова. Факультет гос. управления. – М.: Инфра-М, 2007. – 491с.
2. Веснин В.Р. Менеджмент: [учебн.] / Владимир Рафаилович Веснин. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. — 504 с.
3. Виханский О.С. Менеджмент : [учебн.] / Олег Самуилович Виханский. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономистъ, 2005. — 669 с.: рис., табл. — (Homo faber).
4. Гершун А., Горский М. Технологии сбалансированного управления.
5. Грэйсон Дж. К. мл. Американский менеджмент на пороге XXI века / Дж. К. Грэйсон мл., К.О'Делл; пер. с англ., предисл. Б.З. Мильнер. — М.: Экономика, 1991. — 319 с.: ил. – Перевод изд.: American business.
6. Добротворский И.Л. Менеджмент. Эффективные технологии:™ [учебн. пособ.] / Игорь Леонидович Добротворский. — Мл "Издательство ПРИОР", 2002, — 464 с.
7. Економічна енциклопедія: у трьох томах. / Відп. ред. С.В. Мочерний. – К.: Видавничий центр

„Академія". – Т.1. – Т.3. – 2000, 2001, 2002. – 864 с.
8. Игнатьева А.В., Максимцов М.М. Исследование систем управления: Учеб. пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 157 с.
9. Коротков Є.М. Концепція російського менеджменту / 2-е узд., перераб. и доп. – М.: Издательско-консалтинговое предприятие «ДеКА», 2004. – 896 с.
10. Кравченко Т.К., Пресняков В.Ф. Инфокоммуникационные технологии управления предприятием: Учеб. Пособие. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 271с.
11. Лихолобов Е.А. Використання технологій управління персоналом у формуванні організаційної поведінки на промисловому підприємстві: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 [Електронний ресурс] / Е. А. Лихолобов; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. — Луганськ, 2010. — 21 с.
12. Марченко Е.М., Михайленко С.В. Постановка бюджетирования и процес развития информационной системы управления производственным предприятием / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cfin.ru/ management/practice/supremum2002/13.shtml.
13. Общий и специальный менеджмент: Учебник / Общ. ред. А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. – М.: Издательство РАГС, 2001. – 568 с.
14. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов. — 4-е изд., доп. — М.: Азбуковник, 1999. — 944 с.
15. Основы управления производством / Н.А. Сероштан, И.П. Алдохин, С.А. Кулиш, К.Д. Науменко / Под.ред. Н.А. Сероштана. – 2-е изд., перераб. и доп. – Х.: Вища школа, Изд-во при Харьковском ун-те, 1987. – 256 с.
16. Останина Н.В. Развитие менеджмента в корпоративных системах на базе информационных технологий / Европейский ун-т финансов, информационных систем, менеджмента и бизнеса. – К.: Изд-во ЕУФИМБ, 2000. – 164с.
17. Пересунько В.І. Розвиток технологій управління персоналом промислового підприємства на демократичних засадах: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 [Електронний ресурс] / В.І. Пересунько; Східноукр. нац. ун-т. ім. В. Даля — Луганськ., 2010. — 21 с.
18. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е. Б. — 2-е изд., испр. — М.: ИНФРА-М, 1999. — 479 с.
19. Российский менеджмент: технологии успеха: Учеб. пособие по спец. "Менеджмент" / Б.Н. Герасимов, В.Н. Иванов, С.Б. Мельников, А.А Андреев., В.Л. Асанов; Академия наук социальных технологий и местного самоуправления; Отделение РАЕН "Инноватика социального управления"; Рос. гос. социальный ун-т / Под. ред. В.Н. Иванова. – М.: Муниципальный мир, 2005. – 399 с.
20. Румянцева Е.Е. Финансы организаций: финансовые технологии управления предприятием / Елена Евгеньевна Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 418 с.
21. Современные технологии управления промышленным предприятием. Монография / А.Э. Воронкова, А.В. Козаченко, С.К. Рамазанов, Л.Е. Хлапенов. – К.: Либра, 2007. – 256 с.
22. Сперанский В.И. Современные технологии управления персоналом / В. И. Сперанский. — М: Альфа-Пресс, 2008. — 496 с.
23. Технологии корпоративного менеджмента: [учебн. пособ.] / [под ред. И. В. Мишуровой, Н. Ф. Новосельской]. — М: ИКЦ "Март"; Ростов на Дону: Изд. центр "Март", 2004. — 544 с.
24. Товажнянский Л.Л. Основы управленческих технологий: Учеб. пособие для студ. вузов / Л.Л. Товажнянский, А.Г. Романовский, А.С. Пономарев, О.А. Игнатюк; Национальный технический ун-т "Харьковский политехнический ин-т". — Х.: НТУ "ХПИ", 2004. — 184с.
25. Уварова Г.В. Анташов В.А. Новые технологи управления предприятием. – Минск: Регистр, 2006. – 148 с.
26. Хэй Д., Моррис Д. Теория организации промышленности: в 2 т / Пер. с англ. Под. Ред. А.Г. Слуцкого. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – Т.2. – 592 с.
27. Шарапов В.М., Шарапова Е.В. Технологии управления. Практический менеджмент. Монографія / В.М. Шарапов, Е.В. Шарапова. – Черкассы : ЧДТУ, 2005. – 563 с.

О. Пальчук, А. Гуцалюк

Подходы к определению технологии управления деятельностью предприятия

Обобщены подходы к определению понятия «технология управления» и проведен их анализ. Доказано, что наиболее корректным является подход, который определяет технологию управления через понятия управленческих процедур и операций. Обозначены ключевые признаки технологии управления, с учетом которых уточнено определение ее сущности.

O. Palchuk. O. Gutsalyuk

Approaches to definition of technology of management by enterprise activity

Approaches to definition of technology of management are generalized and their analysis is carried out.

It is proved that the most correct is the approach which defines technology managements through concepts of administrative procedures and operations. Key signs of technology of management with which account definition of its essence is specified are designated.

Одержано 21.03.11

УДК 338.5

В.С. Чубань, канд.екон.наук
Академія пожежної безпеки імені Героїв Чорнобиля МНС України

Кореляційно-регресійний аналіз цін продукції сільського господарства на товарних біржах

В статті набуло подальшого розвитку вивчення взаємозв'язку показників цін реалізації продукції сільського господарства методами кореляційно-регресійного аналізу, що дало змогу розкрити механізм формування цінової динаміки аграрного ринку залежно від факторів суми укладених угод на товарних біржах, кількості агропромислових бірж та валового збору сільськогосподарських культур.
ціна, товарообіг, товарна біржа, сільськогосподарська продукція, кореляційно-регресійний аналіз

Постановка проблеми. Створення аграрних бірж в Україні дало можливість спеціалізувати товарну біржу під збут сільськогосподарської продукції. Це важливий крок не лише в розвитку української біржової торгівлі, а й в значному розвитку аграрного ринку в цілому.

Необхідність збуту продукції сільського господарства через товарні біржі в більшому обсязі, ніж це є на даному етапі розвитку біржової діяльності в Україні, є одним із найважливіших завдань найближчих років. Без вирішення даної проблеми неможливий повноцінний вихід продукції сільського господарства України на міжнародний ринок.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Серед учених, роботи яких присвячені дослідженню особливостей і проблем формування цін на продукцію сільськогосподарських підприємств, слід виокремити: В. Байдалу, Ю. Білик, Н. Васильєву, Ю. Гапусенко, Т. Горобчук, С. Гришка, Л. Шкварчук та ін. Проте проблеми ціноутворення для сільськогосподарської продукції на товарних біржах розглядалися у фундаментальних працях небагатьох вітчизняних вчених, серед них Ю. Воскобійник, В. Гниляк, Н. Іващук, О. Кірієнко, Г. Машлій, П. Саблук, О. Сохацька, М. Сільченко, О. Шпичак.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Наукова новизна полягає у розробці рекомендацій, пов’язаних з практичною реалізацією напрямків удосконалення аналізу цін продукції сільського господарства.

Постановка завдання. Метою роботи є наукове обґрунтування теоретичних положень і розробка практичних рекомендацій щодо поліпшення процесу формування цін на продукцію сільського господарства. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- обґрунтувати теоретико-методичні основи процесу формування цін на продукцію сільського господарства на товарних біржах;
- провести кореляційно-регресійний аналіз цін продукції сільського господарства на товарних біржах.

Результати дослідження. Збільшення обсягу збуту сільськогосподарської

© В.С. Чубань, 2011

It is proved that the most correct is the approach which defines technology managements through concepts of administrative procedures and operations. Key signs of technology of management with which account definition of its essence is specified are designated.

Одержано 21.03.11

УДК 338.5

В.С. Чубань, канд.екон.наук
Академія пожежної безпеки імені Героїв Чорнобиля МНС України

Кореляційно-регресійний аналіз цін продукції сільського господарства на товарних біржах

В статті набуло подальшого розвитку вивчення взаємозв'язку показників цін реалізації продукції сільського господарства методами кореляційно-регресійного аналізу, що дало змогу розкрити механізм формування цінової динаміки аграрного ринку залежно від факторів суми укладених угод на товарних біржах, кількості агропромислових бірж та валового збору сільськогосподарських культур.
ціна, товарообіг, товарна біржа, сільськогосподарська продукція, кореляційно-регресійний аналіз

Постановка проблеми. Створення аграрних бірж в Україні дало можливість спеціалізувати товарну біржу під збут сільськогосподарської продукції. Це важливий крок не лише в розвитку української біржової торгівлі, а й в значному розвитку аграрного ринку в цілому.

Необхідність збуту продукції сільського господарства через товарні біржі в більшому обсязі, ніж це є на даному етапі розвитку біржової діяльності в Україні, є одним із найважливіших завдань найближчих років. Без вирішення даної проблеми неможливий повноцінний вихід продукції сільського господарства України на міжнародний ринок.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Серед учених, роботи яких присвячені дослідженню особливостей і проблем формування цін на продукцію сільськогосподарських підприємств, слід виокремити: В. Байдалу, Ю. Білик, Н. Васильєву, Ю. Гапусенко, Т. Горобчук, С. Гришка, Л. Шкварчук та ін. Проте проблеми ціноутворення для сільськогосподарської продукції на товарних біржах розглядалися у фундаментальних працях небагатьох вітчизняних вчених, серед них Ю. Воскобійник, В. Гниляк, Н. Іващук, О. Кірієнко, Г. Машлій, П. Саблук, О. Сохацька, М. Сільченко, О. Шпичак.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Наукова новизна полягає у розробці рекомендацій, пов’язаних з практичною реалізацією напрямків удосконалення аналізу цін продукції сільського господарства.

Постановка завдання. Метою роботи є наукове обґрунтування теоретичних положень і розробка практичних рекомендацій щодо поліпшення процесу формування цін на продукцію сільського господарства. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- обґрунтувати теоретико-методичні основи процесу формування цін на продукцію сільського господарства на товарних біржах;
- провести кореляційно-регресійний аналіз цін продукції сільського господарства на товарних біржах.

Результати дослідження. Збільшення обсягу збуту сільськогосподарської

© В.С. Чубань, 2011

продукції через товарні біржі дозволить: прогнозувати ринкові ціни продукції сільського господарства для страхування цінових ризиків [1, с. 53]; інтегрувати вітчизняне сільськогосподарське виробництво в світовий простір; забезпечити прозору та стабільну взаємодію учасників товарного ринку; поліпшити товарообмін сільськогосподарських організацій з промисловими підприємствами, оздоровивши тим самим економіку регіону.

Перевагами здійснення операцій з купівлі-продажу сільськогосподарської продукції через агропромислові біржі є можливість: купити товар безпосередньо у сільськгоспвиробника; зведення ризиків до мінімуму за рахунок того, що товарна біржа є гарантом виконання зобов'язань контрагентів; зробити операцію за набагато вигіднішою ціною, в порівнянні з ціною, виставленою в заявці [4].

Значний інтерес представляє з'ясування особливостей і тенденцій сучасного розвитку регіональних товарних бірж та специфіки формування біржових цін на продукції сільського господарства. До того ж теоретичне узагальнення історичного досвіду і сучасної міжнародної біржової практики створює необхідні передумови для виявлення основних напрямів подальшого розвитку біржових інститутів як найважливішого елементу ринкової інфраструктури в майбутньому.

Перед тим як розпочати аналіз цін продукції сільського господарства, які склалися на товарних біржах, розглянемо цінову ситуацію сільськогосподарської продукції на вітчизняному ринку (табл. 1, рис. 1).

Таблиця 1 - Середні ціни реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами в Україні, грн. / т [3,4]

Рік	зернові та зернобобові культури	насіння соняшнику	цукрові буряки	картопля	овочі		худоба та птиця (у живій вазі)	молоко та молочні продукти	яйця, за тис.шт.
					всього	у т.ч. овочі закритого грунту			
1996	168,4	265,2	64,6	274,3	326,4	...	973,4	191,5	114,6
1997	176,1	246,4	69,8	245	352,1	...	1040,4	239,5	122,6
1998	154,2	321	68,2	273,2	333	...	1496	284,1	124,9
1999	200,4	507,6	79,2	492,4	447,8	1440,7	1767,3	360,4	141,9
2000	443,8	522,6	121,5	517,1	572,1	1871,2	2358	536,4	191,7
2001	381,3	783,2	139,1	449,8	748,9	2250,3	4175,5	603,7	210
2002	312,5	843,7	128,1	555,8	864,8	2314,3	3644	541	168,1
2003	535,1	856,5	140,3	623,3	1012,7	2524,3	3480,7	696,9	193,2
2004	453,1	1150,6	135,7	530,4	1225	2986,4	5092,7	835,3	238,3
2005	417,8	978,2	177	685,2	1462,1	3392,2	6909,9	1126,9	251,8
2006	515,2	939,1	186	1070,3	1547,4	3607,7	6307,7	1070,2	192,7
2007	833,5	1899,4	157,6	1032	1995,4	4382,6	6466,5	1660,6	274,4

Аграрне виробництво є дуже специфічною галуззю матеріального виробництва, пов'язаною з природними чинниками, великою залежністю від погодних умов, що складаються при виробництві життєво важливих видів товарів. Це, поза сумнівом, зумовлює необхідність використання державних економічних важелів, що забезпечують здійснення розширеного відтворення в сільському господарстві. Особливо необхідна підтримка сільськогосподарським товаровиробникам, яким важко

[3] Без ПДВ, транспортних, експедиційних та накладних витрат, але з урахуванням дотацій і доплат.

[4] **Статистичні матеріали офіційного урядового сайту Державного комітету статистики України // www.ukrstat.gov.ua**

самостійно вирішувати проблеми, пов'язані з реалізацією своєї продукції, з подоланням цінового диспаритету.

При аналізі цін на продукцію сільського господарства доцільно використовування кореляційно-регресійного методу, адже така обробка статистичних даних відіграє велику роль в аналізі економічних процесів. У економічних дослідженнях часто вирішують задачу виявлення чинників, які визначають рівень і динаміку економічного процесу [5, с. 48].

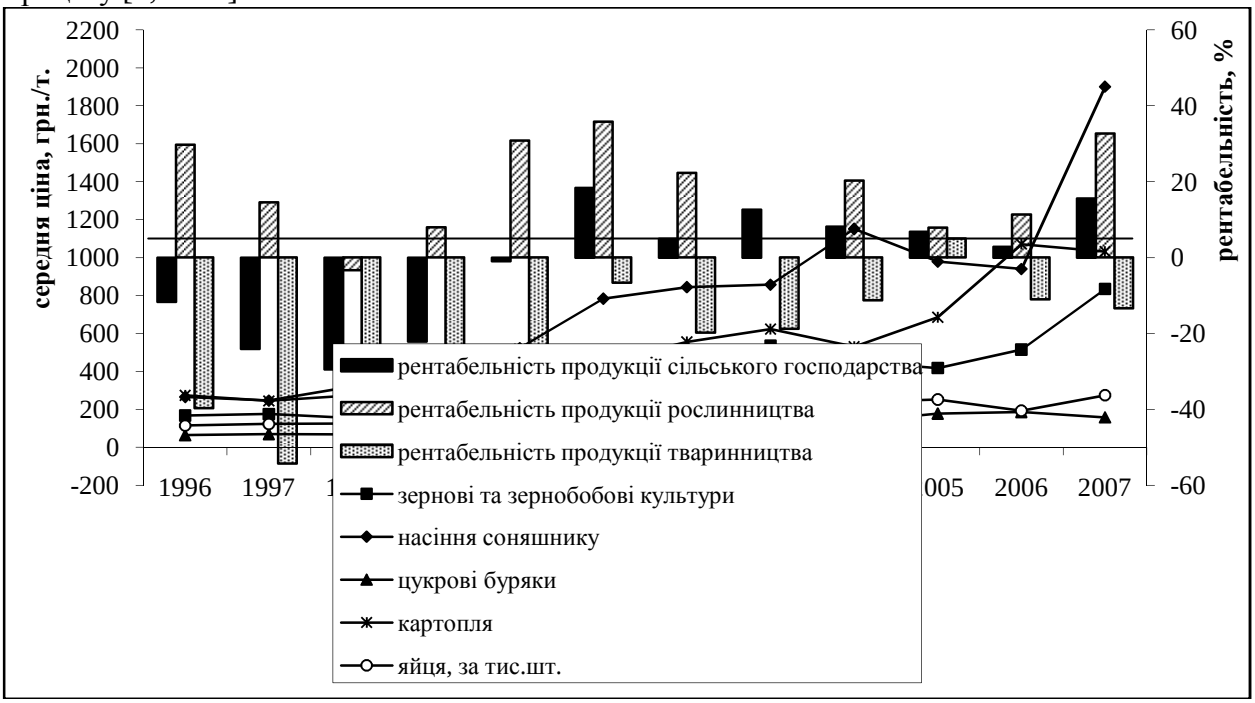


Рисунок 1 – Середні ціни реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами та рентабельність сільськогосподарського виробництва в Україні

Кореляційно-регресійний аналіз може бути використаний для виявлення сумісного впливу економічних чинників, які не піддаються кількісному вимірюванню, на показник, що вивчається [3].

В рамках нашого дослідження всі ряди біржових цін на продукцію сільського господарства - індикатори розвитку ринку – розглядаються як єдиний комплекс, що представляє в цілому ціни продукції сільського господарства на території України, що вивчається, за розглянувший період [2].

Використання можливостей сучасної обчислювальної техніки, оснащеної пакетами програм комп’ютерної обробки статистичної інформації, підтримує оперативне вирішення завдань вивчення взаємозв'язку показників цін методами кореляційно-регресійного аналізу.

Його проведення для середніх цін реалізації зернових та зернобобових культур великими і середніми сільськогосподарськими підприємствами України за 1996 – 2007 рр. здійснимо засобами програми Microsoft Excel на вихідних даних табл. 2.

Після обробки статистичної інформації одержимо коефіцієнт детермінації 0,69. Це означає, що на середні ціни реалізації зернових та зернобобових культур розглядуваними сільськогосподарськими підприємствами на 69 % впливають: сума укладених угод на товарних біржах, кількість агропромислових бірж та валовий збір даної сільськогосподарської культури. Інші фактори, що впливають на коливання цін на зернові та зернобобові, становлять 31 %.

На підставі цього одержано кореляційно-регресійну модель, яка виражається аналітичним рівнянням:

$$\tilde{y} = 351{,}58 + 0{,}02x_1 + 7{,}06x_2 - 0{,}01x_3. \quad (1)$$

Коефіцієнти регресій показують, що середня ціна реалізації розглядуваними зернових та зернобобових культур сільськогосподарськими підприємствами в становить 351,58 грн./т без уврахування впливу трьох інших факторів: укладених угод на продукцію сільського господарства на біржах, кількості агропромислових бірж, валового збору зернових та зернобобових культур (у вазі після доробки). Збільшення обсягу укладених угод на продукцію сільського господарства на біржах на 1 млн. грн. призводе до підвищення ціни зернових на 0,02 грн./т, при збільшенні кількості бірж на 1 одиницю ціна зростає на 7,06 грн./т, а збільшення обсягу валового збору зернових та зернобобових культур на 1 тис. т навпаки знижує ціну на 0,01 грн./т.

Таблиця 2 - Вихідні дані для розрахунку регресії по реалізації зернових та зернобобових культур сільськогосподарськими підприємствами України за 1996 – 2007 р.р.[5]

Роки	Середні ціни, грн. / т[6] - У	Укладені угоди по продукції сільського господарства на біржах, (млн. грн.) – X_1	Кількість агропромислових бірж – X_2	Валовий збір, тис.т. – X_3
1996	168,4	312,7	4	24571
1997	176,1	42,2	8	35472
1998	154,2	83,8	9	26471
1999	200,4	54,5	23	24581
2000	443,8	989,7	25	24459
2001	381,3	4005,4	29	39706
2002	312,5	6526,1	28	38804
2003	535,1	8477,5	31	20234
2004	453,1	9098,4	32	41809
2005	417,8	10568,2	31	38016
2006	515,2	11905,2	34	34258
2007	833,5	9596,8	30	29295

Аналітична обробка економічної інформації дуже важка та потребує великого обсягу різноманітних обчислень. Після переходу до ринкових відносин виникла більша потреба в розробці розробки та обґрунтуванні перспективних бізнес-планів підприємства, прогнозуванні економічних показників, у комплексній оцінці ефективності короткострокових та довгострокових управлінських рішень. Тому автоматизація аналітичних розрахунків є однією з умов перспективного розвитку економічних процесів.

Проаналізуємо тепер цінову ситуацію на товарних біржах України за період з червня 2007 року по червень 2008 року (табл. 3).

З табл. 3 прослідковується поступове збільшення ціни протягом року. Її мінімальне значення 934,01 грн./т. Було зафіксоване в червні 2007 року, а максимальне 1516,32 грн./т – в червні 2008 року, що свідчить про підвищення ціни на протязі року на 582,31 грн./т або на 162,35 %. Спочатку зазначимо, що цінова ситуація на зерновому ринку, як на світовому, так і на вітчизняному в 2007-2008 м аркетинговому році, – нестабільна. Слідом за нафтовим рекордом світові товарні біржі встановили ще один – зерновий. Таке значне подорожчання на вітчизняному ринку зумовлене сучасною тенденцією на світовому ринку зерна, а також несприятливими погодними умовами та міжнародною нормою - обмеженням експорту зерна. За допомогою програми Microsoft Excel знайдено коефіцієнт детермінації та встановлено, що середньозважені біржові ціни

[5] **Статистичні матеріали офіційного урядового сайту Державного комітету статистики України // www.ukrstat.gov.ua**

[6] Без ПДВ, транспортних, експедиційних та накладних витрат, але з урахуванням дотацій і доплат.

на пшеницю м'яку 3 класу, які склалися на Акредитованих товарних біржах України за одну тонну з ПДВ, на 68,1% формуються за рахунок середніх цін реалізації зернових та зернобобових культур сільськогосподарськими підприємствами (крім малих) та обсягу реалізації пшениці на акредитованих біржах України, і на 31,9 % залежить від впливу неврахованих факторів. На підставі дослідження кількісного впливу обраних факторів одержано кореляційно-регресійну модель, яка виражається аналітичним рівнянням:

$$У = 1069{,}501 + 0{,}49384X_1 – 0{,}00127X_2 . \quad (2)$$

Таблиця 3 - Середньозважені біржові ціни на пшеницю м'яку 3 класу на Акредитованих товарних біржах України з 07.2007 по 07.2008р.р. (за даними САБУ) та фактори впливу

Місяць/ рік	Середньозважені біржові ціни на пшеницю м'яку 3 класу грн./т з ПДВ[7] – У	Середні ціни реалізації сільськогосподарськими підприємствами (крім малих) зернових та зернобобових культур, грн./т[8] – X_1	Обсяг реалізованої пшениці м'якої 3 класу, тонн – X_2
Червень 2007	934,01	713,4	288396,76
Липень 2007	1 060,55	723,9	180994,41
Серпень 2007	1 206,93	775	132518,92
Вересень 2007	1 365,26	806,2	149232,08
Жовтень 2007	1 461,32	823,9	162569,25
Листопад 2007	1 465,04	834,1	90334,23
Грудень 2007	1 479,17	833,5	48334,12
Лютий 2008	1 648,41	1062,1	15284,95
Березень 2008	1 454,36	1106	1011,74
Квітень 2008	1 480,00	1115,8	835
Травень 2008	1 602,01	1112,7	110000
Червень 2008	1 516,32	1114,8	86979

Отже, середньозважена біржова ціна на пшеницю м'яку 3 класу, яка склалася на Акредитованих товарних біржах України з 07.2007 по 07.2008р.р. без врахування побічних факторів впливу, становить 1069,501 грн./т.

Виходячи з вищевикладеного, рівень цін на зерно за останні 4-5 років значно підвищився як на світовому ринку, так і на вітчизняному. Це сталося за рахунок багатьох факторів, зокрема і погодних умов. Проведемо аналіз причин такого стану.

По-перше, значними темпами росте попит на продукти харчування з боку таких великих країн-споживачів, як Китай, Індія, Пакистан. По-друге, істотне подорожчання енергоресурсів, які використовуються в сільському господарстві, також внесло свій внесок до збільшення цін на продукти харчування. По-третє, зростання вартості вуглеводнів змусило шукати альтернативні джерела енергії - біопаливо виробляється з таких сільськогосподарських культур, як кукурудза, жито, рапс тощо, що теж спонукає до підвищення попиту, а разом з тим і цін на сільськогосподарську продукцію.

Доречно зауважити, загроза продовольчої кризи висвітлюється в засобах масової інформації вченими багатьох країн не перший рік. Вперше вона була позначена в кінці 2006 р., коли адміністрація ООН по продовольству і сільському господарству оголосила, що світові ціни на зерно і кукурудзу досягли 10-річних максимумів. Прогнози провідних банків світу на найближчих 5-10 років невтішні: швидше за все, нам доведеться забути про дешеві продукти [6].

Висновок. Отже, сьогодні організований товарний ринок знаходиться у стадії розвитку, оскільки його об'єми продажу ще досить невисокі. Поки що серйозно суб'єкти підприємницької діяльності в Україні не сприймають біржовий товарний

[7] Експортний контракт – ПДВ обчислюється за нульовою ставкою

[8] Без ПДВ, транспортних, експедиційних та накладних витрат, але з урахуванням дотацій і доплат.

ринок, так як він не грає істотної ролі в економіці країни. Зі збільшенням об'ємів операцій роль ринку зростатиме, що приверне все більшу кількість учасників.

Біржова торгівля продукцією сільського господарства, якби мала досконалий вигляд, могла б вирішити найважливіші для економіки країни питання. В першу чергу, це б створило конкурентну, а отже, адекватнішу ринковим потребам систему ціноутворення, яка стала б певним сигналом для держави і сировинних компаній щодо розвитку сільськогосподарської галузі.

Зазначимо, що, основним споживачем біржових котирувань є держава. Саме у міністерствах і відомствах формується основний попит на біржовий продукт. І тільки потім, коли біржова інформація готова до застосування виконавчою владою при оцінці чистих активів, визначення митної вартості, закупівельній вартості по держзамовленню і т. д., підприємства вимушено починали б орієнтуватися на біржову інформацію і брати участь в біржовій торгівлі. Для формування попиту на біржовий товар у держави є всі можливості, але те, як вона ними користується, викликає відчуття, що товарні біржі не потрібні.

Список літератури

1. Бевз О.П. Економіко-організаційні основи біржової торгівлі / Бевз О.П., Скотнікова М.М., Кушнір Т.Б.// Навч. посібник для студентів вищих навч. закладів, Ч.1. - К.: КНТЕУ, 2005. – 214 с.
2. Васильєва Н.К. Залучення інформаційних технологій для управління ціноутворенням в м'ясному підкомплексі / Васильєва Н.К., Мороз С.І. // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – Кам'янець-Подільський, 2008. – Вип. 16, том 3. – С. 366-368.
3. Колемаев В.А. Теория вероятностей и математическая статистика / Колемаев В.А., Староверов О.В., Турундаевский В.Б. // - М., 1991. - 308 с.
4. Матеріали сайту Финанс инвест [Електронний ресурс] - // www.finans-invest.ru/
5. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч.посібник / Савицька Г.В. – 2-ге вид., випр. І допов. – К.: Знання (Вища освіта XXI століття) 2005. – 662 с.
6. Peray K. personal Internet homepage. /Peray K. //– On site: http://ourworld.compuserve.com/homepages/peray/logicco.htm.

В. Чубань

Корреляционно-регрессионный анализ цен продукции сельского хозяйства на товарных биржах

В статье приобрело последующее развитие изучения взаимосвязи показателей цен реализации продукции сельского хозяйства методами корреляционно-регрессионного анализа, что дало возможность раскрыть механизм формирования ценовой динамики аграрного рынка в зависимости от факторов суммы заключенных соглашений на товарных биржах, количестве агропромышленных бирж и валового сбора сельскохозяйственных культур.

V. Chuban

Correlative-regressive analysis of prices of agricultural products on the commodity exchanges

The study of the correlation of agricultural products realization price rates using the methods of correlation-regression analysis has received further development in the present article. It gives the opportunity to show the mechanism of agrarian market price dynamics formation depending on such factors as the amount of the effected transactions on commodity exchanges, the number of the (agricultural) commodity exchanges and the croppage.

Одержано 01.02.11

УДК 338.47 : 65.01 : 334 : 331.522.4

Ю.В. Богоявленська, доц., канд. екон. наук, А.С. Мельник
Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир

Вплив e-commerce на обсяги послуг поштового зв'язку

Досліджено вплив обсягів електронної комерції на доходи від послуг поштового зв'язку. На основі виявлення кореляційно-регресивного зв'язку між обсягами підключень до мережі Інтернет, доходами від надання послуг Інтернет та доходами від поштового зв'язку побудовано модель і на її основі дано прогноз розвитку електронної комерції та обсягів доходів від надання послуг поштового зв'язку на 2010–2011 роки з врахуванням факторів збурення.
електронна комерція, телекомунікації, поштовий зв'язок

Вступ. Розвиток економіки знань формує необхідність ефективного використання наявних ресурсів з метою оптимізаційного розвитку та виходу на якісно новий рівень функціонування економіки. Саме розвиток спочатку інформаційної економіки, а сьогодні – економіки знань, значно впливає на структурні зрушення у виробничій та невиробничій сферах. І провідна роль у зазначених процесах належить саме галузі зв'язку, адже вона протягом останнього десятиліття стала одним із лідерів інформаційно-технологічного прогресу.

Окреслені тенденції взаємообумовили розвиток ведення бізнесу в Інтернет та електронної комерції. Вимоги XXI ст., зокрема і з боку споживачів, призвели не лише для інформування клієнтів компаній, а до продажу товарів і послуг через мережу Інтернет. Перевагами ж для самих компаній стали оптимізація бізнес-процесів і зниження трансакційних витрат. Крім того пришвидшились темпи доставки продукції клієнтам завдяки використанню каналів розподілу 1-го рівня.

Тому обсяги електронної комерції в останні роки стрімко зростають як в Україні, так і в світі. А тому вони невіддільні від діяльності підприємств галузі зв'язку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні висвітлення аспектів розвитку e-commerce залишається не основним для досліджень у сфері інформатизації з позицій економіки. Окремі теоретичні та методичні питання формування і розвитку ринку сучасних послуг електронної комерції стали провідними темами досліджень таких науковців, як: Р. Костяєв, Н. Меджибовська, О. Чубукова й ін. Проблеми підвищення ефективності господарювання підприємств галузі зв'язку, зокрема операторів поштового зв'язку, висвітлювали у працях В. Орлов, Н. Потапова-Сінько, О. Редькін, Н. Спільна та ін. Проте питанням впливу електронної комерції на розвиток галузі зв'язку, зокрема поштового сегменту, увага не приділялась.

Мета полягає у дослідженні впливу e-commerce в частині дистанційного продажу товарів і послуг через мережу Інтернет на доходи від надання поштових послуг, пов'язаних із їх доставкою.

Основний матеріал дослідження. Поняття електронної комерції («e-commerce») відносно нове і пов'язане, в першу чергу, з інтелектуальним розвитком суспільства, впровадженням новітніх технологій та розвитком економіки знань. Більшість науковців трактує дану категорію як: «сферу цифрової економіки, що включає всі фінансові та торгові транзакції, які проводяться за допомогою комп'ютерних мереж, та бізнес-процеси, пов'язані з проведенням цих транзакцій» [1].

Застосування електронної комерції переважно розглядається як певна

© Ю.В. Богоявленська, А.С. Мельник, 2011

оптимізаційна модель зменшення транзакційних витрат. Варто зазначити, що в даному контексті мова йде не лише про матеріальні транзакційні витрати, але й про альтернативні часові, спрогнозувати, а також скоротити втрати яких досить важко. І це можливо завдяки використанню Інтернет-технологій, що надають можливість ефективної прямої взаємодії з кінцевим споживачем [2]. Так, бізнес-процеси, які можуть бути переведені на електрону основу мають потенціал зниження витрат на них, що у свою чергу призводить до зниження собівартості товару чи послуги. Найбільш відомим прикладом здійснення електронної комерції є Інтернет-магазин, який представляє собою веб-ресурс з каталогом продукції та можливістю замовлення і оплати товарів.

Електронна комерція потребує «зустрічі» між споживачем продукції та її постачальником. Така взаємодія можлива саме через поштовий зв'язок. Згідно [3] послуги поштового зв'язку – це «продукт діяльності оператора поштового зв'язку з приймання, обробки, перевезення та доставки (вручення) поштових відправлень, виконання доручень користувачів щодо поштових переказів, банківських операцій, спрямований на задоволення потреб користувачів». Сьогодні поштовий зв'язок всупереч розвитку інформаційних технологій не втрачає своєї актуальності, адже саме через поштові відправлення, посилки здійснюється доставка товарів, проданих електронним шляхом. Таким чином поштовий зв'язок виконує роль посередника при здійсненні обмінних операцій і виступає партнером для інтернет-провайдерів.

Розгляд динаміки обсягів електронної комерції потребує детального аналізу структурних змін, які відбуваються на ринку послуг зв'язку України, адже саме галузь зв'язку забезпечує функціонування електронної комерції (табл. 1) [4].

Таблиця 1 – Тенденція розвитку ринку послуг зв'язку України

Види послуг зв'язку	Питома вага в доходах, %			Відхилення 2009 р. до 2007 р., +/–
	2007 р.	2008 р.	2009 р.	
Фіксований телефонний	31,1	24,7	20,6	–10,5
Послуги Інтернет	5,2	5,7	8,0	2,8
Радіозв'язок та телебачення	3,0	2,7	4,5	1,5
Поштовий	4,5	4,7	6,1	1,6
Мобільний	56,1	64,2	65,5	9,4

Так, у 2007–2009 рр. спостерігалась тенденція значного зменшення у загальній структурі доходів від послуг фіксованого телефонного зв'язку за одночасного зростання доходів від послуг мобільного зв'язку (на 9,4 п. с.) та послуг Інтернет (на 2,8 п. с.), що свідчить про зміни у платоспроможному попиті населення, яке надає перевагу більш новітнім засобам передачі інформації.

Постановою Кабінетом Міністрів України функції національного оператора поштового зв'язку покладено на УДППЗ «Укрпошта». Розвиток новітніх технологій зв'язку призводить до того, що традиційні види зв'язку (наприклад, письмова кореспонденція) почали витіснятися інтерактивними. Масовий попит на них сприяв зростанню кількості конкуруючих операторів і зміні конфігурації ринку, втраті природною монополією значної частини споживачів. Тому необхідною є розробка якісно нової системи управління конкурентоспроможністю підприємства, яка полягає в випрацюванні стратегії індикативного управління надання послуг, орієнтованих на попит. Так, у 2007 р. у рамках співпраці з поштовими адміністраціями Словаччини, Німеччини та інших країн у сфері обміну згрупованими відправленнями «Консигнація» розширено номенклатурний перелік товарів, додалися нові користувачі послуги – компанії, що торгують за каталогами. За цим проектом УДППЗ «Укрпошта» доставлено майже 3,5 млн. каталогів, 0,9 млн. посилок із замовленими товарами та відправлено понад 0,8 млн. міжнародних переказів [5].

Щодо е-сегменту, то найбільшу частку на ринку послуг Інтернет займає ВАТ «Укртелеком», транспортна мережа якого є основою телекомунікаційної інфраструктури України, що дозволило йому стати лідером з надання послуг широкосмугового доступу (ШСД). Для аналізу електронної комерції необхідно розглянути саме даний вид послуг, так як він забезпечується за допомогою сучасних технологій, що дають можливість користувачам передавати-приймати інформацію більших обсягів і з вищою швидкістю, ніж у випадку dial-up або ж сеансного доступу.

Загалом у 2009 р. порівняно 2007 р. на 1682,4 тис. грн. зріс обсяг доходів від доступу до Інтернет всього по галузі, а позиції ВАТ «Укртелеком» стали ще більш стабільнішими (табл. 2) [6]. Стрімкими темпами у 2007–2009 роках зростала кількість підключень ШСД до мережі Інтернет. Спостерігалось і зростання обсягу доходів від поштового, спец- і фельдзв'язку, кур'єрської доставки – у 1,8 разів, або на 1100 тис. грн., зокрема від поштового зв'язку та кур'єрської доставки на 591 тис. грн. Значні структурні зрушення відбулись у структурі доходів УДППЗ «Укрпошта», які характеризують обсяги електронної комерції, тобто частка доходів, отриманих від надсилання посилок. У 1 кварталі 2009 р. вона становила 5,3%; за рік її ріст склав 0,7%.

Таблиця 2 – Обсяги доходів та підключень до мережі Інтернет у 2007–2009 рр.

Назва показника	2007 р.	2008 р.	2009 р.	Відхилення 2009 р. до 2007 р., +/–
Обсяг доходів від доступу до Інтернет всього по галузі, млн. грн.	1617,6	2426,5	3300,0	1682,4
у т. ч. ВАТ «Укртелеком»	433,8	694,0	1094,0	660,2
Частка доходів ВАТ «Укртелеком» у загальній структурі	0,27	0,29	0,33	0,06
Кількість підключень широкосмугового доступу до мережі Інтернет, тис.	915	1500	2100	1185
у т. ч. ВАТ «Укртелеком»	205	513,2	843,1	638,1
Частка підключень до широкосмугового доступу до мережі Інтернет ВАТ «Укртелеком» у загальній структурі	0,22	0,33	0,40	0,18
Доходи від поштового, спец. і фельдзв'язку, кур'єрської діяльності, всього, млн. грн.	1400	2000	2500	1100
у т. ч. від поштового зв'язку та кур'єрської доставки	1054	1302	1645	591

Для визначення впливу обсягів електронної комерції на підгалузі зв'язку, зокрема на поштовий, необхідно обрати показники, що характеризують дану взаємозалежність. На нашу думку, до таких показників можна віднести: обсяги доходів від поштового зв'язку (як основний фактор зміни даного зв'язку) та обсяги підключень до мережі Інтернет і доходи від Інтернет зв'язку (як фактори зміни обсягів електронної комерції).

Аналіз залежності зміни доходів поштового зв'язку залежно від обсягів підключень необхідно провести шляхом проведення кореляційно-регресійного аналізу. Тому умовно позначимо: x_1 – кількість підключень широкосмугового доступу; y – доходи від поштового зв'язку.

x_{1i}	915	1500	2100
y_i	1054	1302	1645

Тому знайдемо рівняння регресії у на х виду: $y = в_0 + в_1 \times x$, $n = 3$.

Провівши відповідні розрахунки, знайдемо коефіцієнти рівняння:

$$в_1 = \frac{\overline{x \times y} - \overline{x} \times \overline{y}}{\overline{x^2} - (\overline{x})^2} = \frac{2123970 - 1505 \times 1334}{2499075 - 1505^2} \approx 0{,}5;$$

$$в_0 = \overline{y} - в_1 \times \overline{x} = 1334 - 0{,}5 \times 1505 \approx 582.$$

Тому рівняння регресії матиме вигляд:

$$y = 582 + 0{,}5 \times x_1. \quad (1)$$

Отже, даний аналіз свідчить, що за умови загального збільшення кількості підключень на одиницю, дохід від поштового зв'язку зростає на 0,5 тис. грн.

Для визначення взаємозалежності доходів поштового зв'язку від зміни підключень до мережі Інтернет необхідно розрахувати коефіцієнт кореляції:

$$r = в_1 \times \frac{\sqrt{\overline{x^2} - (\overline{x})^2}}{\sqrt{\overline{y^2} - (\overline{y})^2}} = 0{,}5 \times \frac{483{,}7}{242{,}3} = 0{,}996.$$

Розрахувавши даний коефіцієнт ($r \approx 1$) можна зробити висновок, що зв'язок між обсягом доходів від доступу до Інтернет по галузі та кількістю підключень ШСД до мережі Інтернет дуже близький до лінійного. Тобто збільшення кількості користувачів мережі Інтернет призводить до зростання доходів Укрпошти, тому рівняння регресії характеризує наявність даного зв'язку.

Аналогічним способом проведемо розрахунок для визначення впливу обсягів доходів від доступу до Інтернет на зміну доходів поштового зв'язку. Даний аналіз дозволить з'ясувати не лише вплив граничного показника (кількості підключень до мережі Інтернет в аналізованому періоді), але й узагальнить вплив всіх інших чинників. Обсяг доходів характеризує сальдо підключень, відображає показники не лише ШСД до мережі Інтернет, але й одно смугового та враховує вплив інших другорядних факторів. Накладемо певну умову: x_2 – дохід від доступу до Інтернет; y – доходи від поштового зв'язку.

x_{2i}	1617,6	2426,5	3300
y_i	1054	1302	1645

Обчислимо коефіцієнти рівняння регресії $y = в_0 + в_1 \times x$:

$$в_1 = 0{,}35; \qquad в_0 = 477{,}2.$$

Тому рівняння залежності обсягів доходів від доступу до мережі Інтернет від обсягів доходів поштового зв'язку наступне:

$$y = 477{,}2 + 0{,}35 \times x_2. \quad (2)$$

Відтак, за умови зростання обсягів доходів від доступу до мережі Інтернет на 1 грн., дохід по галузі від поштового зв'язку зростає на 0,35 грн.

Проаналізуємо на скільки лінійним є зв'язок між даними параметрами шляхом розрахунку коефіцієнта кореляції:

$$r = 0{,}35 \times \frac{687{,}1}{242{,}3} = 0{,}993.$$

Отже, у даному випадку розрахунок коефіцієнта кореляції свідчить про дуже близький до лінійного тип зв'язку між доходами від доступу до мережі Інтернет та від поштового зв'язку.

Для розрахунку залежності доходів ВАТ «Укртелеком» від кількості підключень необхідно прирівняти дані рівняння та ввести додаткові 2 параметри, які будуть відображати: *а* – частку доходів ВАТ «Укртелеком» від доступу до Інтернет у загальній структурі даного виду доходів по галузі; *в* – частку підключень до широкосмугового доступу до мережі Інтернет ВАТ «Укртелеком» у загальній структурі.

Тоді загальна формула матиме вигляд:

(3)

$$a \times x_2 = 299,4 + 1,4 \times x_1 \times в.$$

Дана формула свідчить, що при збільшенні кількості підключень до мережі Інтернет на одиницю доходи по галузі від доступу зростають на 1,4 тис. грн.

Проведений аналіз впливу обсягів підключень та доходів від користування послугами мережі Інтернет свідчить про значну залежність даних параметрів, тому використовуючи зазначені взаємозв'язки можна спрогнозувати загальні тенденції галузі зв'язку (а саме, розвиток поштового зв'язку та електронної комерції). Для цього необхідним є визначення основних факторів впливу на основні показники діяльності таких лідерів галузі як: ВАТ «Укртелеком» та УДППЗ «Укрпошта» у 2010 та 2011 роках. Їх дослідження дещо скорегує екстраполяційні ряди змін основних показників, адже вивести загальний інтегральний показник впливу на них за умови невизначеного ринкового та інституційного середовища є практично неможливим.

Крім того, проблематичним є поділ факторів впливу на «позитивні» та «негативні», бо прямого лінійного зв'язку між ними та основними показниками діяльності не спостерігається, саме тому варто розглядати всі фактори впливу на дохідність поштового зв'язку та розширення обсягів електронної комерції як такі, що збурюють лінійний зв'язок та призводять до неоднозначного ефекту. Відзначимо їх.

1. У 2009 р. на ринку послуг ШСД загострилась конкуренція, в тому числі цінова; у регіонах спостерігалась експансія найбільших гравців ринку та витіснення дрібних регіональних провайдерів. Це може неоднозначно вплинути на обсяги електронної комерції, так як невизначеною є політика «найбільших гравців» (дістануть втілення так звані теорії олігополістичної поведінки).

2. У 2010–2011 рр. до таких факторів варто віднести невизначеність приватизаційної долі ВАТ «Укртелеком» – досить важко спрогнозувати стан і наслідки спроб подолання ситуації невизначеності щодо перспектив її диверсифікованого розвитку за напрямами діяльності, чи, взагалі, існування можливих таких спроб у майбутньому після приватизації.

3. Одним із неоднозначних факторів збурення є значний коефіцієнт плинності кадрів на підприємствах зв'язку, який спостерігався у 2009 р. і має тенденцію до зростання. Вивільнені працівники або влаштовувались на роботу на інші підприємства (у галузі зв'язку), що суттєво не впливало на обсяги електронної комерції, або ставали на облік у Державну службу зайнятості, тобто знижували загальний кадровий потенціал галузі зв'язку, тому вплив даного фактору є невизначений.

4. Законодавчий нігілізм щодо електронної комерції віднесемо до невизначених факторів впливу, так як навіть визначення поняття «e-commerce» не наводиться у жодному законодавчому акті. Відсутність обов'язкового ліцензування діяльності з надання послуг Інтернет призвело до зростання кількості Інтернет-провайдерів; водночас, створило «податкові ями» і дозволило функціонувати окремим провайдерам у тіньовому секторі економіки, тому цей вплив на обсяги електронної комерції досить невизначений. Неоднозначно вплинуть на основні показники діяльності підприємств галузі у 2010–2011 роках і правові реформи державного рівня (податкова, пенсійна).

5. Негативним фактором впливу є досить низька пропускна спроможність мереж порівняно із середньоєвропейськими показниками. У 2010–2011 роках очікується загальне зростання проникнення ШСД до мережі Інтернет, а також їх конвергенція. Так, у 2009 році рівень проникнення становив лише 13,6% від загальної кількості сімей в Україні, а у 2010–2011 роках очікується на рівні 20–30% [4]. У 2010 р. розвиток мережі фіксованого ШСД здійснюватиметься на базі технології ADSL2+, розвиватимуться послуги побудови ВПМ за технологією MPLS. Починаючи з 2011 р., базовою технологією стане FTTb. Це збільшить максимальну швидкість Інтернет-

доступу більше ніж у 4 рази – з 24 Мбіт/с до 100 Мбіт/с. Сприятиме зростанню доходів від поштового зв'язку швидке поширення альтернативних засобів доступу в Інтернет, – мобільних телефонів та інтерактивного телебачення. Очікується позитивний вплив на основні показники діяльності Інтернет-провайдерів, операторів поштового зв'язку зростання конвергенції мереж операторів рухомого (мобільного) зв'язку.

6. Позитивним фактором впливу на зростання доходів як від електронної комерції, так і відповідно від надання послуг поштового зв'язку, є відсутність митних стягнень, пов'язаних з електронним продажем.

Тому у 2010–2011 роках прогнозуються наступні основні показники, що характеризують електронну комерцію та поштовий зв'язок (табл. 3).

Таблиця 3 – Прогнозні обсяги доходів від доступу та підключень до мережі Інтернет та доходи від поштового зв'язку у 2010–2011 рр.

Назва показника	2010 р.	2011 р.	Відхилення 2011 р. до 2010 р., +/–
Обсяг доходів від доступу до Інтернет всього по галузі, млн. грн.	4300,0	5460,0	1160
у т. ч. ВАТ «Укртелеком»	1548,0	2129,4	881,4
Частка доходів ВАТ «Укртелеком» у загальній структурі	0,36	0,39	0,03
Кількість підключень широкосмугового доступу до мережі Інтернет, тис.	2700	3500	800
у т. ч. ВАТ «Укртелеком»	1080	1715	635
Частка підключень до широкосмугового доступу до мережі Інтернет ВАТ «Укртелеком» у загальній структурі	0,40	0,49	0,09
Доходи від поштового, спец. і фельдзв'яз-ку, кур'єрської доставки, всього, млн. грн.	3000	3400	400
у т. ч. від поштового зв'язку та кур'єрської доставки	1980	2329	349

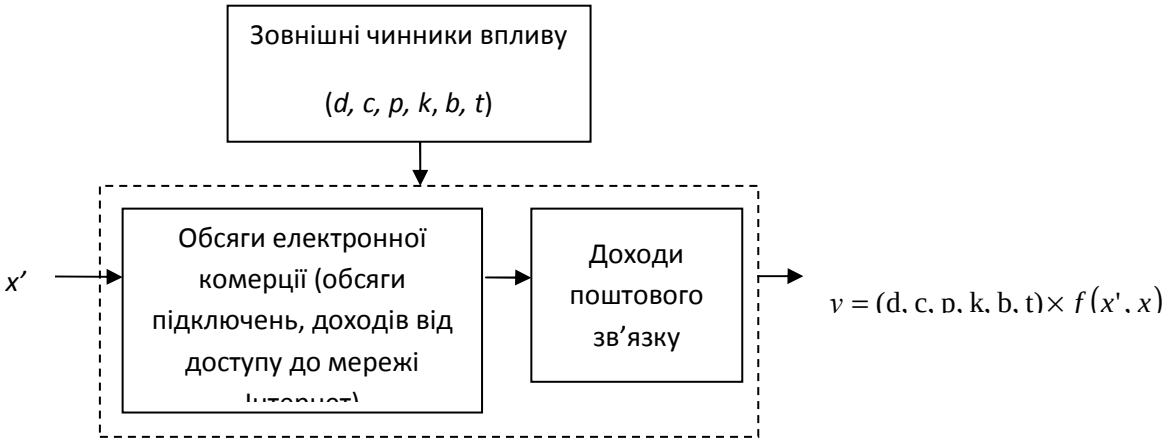
Відтак, якщо фактори впливу на доходи поштового зв'язку враховувати як чинники, прийняті до уваги у межах внутрішнього середовища, то зв'язок між впливом електронної комерції на обсяги поштового зв'язку (через доходи поштового зв'язку, які найповніше їх характеризують) описуватиметься такою функціональною залежністю:

$$y = f(x).$$

Використовуючи дану функціональну залежність, але враховуючи вищенаведені чинники впливу (збурення лінійного зв'язку), розробимо складну модель, на якій схематично відобразимо їх вплив, який буде зовнішнім та лінійно невизначеним відносно наведеної моделі (рис. 1).

Висновки і перспективи подальших розвідок. Проведене дослідження свідчить про наявність зв'язку між обсягами електронної комерції та доходами від поштового зв'язку. Проте цей зв'язок зазнає значного впливу від дії зовнішніх факторів збурення, визначити які досить важко, проте їх обов'язково необхідно враховувати при побудові прогнозів. Практичне значення одержаних результатів для підприємств галузі зв'язку полягає в можливості використання запропонованої моделі прогнозування доходності та стратегічного планування на основі даної моделі.

Перспективою подальших досліджень є більш детальний розгляд впливу факторів збурення на запропоновану модель, зокрема, на основі виведеня окремих моделей впливу на визначення інтегрального показника впливу на окреслений зв'язок розмірів доходів від поштового зв'язку та обсягів електронної комерції



t – темп поширення ШСД; *b* – плинність кадрів на підприємствах зв'язку; *p* – правові реформи; *k* – конвергенція мереж; *c* – пільгове оподаткування; *d* – невизначеність приватизаційної долі «Укртелеком»

Рисунок 1 – Складна модель кореляційно-регресійного зв'язку обсягів електронної комерції на доходи поштового зв'язку з урахуванням зовнішніх чинників

Список літератури

1. Меджибовська Н. С. Електронна комерція : [навч. посіб.] / Н. С. Меджибовська. – К. : ЦНЛ, 2004. – 384 с.
2. Мельник А.С. Планування як методика оптимізації витрат підприємств [Текст] / А.С. Мельник // Тези II міжвузівської науково-теоретичної конференції молодих науковців «Актуальні проблеми сучасної філософії та науки: творче, критичне і практичне мислення» 23.12.2009 р., Житомир, ЖДУ ім. І. Франка. – Житомир : Рута, 2009. – С. 136–138.
3. Про поштовий зв'язок : [закон України: офіц. текст : за станом на 4 грудня 2002 року]. – К. : Парламентське вид-во, 2006. – 39 с.
4. Стан галузі зв'язку в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrexport.gov.ua/ukr/zvjazok_i_info/ukr/4567.html. – Назва з екрану.
5. Основні показники роботи УДППЗ «Укрпошта» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrposhta.com/www/upost.nsf/%28documents%29/49190913299E4365C22575D8002841E1. – Назва з екрану.
6. Офіційний сайт ВАТ «Укртелеком» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrtelecom.ua/about/finance/results_finance/2010_6. – Назва з екрану.

Ю. Богоявленская, А. Мельник

Влияние e-commerce на объемы услуг почтовой связи

Исследовано влияния объемов электронной коммерции на доходы от услуг почтовой связи. На основе выявления корреляционно-регрессивной связи между объемами подключений к сети Интернет, доходами от предоставления услуг Интернет и доходами от почтовой связи построена модель и на ее основе дан прогноз развития электронной коммерции и объемов доходов от оказания услуг почтовой связи на 2010–2011 годы с учетом факторов влияния.

Y. Bogoyavlenska, A. Melnik

E-commerce impact to the postal services volumes

The impact of e-commerce volumes on postal servises incomes are researched. On the bases of founding the correlation-regression relation between the amount of Internet-connections, Internet and postal servises incomes the model is developed, and the prognosis of e-commerce development from postal servises sales is made for the period 2010–2011, taking into account factors of influence.

Одержано 01.02.11

УДК 65.01:334.735:339.37

В.А.Панченко, доц., канд. екон. наук
Полтавський університет економіки і торгівлі

Організація процесу формування стандартів торговельного обслуговування для підприємств роздрібної торгівлі системи споживчої кооперації

Обов'язковим правилом для співробітників об'єктів торгівлі по обслуговуванню споживачів у типових ситуаціях повинні стати стандарти обслуговування. Вони повинні відображати місію системи споживача кооперації та вигідно відрізняти обслуговування в магазинах названої системи. Автором розглянуті основні етапи організації процесу формування стандартів торговельного обслуговування для підприємств роздрібної торгівлі системи споживчої кооперації.
стандарт торговельного обслуговування, торговельна мережа, об'єкт торгівлі, стандарт зовнішнього оформлення, стандарт організації роботи, стандарт процесу продажу, стандарт розміщення товару, стандарт поведінки, мотивація

Вступ. Система споживчої кооперації, яка володіє мережею об'єктів торгівлі повинна прагнути до їх - стандартизації за середнім розміром торговельної площі певних видів магазинів, за розташуванням, за принципами візуалізації, за правилами оформлення, за стилем торговельного устаткування і принципами його розміщення, за розташуванням рекламних матеріалів і їх форматом, за вимогами до викладення товарів у магазині (мерчандайзингу). В системі споживчої кооперації стандарти обслуговування повинні стати обов'язковими правилами для співробітників об'єктів торгівлі по обслуговуванню споживачів у типових ситуаціях. Стандарти обслуговування повинні відображати місію системи споживчої кооперації та вигідно відрізняти обслуговування в магазинах названої системи від низки інших магазинів-конкурентів. Відповідно до загальноприйнятого поняття стандарт розглядають як зразок, який володіє точними числовими характеристиками, які задає суб'єкт управління. Проте обслуговування в торговельному залі не є річчю, яка піддається вимірюванню, а є послугою, яка надається одним із об'єктів торговельної мережі споживчої кооперації своєму відвідувачу (покупцю). Якісне обслуговування є реальною конкурентною перевагою, яку досить складно скопіювати конкурентам. У конкурентній боротьбі між торговельними мережами перемагають ті, які спроможні запропонувати унікальне й цінне для покупців обслуговування, тому що це дозволяє втримувати наявних споживачів.

Дослідженню актуальних питань щодо оптимізації процесу управління в організаціях і на підприємствах системи споживчої кооперації присвячено низку наукових праць таких вчених як Аліман М.В., Апопій В.В., Бабенко С.Г., Балабан П.Ю., Березін О.В., Маркіна І. А. [1-7]. Проте потребують подальшого дослідження проблеми оптимізації торговельних процесів за рахунок їх стандартизації.

Постановка задачі. Мета наукового дослідження характеризується визначенням етапів процесу розробки та впровадження стандартів торговельного обслуговування для підприємств роздрібної торгівлі системи споживчої кооперації. Для досягнення зазначеної мети у процесі дослідження застосовано закони діалектики та загальнонаукові методи, серед них аналіз і синтез, індукція і дедукція, логічний аналіз, порівняння, евристичні методи.

© В.А.Панченко, 2011

Результати. З метою досягнення ідентичності за рівнем і принципами обслуговування об'єктів торгівлі споживчої кооперації необхідно, щоб стандарти обслуговування були діючими і відповідали товарному асортименту, концепції магазинів, цільовій аудиторії покупців, кваліфікаційним вимогам до персоналу. Наявність подібних стандартів і їх виконання впливає на формування іміджу торговельного підприємства. Правильний підхід до розробки і впровадження стандартів сприятиме формуванню позитивного іміджу системи споживчої кооперації, довіри споживачів. При формуванні стандартів торговельного обслуговування у роздрібній торгівлі споживчої кооперації доцільно застосовувати розроблену методику, яка ґрунтується на комплексному і системному підходах до управління, передбачає чітку і логічну послідовність дій суб'єктів управління і характеризується такими етапами.

Етап 1. Обґрунтування необхідності формування комплексу стандартів торговельного обслуговування для роздрібної торгівлі споживчої кооперації. Суб'єкт управління системи споживчої кооперації (громадський і професійний) повинен прийняти рішення щодо необхідності розробки і впровадження стандартів торговельного обслуговування, повідомити про це зацікавлених осіб (пайовиків, працівників, споживачів, контрагентів), створити передумови для оптимальної реалізації даного проекту. Цілі формування стандартів доцільно провести ґрунтуючись на аналізі стратегічних завдань розвитку роздрібної торгівлі споживчої кооперації, які зазначаються в Стратегії розвитку [8]. Розробляти стандарти обслуговування га впроваджувати їх в торговельну мережу системи споживчої кооперації необхідної централізовано на рівні Центральної спілки споживчих товариств, тому що через ці документи суб’єкт правління доводить до відома кожного співробітника власне бачення якісного обслуговування споживачі і визначає політику в сфері обсягу реалізації товарів.

Етап 2 Створення робочої групи фахівців для формування стандартів торговельною обслуговування в роздрібній торгівлі споживчої кооперації. Етап впровадження стандартів починається з залучене працівників споживчої кооперації до робочої групи. Доцільно формувати робочу групу з представників обласних спілок споживчих товариств, районних спілок споживчих товариств, районних споживчих товариств, споживчих товариств, закладів вищої кооперативної освіти, апарату управління об'єкті торгівлі, торговельно-оперативних працівників із метою поступової інтеграції стандартів у роздрібну торгівлю, появи відчуття причетності до процесу розробки стандартів, зменшення опору до змів. Для ефективної співпраці у робочій групі, представників системи споживчої кооперації різноманітних територіальних одиниць, необхідно на базі Центральної спілки споживчих товариств провести конференції. (ввідну, проміжні (2-3 конференції), підсумкову) результатами роботи яких стануть затверджені стандарти торговельного обслуговування для роздрібної торгівлі системи споживчої кооперації. Центральна спілка споживчих товариств повинна забезпечити науково-практичне спрямування робочої групи за рахунок надання науково-методичного забезпечення, виконання організаційних ї координуючих функції.

Етап 3. Збір та опрацювання інформації членами робочої групи необхідної для формування стандарт, торговельного обслуговування в роздрібній торгівлі споживчої кооперації. Необхідно провести інтерв'ювання представників апарату управління роздрібної торгівлі системи споживчої кооперації із метою з'ясування очікуваних результатів від розробки і впровадження стандартів торговельного обслуговування, персоналу зайнятого в сфері торгівлі з метою дослідження форм і прийомів обслуговування, які використовуються, з'ясування напрямів застосування ефективного і виправданого досвіду. Після з'ясування зазначених позицій необхідно забезпечити

балансування інтересів апарату управлінні і персоналу адекватне очікуванням споживачів.

Етан 4. Формування та затвердження комплексу стандартів торговельного обслуговування для роздрібної торгівлі споживчої кооперації.

4.1 Розробка преамбули до стандартів торговельного обслуговуваній споживачів. У даному розділі необхідно зазначити місію галузі торгівлі системи споживчої кооперації, політику щодо обслуговування споживачів роздрібної торгівлі, перелік завдань, які покладаються суб'єктом управління на торговельний персонал, вимоги до етичних норм взаємовідносин зі споживачами, кваліфікаційні вимоги до торговельного персоналу. Посадові інструкції регламентують діяльність персоналу відповідно до чинного трудового законодавства, а стандарти торговельного обслуговування деталізують і описують відповідні пункти інструкцій, регламентують методи виконання конкретних обов'язків.

4.2 Розробка стандарту зовнішнього оформлення об'єкту торгівлі системи споживчої кооперації. Основне призначення цього розділу полягає у встановленні контакту між потенційним споживачем та об’єктом торгівлі, інформуванні потенційних споживачів щодо товарів, які знаходяться в торговельному залі. Перелік необхідних робіт на даному етапі та їх роль у процесі торговельного обслуговування наведено у 1.

Таблиця 1 – Характеристика стандарту зовнішнього оформлення об'єкту торгівлі системи споживчої кооперації

№ з/п	Складові розділу	Цілі стандартизації	Елементи стандартизації
11.	Зовнішнє оформлення об’єкта	Фокусування уваги потенційного споживача на об’єкта торгівлі; Допомога потенційному споживачеві у бажанні відвідати об’єкт торгівлі; Створення позитивного початкового враження про об’єкт торгівлі	Оформлення фасаду об’єкта торгівлі; Правила роботи автостоянки; Правила забезпечення чистоти й порядку на прилеглій до об’єкту торгівлі території
22.	Вхід до об’єкту торгівлі	Допомога в адаптації споживача до об’єкту торгівлі; Створення позитивного початкового іміджу про об’єкт торгівлі; Створення позитивного емоційного настрою у споживача про об’єкт торгівлі	Правила товарного й візуального оформлення входу до об’єкту торгівлі; Правила поведінки торговельно-оперативного персоналу у зоні входу в об’єкт торгівлі

4.3. Розробка стандарту оформлення і організації робіт у торговельному залі об'єкту торгівлі системи споживчої кооперації. Зазначений стандарт спрямований на забезпечення допомоги споживачам щодо швидкої орієнтації в торговельному залі, створення сприятливої атмосфери для вибору і придбання товарів, підтримку позитивного емоційного настрою у споживачів. На даному етапі стандартизації необхідно описати такі складові розділу, планування торговельного залу; організація робочих місць торговельно-оперативного персоналу; зовнішній вигляд торговельно-оперативного персоналу (спеціальний одяг, макіяж, зачіска, манікюр); система навігації у торговельному залі; робота із рекламою в торговельному залі; проведення

спеціальних акцій у торговельному залі; робота з масовим викладенням товарів; робота з композиціями у торговельному залі.

4.4. Розробка стандарту процесу продажу в об'єкті торгівлі системи споживчої кооперації. Необхідно описати поведінку торговельно-оперативного персоналу на таких етапах:

- встановлення контакту зі споживачем (доброзичливе привітання, надання часу на адаптацію в торговельному залі, ініціація спілкування);
- виявлення потреб і мотивів споживача, допомога у виборі шляхом постановки відкритих, уточнюючих запитань;
- залучення споживача до продажу, пропозиція товарів (демонстрація або примірка товарів, надання часу на розгляд і всебічне вивчення товару, акцентування уваги на основних і специфічних властивостях; товару);
- аргументація запропонованих варіантів покупок, надання інформації про обраний товар;
- пропозиції супутніх товарів, після здійснення вибору споживачем;
- ознайомлення з акційними знижками, дисконтними програмами для споживачів;
- завершення покупки (подяка, прощання тощо).

4.5. Розробка стандарту виходу споживача без покупки із об'єкту торгівлі системи споживчої кооперації. Споживач вкрай рідко ухвалює рішення про купівлю товарів у магазині до якого прийшов уперше або про придбання нового незнайомого йому товару відразу. Тому основне завдання цього розділу полягає у визначенні дій торговельно-оперативного персоналу щодо спонукання повторного відвідування об'єкту торгівлі системи споживчої кооперації. На даному етапі стандартизації необхідно описати такі складові розділу: ознайомлення з презентаційними матеріалами; інформування щодо нових надходжень; анкетування потенційних споживачів для встановлення контакту.

4.6. Розробка стандарту масових продаж і спаду клієнтської активності в об'єкті торгівлі системи споживчої кооперації. Період масових продаж є найбільш відповідальним для роботи колективу об'єкта роздрібної торгівлі, його ефективність залежить від злагоджених дій персоналу при здійсненні торговельного обслуговування споживачів, взаємодопомоги та взаємодовіри. Поведінка торговельно-оперативного персоналу під час масових продаж буде суттєво відрізнятися від дій, які застосовуються при індивідуальних продажах за рахунок збільшення кількості споживачів у торговельному залі. На даному етапі стандартизації необхідно описати дії персоналу в періоди завезення товарів, акційних розпродажів, вихідних днів; дії персоналу при спаді клієнтської активності (наприклад, викладення товарів, підтримка санітарного етапу об'єкту торгівлі і прилеглої території тощо).

4.7. Розробка стандарту розміщення товарів у об'єкті торгівлі системи споживчої кооперації. Стандартизуючи названий торговельно-технологічний процес необхідно ґрунтуватися на його основному призначенні, яке полягає в забезпеченні допомоги споживачу щодо швидкості пошуку необхідних товарів та придбання максимальної кількості товарів перехресного попиту, імпульсивних товарів". На даному етапі стандартизації необхідно описати такі складові розділу: правила мерчандайзингу; роботу із цінниками в торговельному залі; правила особистих продажів.

4.8. Розробка стандарту поведінки персоналу в прикасовій зоні та її оформлення у об'єкті торгівлі системи споживчої кооперації. Основна мета формування названого стандарту полягає у забезпеченні стимулювання продажу імпульсивних перехресних і сезонних товарів, зручного і швидкого обслуговування на розрахунково-касовому вузлі, закріплення позитивного враження про об'єкт торгівлі. Для цього необхідно стандартизувати правила мерчандайзингу для прикасової зони, правила роботи

торговельно-оперативного персоналу в прикасовій зоні об'єкту торгівлі.

4.9. Розробка стандарту зони виходу з об'єкта торгівлі системи споживчої кооперації. Метою цього стандарту є забезпечення закріплення у споживача позитивного настрою від відвідування магазину і (робленої покупки, виникнення бажання споживача у майбутньому повторно прийти до магазину, можливості повідомлення споживачу інформації про майбутні події в магазині. Для досягнення названої лети доцільно стандартизувати оформлення зони виходу та правила після продажного обслуговування споживачів.

4.10.Розробка стандарту спілкування по телефону в об'єкті торгівлі системи споживчої кооперації. Процедура прийняття вхідних дзвінків (вихідні дзвінки) в об'єкті торгівлі системи споживчої кооперації Повинна стандартизуватися, оскільки може слугувати позитивним іміджем магазину та ідентифікувати магазин у зовнішньому конкурентному середовищі. У стандарті необхідно зазначити вираз, яким починають розмову при вихідному дзвінку, вираз, яким приймають вхідний дзвінок, вирази необхідні для прощання, правила регламентації дзвінків, роботи із отриманою інформацією.

4.11.Розробка стандарту робіт із повернення товарів у об'єкті торгівлі системи споживчої кооперації, Зміст названого стандарту регламентується нормативно-законодавчими актами. Проте для створення єдиного позитивного іміджу підприємств торгівлі системи споживчої кооперації цей процес також доцільно стандартизувати із метою уникнення розбіжностей між споживачами і персоналом, оскільки покупці не завжди інформовані про свої права. Саме тому необхідно прописувати аспект роботи персоналу з покупцями, які прийшли з поверненнями товарів. Стандарт повинен містити процедуру роботи із поверненнями від покупців за такими складовими: технологія, регламентація, сфери відповідальності, основні робочі вирази, дії по оформленню повернень.

4.12.Розробка стандарту поведінки персоналу у конфліктній ситуації зі споживачем у об'єкті торгівлі системи споживчої кооперації. У стандарті необхідно обґрунтувати правила поведінки персоналу підприємств торгівлі у випадках виникнення конфліктних ситуацій із метою їх оперативного усунення за рахунок своєчасного реагування на предмет розбіжностей. На даному етапі стандартизації необхідно описати такі складові розділу:

- з'ясування причини невдоволення споживача (при цьому працівник повинен зберігати спокій, говорити впевнено, не підвищуючи голос; уважно вислухати покупця, не намагаючись його перебивати чи доводити його неправоту);
- визнання справедливості почуттів споживача;
- вибачення за заподіяні незручності або ситуацію, які спричинили невдоволеність споживача;

пояснення причини предмету незадоволеності споживача (якщо це можливо) і пошук способу або кількох способів) виходу із ситуації;

- врегулювання ситуації, що склалася (споживач, який звернувся для вирішення певної проблеми,не повинен звергатися повторно з тим же питанням). У випадку відсутності можливості врегулювання ситуації на місці необхідно покликати старшого продавця, адміністратора, завідуючого чи директора об'єкту торгівлі.

Сформований пакет стандартів торговельного обслуговування в роздрібній торгівлі системи споживчої кооперації передається на розгляд та затвердження правлінню Центральної спілки споживчих товариств. У разі виникнення вмотивованих зауважень стандарти передаються на повторний розгляд до робочої групи фахівців, які збираються на позачергову конференцію для доопрацювання інформаційного забезпечення системи торговельного обслуговування споживачів. Затверджені стандарти доводяться до відома обласних районних, сільських, селищних, міських

рівнів управління споживчої кооперації і передаються на виконання до об'єктів роздрібної торговельної мережі системи споживчої кооперації.

Етап 5. Проведення тренінгів і робочих нарад із персоналом роздрібної торгівлі системи споживчої кооперації. Метою проведення таких заходів є подолання опору співробітників до нововведень, адаптація поведінки персоналу відповідно до стандартів торговельного обслуговування, оскільки результативність впровадження стандартів залежить від їх сприйняття трудовими колективами системи споживчої кооперації. Стандарти торговельного обслуговування споживачів потрібно розповсюдити серед персоналу з наступним їх роз'ясненням. При цьому доцільно використовувати такі інструменти як газети системи споживчої кооперації, конкурси для торговельного персоналу, навчання торговельного персоналу. Лише після навчання можливо проводити оцінку відповідності торговельного обслуговування споживачів персоналом до затверджених стандартів. За результатами проведення тренінгів і робочих нарад персонал повинен сприймати стандарти як обов'язкові вимоги на рівні посадової інструкції, які не передбачають податкової оплати праці.

Етап 6. Виконання функції мотивація при впровадженні стандартів торговельного обслуговування в системі споживчої кооперації. Виконання стандартів у роздрібній торгівлі споживчої кооперації на етапі їх впровадження обов'язково повинно бути підтримано дієвою системою мотивації торговельно-оперативного персоналу. Потрібно забезпечити існування зв'язку між виконанням стандартів обслуговування і премією або оцінкою кваліфікації працівників. Це сприятиме поширенню успішних моделей поведінки торговельного персоналу.

Етап 7. Виконання функції контроль при впровадженні стандартів торговельного обслуговування в системі споживчої кооперації. При впровадженні стандартів доцільно призначати відповідальну особу із контролю за виконанням стандартів торговельного обслуговування. Впродовж перших п'яти місяців контроль повинен носити тотальний неприхований характер, надалі - вибірковий і прихований характер (таємничий покупець, раптова перевірка). Оцінка дотримання стандартів обслуговування може враховуватися при атестації торговельно-оперативного персоналу.

Етап 8. Аналіз і корегування стандартів торговельного обслуговування в системі споживчої кооперації. Періодично стандарти повинні переглядатися, доповнюватися і доопрацьовуватися. Аналіз і корегування стандартів необхідно проводити із метою забезпечення їх відповідності і актуальності умовам функціонування кооперативних торговельних підприємств, які знаходяться під впливом, динамічних факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. Також необхідно забезпечити інформування персоналу про зміни у стандартах торговельного обслуговування і навчання персоналу новим вимогам стандартів.

Методичний підхід до формування і впровадження стандартів торговельного обслуговування для роздрібної торгівлі системи споживчої кооперації відображено на рис. 1.

Висновки. Формування та впровадження стандартів торговельного обслуговування в роздрібну торгівлю системи споживчої кооперації забезпечить зростання обсягів реалізації продовольчих і не продовольчих товарів, збільшення кількості постійних покупців, підвищення професійного рівня торговельного персоналу, формування позитивного іміджу роздрібної торговельної мережі, її ідентифікацію у зовнішньому середовищі функціонування. Розробка стандартів є неминучим етапом у розвитку роздрібної мережі системи споживчої кооперації. їх наявність і, головне, виконання буде впливати на формування іміджу кооперативних торговельних підприємств, завоювання довіри споживачів. Задоволений споживач є потенційним постійним покупцем, а головне завдання персоналу підприємств торгівлі системи споживчої кооперації полягає у формуванні якомога більшої бази постійних

клієнтів, це завдання є перспективою подальших розвідок у даному напрямі дослідження.

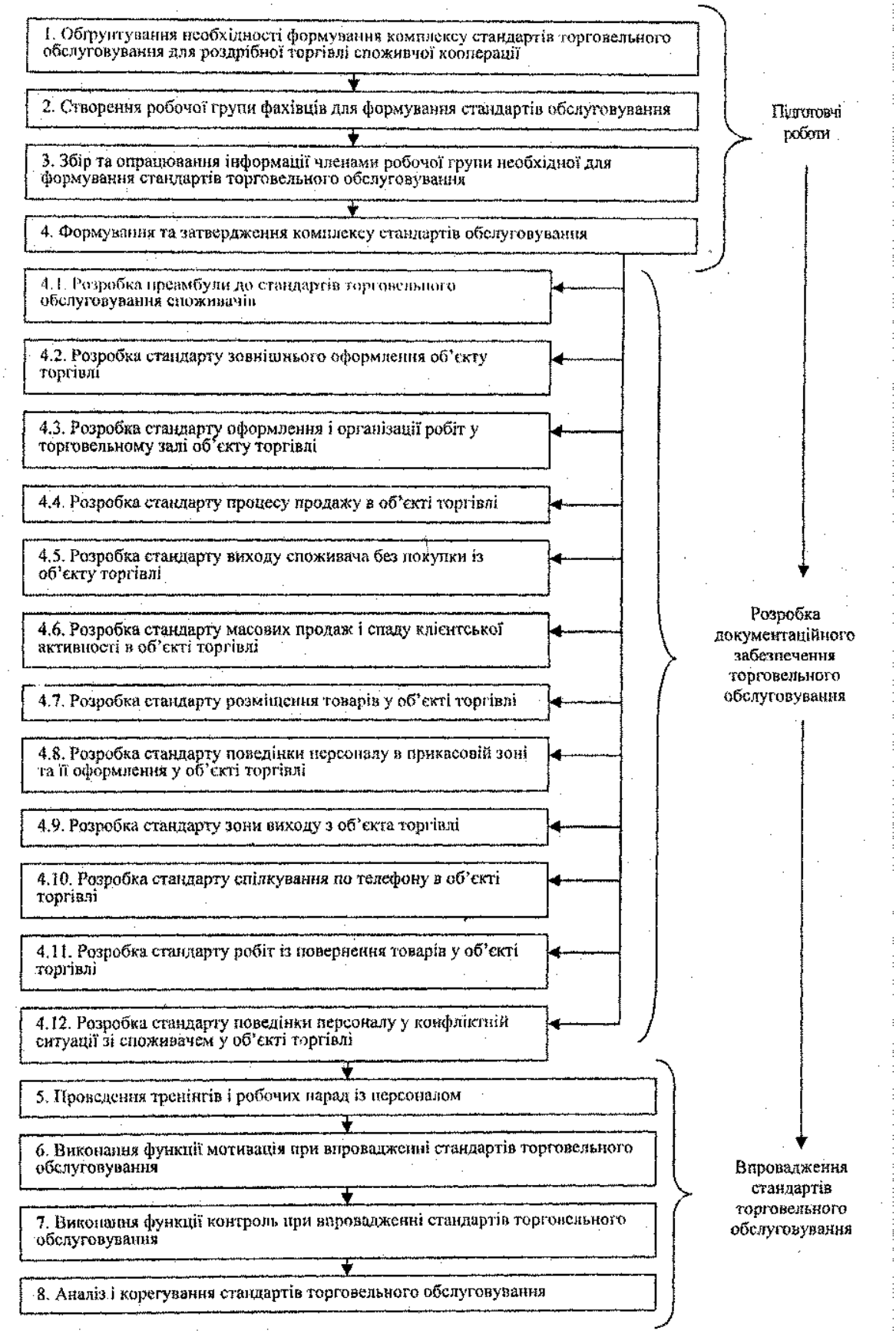


Рисунок 1 – Методичний підхід до формування і впровадження стандартів торговельного обслуговування для роздрібної торгівлі системи споживчої кооперації

Список літератури

1. Аліман М.В. Історія споживчої кооперації України: [підручник для студ. коопер. вузів] М.В. Аліман, В.В. Бабенко, С. Д Гелей, *ЯЛ.* Гончарук, Є.О. Лихолат. - Львів: Гнститут українознавства НАН України, 1996. -383.
2. Апопій В.В. Споживча кооперація України: проблеми сучасного розвитку / В.В. Апопій, С.Г. Бабенко, І Башнякін, Л.К. Бесчасний, О.Д Вовчак. - Кн. 1. - Львів: Коопосвіта, 1999. -366 с.
3. Бабенко С.Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці: [моноірафія] / С.Г. Бабенко. – 1 Видавництво „Наукова думка", 2003. - 332 с.
4. Балабан П.Ю. Історичні аспекти розвитку споживчої кооперації України: текст лекції / П.Ю. Балабан: М.В. Аліман. - Полтава: РВВ ПУСКУ, 2004. - 37 с.
5. Березін О.В. Стан та шляхи підвищення ефективності заготівельної галузі споживчої кооперації Украіш [монографія]/О.В. Березін, Л.М. Березіна, Н.В. Бугенко. - Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2007. -193 с.
6. Маркіш І. А. Методологія сучасного управління: [монографія] /1.А. Маркіна - К.: Вища школа, 2001. - 311с.
7. Основи кооперації: [навч. посібник] / С.Г. Бабенко, С.Д. Гелей, *ЯЛ.* Гончарук, Р.Я. Пастушешо. - К.: Знання 2004.-470 с.
8. Стратегія розвитку споживчої кооперації України (2004-2015 рр.) / кер. авт. колек. С.Г. Бабенко. - К. Укоопспілка, 2004. - 62 с.

В. Панченко

Организация процесса формирования стандартов торгового обслуживания для предприятий розничной торговли системы потребительской кооперации

Обязательным правилом для сотрудников объектов торговли по обслуживанию потребителей в типовых ситуациях должны стать стандарты обслуживания. Они должны отражать миссию системы потребителя кооперации и выгодно отличать обслуживания в магазинах названной системы. Автором рассмотрены основные этапы организации процесса формирования стандартов торгового обслуживания для предприятий розничной торговли системы потребительской кооперации.

V. Panchenko

Organization of the formation of standards of commercial services for retailers of consumer cooperatives

Binding rules for employees of trade on customer service in typical situations have become standards of service. They should reflect the mission of consumer cooperatives and favorably distinguished service in the stores above system. The author describes the main stages of the process of trading standards service for retailers of consumer cooperation.

Одержано 18.04.11

УДК 658.87:658:334

С.В. Філіна, асп.
Полтавського університету економіки і торгівлі

Генезис проблеми процесного підходу у торговельному менеджменті системи споживчої кооперації

У статті розглянуто особливості генезису проблеми процесного підходу у торгівельному менеджменті системи споживчої кооперації, досліджено процесний підхід відповідно до кожного періоду розвитку споживчої кооперації України.
процесний підхід, система споживчої кооперації, період, розвиток, управління

Постановка проблеми та її зв'язок із науковими і практичними завданнями. Передумови створення ефективної системи споживчої кооперації України закладались у різні періоди розвитку її економіки та супроводжувалися певними протиріччями в самій системі управління споживчою кооперацією.

Одна з актуальних проблем, яка потребує нагального вирішення – становлення процесного підходу у торгівельному менеджменті системи споживчої кооперації України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні теоретики кооперативного менеджменту С.Бабенко, В.Гаєць, Я.Гончарук підкреслюють необхідність трансформації кооперативної системи через її економічні та соціальні функції. Так С. Бабенко робить наголос поєднанні соціальної та економічної складових, взаємодії різноманітних видів і типів кооперативів, їх організаційній єдності і функціональній взаємозалежності у процесі співпраці та захисту інтересів членів-пайовиків [1]. В той же час, дослідження генезису процесного підходу у кожному періоді розвитку споживчої кооперації України є не чітко окресленою.

Метою статті є дослідження генезису проблеми процесного підходу у торгівельному менеджменті системи споживчої кооперації, та необхідність доведення відповідності кожному періоду розвитку, розвиток окремих елементів процесного підходу.

Виклад матеріалу. Для того, щоб більш детально розкрити сутність та особливості управлінських підходів, які були характерні для кожного періоду розвитку споживчої кооперації, скористуємося описом моделей функціонування організацій, що розглядаються сучасною теорією організації, і в яких визначаються сутність самих організацій, роль і домінуючі функції менеджменту [2].

Перший період – з середини 60-х років XIX століття до початку XX століття – зародження кооперації в Україні, створення перших споживчих товариств, формування організаційно-правової бази їх функціонування (розробка і прийняття статутів), започаткування та розвиток різноманітних видів діяльності, міжнародних зв'язків, розвиток принципів кооперативного будівництва та управління. Проте, існування багатьох споживчих товариств того періоду було недовговічним, оскільки вони, за відсутності матеріальних можливостей, захоплювалися виробничою діяльністю, майже не проводили збори товариств, недостатньо вивчали попит населення, мало місце зловживання з боку службовців та некомпетентність при організації збуту. Дані явища створювали негативний імідж споживчим товариствам перед населенням, призводили до зниження їх конкурентоспроможності і неефективності господарювання.

© С.В. Філіна, 2011

Другий період – з 1900 р. до 1917 р. – період інтенсивного розвитку кооперативного руху в Україні: значні темпи розвитку споживчої кооперації у сільській місцевості, урізноманітнення видів споживчих товариств та універсальність в забезпеченні потреб, формування законодавчого підґрунтя для заснування спілок споживчих товариств і створення першої офіційної спілки ПОЮР (Потребительское Общество Юга России).

Третій період – з 1917 р. до 1935 р. – удосконалення правового забезпечення діяльності споживчої кооперації та системи управління нею (прийняття першого кооперативного закону «Положення про кооперативні товариства та їх спілки», в якому вже містилися конкретні приписи щодо внутрішньої і зовнішньої організації кооперативів, проведення перших з'їздів, створення ідейно-керівного центру Центральної української кооперативної культурно-освітньої та організаційно-ревізійної спілки (Коопцентру) й обрання Тимчасового комітету, вирішення завдань впорядкування спілкового будівництва, розмежування функцій окремих видів кооперації та координація їх співпраці, підготовка кадрів, налагодження міжнародної торгівлі. У той же час досить агресивна державна політика, яку проводили під час воєнного комунізму, перетворила українську кооперацію з потужної галузі української економіки, її функції на місцях зводилися лише до розподілу серед населення продуктів харчування й фабрикатів.

Четвертий період – з 1941 р. до початку 80-х років – відновлення діяльності споживчої кооперації. Після закінчення війни влада стала активно сприяти відбудові кооперації з метою налагодження забезпечення населення харчовими продуктами та речами першої необхідності. Найбільшого розвитку споживча кооперація України досягла на кінець шістдесятих – початок сімдесятих років [3].

Для організацій і підприємств системи споживчої кооперації того часу найбільш характерними ознаками управління були наступні: орієнтація діяльності на конкретну нішу та споживача, оптимальне використання усіх видів ресурсів; орієнтація менеджменту, в першу чергу, на функціональний підхід до управління, оперативне управління. Особливо це стало проявлятися в період з 1917 по 1985 роки: модель управління все більше орієнтувалася не на зовнішнє економічне середовище, а на дії вищих органів управління, у тому числі і партійних.

Протягом XX століття внутрішня структура системи в цілому та її організацій і підприємств остаточно сформувалася по типу лінійно-функціональної структури і наприкінці 80-х – початку 90-х років характеризувалася наявністю значної кількості підрозділів в апараті управління, слабкими зв'язками між результатами діяльності підрозділів та їх оцінкою; слабкою мотивацією працівників; високою концентрацією в руках вищого керівництва повноважень по прийняттю рішень і при цьому недостатнім розповсюдженням принципів колегіальності, хоча це один із принципів кооперації, без дотримання якого досить суттєво порушуються принципи функціонування споживчої кооперації.

П'ятий період – з 1985 по 1991 роки – кооперативна система, як і вся економіка країни, опинилася в кризовому стані. Вона втратила значну частину свого ресурсного потенціалу, відповідно, скоротила свій внесок у загальні макроекономічні показники ВВП і НД, скоротився обсяг кооперативного товарообороту, а звідси й обсяг грошових доходів та інвестиційних нагромаджень системи, погіршився технологічний та організаційний стан, відбувається тенденція до суттєвого скорочення кількості робочих місць, розпадається і скорочується чисельність трудових колективів з одночасним проявом до занепаду соціальної сфери. Відчутним стає вплив зовнішнього середовища як на функціонування, так і на управління системою споживчої кооперації. Помітним є прагнення керівництва системи споживчої кооперації до посилення тих принципів її організації та управління, що характерні для третього типу моделі функціонування, при якому рекомендується розглядати систему споживчої кооперації та її організації і підприємства у вигляді складної

ієрархічної системи, що тісно взаємодіє з навколишнім середовищем. Головною метою для неї є виживання, уникнення відтоку працівників та пайовиків.

При збереженні в якості основи лінійно-функціональної організаційної структури управління відбувається скорочення ряду обслуговуючих підрозділів, посилюється роль підрозділів, що проводять комерційну діяльність, і виникає потреба у створенні нових структурних підрозділів, насамперед, маркетингу. Проте, при всіх змінах зберігається традиційна схема розподілу повноважень і відповідальності. Негативним явищем стає погіршення соціального клімату на підприємствах та в організаціях споживчої кооперації: знижується трудова мотивація, збільшується кількість неоплачених відпусток і затримки зарплати, звільняються найбільш кваліфіковані кадри і різко скорочується частка молодих фахівців. При цьому майже не змінюється керівний склад.

Шостий період – з 1991 року і до теперішнього часу – відокремлення від держави системи споживчої кооперації України, подолання зазначених кризових явищ, активний пошук шляхів адаптації системи до нових умов господарювання, реформування відносин власності. У цей період відбувається відновлення господарських зв'язків, зміна керівного складу, покращується фінансове становище споживчої кооперації і відновлюється її ринкова позиція, з'являється потужна конкуренція, виникають відокремлені господарські одиниці, суттєво розширюється управлінська діяльність, пов'язана з фінансами, створюється потужне законодавче підґрунтя для її функціонування. Зміни внутрішньої організаційної структури хоча і продовжуються, але вони все ще носять хаотичний і досить формальний характер, потребують суттєвого перегляду повноважень та відповідальності керівництва, зберігається перевантаженість оперативною діяльністю вищої ланки управління системи та її організацій і підприємств (табл. 1).

Таблиця 1 –Характеристика періодів розвитку споживчої кооперації України

Періоди	**Характеристика періоду**	**Тип моделі в залежності від впливу зовнішнього середовища**	**Основні функції споживчої кооперації**	**Передумови впровадження процесного підходу**
Перший період (з середини 60-х років XIX століття до початку XX століття)	Зародження кооперації	Модель механістичної конструкції організації або раціональної бюрократії	Виробнича, ресурсно-попитова, соціальна, пізнавальна, освітня, виховна, консолідуюча, формування міжнародних зв'язків	Зародження механізму ефективного управління
Другий період (з 1900 до 1917 року)	Інтенсивний розвиток кооперативного руху		Виробнича, ресурсно-попитова, фінансово-інвестиційна, соціальна, консолідуюча, стабілізуюча, антикризова	Використання та застосування методів управління, через упорядковану систему функцій
Третій період (з 1917 до 1935 року)	Удосконалення правового забезпечення діяльності		Виробнича, ресурсно-попитова, консолідуюча, правова	Удосконалення та набуття певного досвіду управління через застосування процесу, як основи процесного підходу

Продовження таблиці 1

Четвертий період (з 1941 до початку 80-х років)	Відновлення діяльності		Виробнича, ресурсно-попитова, фінансово-інвестиційна, соціальна, освітня, консолідуюча, стабілізуюча, антикризова	Передбачається розподіл завдань управління на певні етапи (типи робіт)
П'ятий період (з 1985 по 1991 рік)	Кризовий стан	З'являються елементи органістичної моделі	Виробнича, освітня, стабілізуюча, антикризова	Загострення уваги на сегментації ринку через застосування процесного підходу
Шостий період (з 1991 року і до останнього часу)	Подолання кризових явищ, активний пошук шляхів адаптації системи до нових умов господарювання	Широко використовуються елементи органістичної моделі: розширення корпоративних інтересів, розширення індивідуалістичних підходів до управління персоналом	Виробнича, реалізаційно-маркетингова, ресурсно-попитова, фінансово-інвестиційна, бюджетна, соціальна, пізнавальна, освітня, виховна, інноваційна, інституціональна, інформаційно-сигнальна, консолідуюча, стабілізуюча, антикризова, формування міжнародних зв'язків	Перехід на новий рівень організації бізнесу, зниження витрат на виконання виробничих функцій. Впровадження системи менеджменту якості ISO 9001

Як видно з табл. 1, для шостого періоду характерний найбільший перелік функцій, так як на сьогодні, споживча кооперація – це масова суспільно-господарська організація, що об'єднує громадян України як споживачів з метою найбільш повного задоволення їх попиту на товари та послуги, шляхом здійснення торговельної, заготівельної, виробничої та іншої діяльності, що основана на взаємодопомозі та самоуправлінні.

Висновки. Таким чином, дослідивши генезис проблеми процесного підходу у торгівельному менеджменті системи споживчої кооперації, доведено, що можна поставити у відповідність кожному періоду розвитку розвиток окремих елементів процесного підходу.

Визначено, що особливістю управління системи споживчої кооперації є комплексність процесу управління, що в свою чергу, вимагає від організації процесу управління дотримання принципу поєднання видів діяльності. Тут необхідно мати на увазі, що в споживчій кооперації з усього розмаїття сфер є в наявності виробнича, громадська сфера та сфера обслуговування. І саме комплексне поєднання цих трьох сфер є проявом такої особливості управління як комплексність процесу.

Обґрунтовано, що внаслідок економічних змін, що відбуваються в суспільстві, має бути створена цілісна система управління шляхом поєднання ринкового і планового, опосередкованого і прямого, громадського і професійного, централізованого і децентралізованого управління, кожне з яких виконує певну роль в єдиному процесі розвитку споживчої кооперації.

Визначено основні передумови впровадження процесного підходу, а саме: зародження механізму ефективного управління; використання та застосування методів управління, через упорядковану систему функцій; удосконалення та набуття певного досвіду управління через застосування процесу, як основи процесного підходу; передбачається розподіл завдань управління на певні етапи (типи робіт); загострення уваги на сегментації ринку через застосування процесного підходу; перехід на новий рівень організації бізнесу, зниження витрат на виконання виробничих функцій.

Список літератури

1. Бабенко С.Г. Трансформація кооперативної системи у перехідній економіці: Монографія. – К.: Наукова думка, 2003. – 332 с.
2. Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник / Б.З.Мильнер. – 2-е изд. перераб. и доп.: – М.: ИНФРА-М, 2002,- 480 с.
3. Українська кооперативна ідея в загальноєвропейському контексті: 82-й Міжнародний день споживчої кооперації / Україна. Центральна спілка споживчих товариств. – К.: Укоопспілка, 2004. – 10 с.

С. Филина

Генезис проблемы процессного подхода в торговом менеджменте системы потребительской кооперации

В статье рассмотрены особенности генезиса проблемы процессного подхода в торговом менеджменте системы потребительской кооперации, исследованы процессный подход соответственно каждому периоду развития потребительской кооперации Украины.

S. Filina

Genesis problem process approach in trade management system consumer cooperation

The article discusses the features of the genesis of the process approach the problem in the trade management system of consumer cooperatives studied process approach according to each period of Consumer Cooperatives in Ukraine.

Одержано 20.04.11

УДК 341

Л.М. Дудатій, викл., О.А.Магопець, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Особливості використання безтарифної системи оплати праці на підприємствах

В статті розглядаються особливості і різновиди безтарифної системи оплати праці, умови впровадження і розподілу заробітної плати між працівниками
фонд заробітної плати, коефіцієнти професійної майстерності, інтенсивності праці, кваліфікаційного рівня, коефіцієнт трудової участі

За роки незалежності в Україні відбулись досить суттєві зміни, які носять принциповий характер для соціально-політичного клімату держави. Нажаль, далеко не всі зміни носять позитивний характер. Одним із факторів який ускладнює економічну і політичну ситуації, є зниження долі заробітної плати в сукупному доході сім'ї і, як наслідок, зниження престижності праці.

Разом з тим, інфляція, проблеми збуту, порушення господарських зв'язків, нестабільність податкового законодавства та інші ускладнюють роботу підприємств настільки, що вони не завжди мають можливість виплачувати всім працівникам гарантовану тарифною системою заробітну плату.

Різні аспекти проблеми удосконалення систем заробітної плати досліджують вчені України - Богиня Л.П., Колот А.М., Лібанова Е.М., Новіков В.М, Петюх В.М., Фільштейн Л.М., вчені СНД - Адамчук В.В., Кокін Ю.Л., Костін Л.А., Яковлев Р.А., Жуков А.І., Мазманова БГ. та інші. В роботах розглядаються зміни в сфері праці і соціально-трудових відносин у зв'язку з роботою в ринкових умовах, але вони не вирішують всіх проблем по впровадженню ефективних систем оплати праці.

Сьогодні загострились проблеми оплати праці у зв'язку із змінами на міжнародному рівні: глобалізацією економіки, торговою конкуренцією, мобільністю капіталів. Наявна структура і рівень заробітної плати для різних категорій працюючих з необхідним рівнем зайнятості, є життєво важливим фактором збереження збалансованості сучасної економіки, тому ці питання потребують більш глибокого і всебічного дослідження.

Метою статті є всебічне дослідження проблеми, розвинути положення і окремі елементи концепції безтарифної системи оплати праці і розробити рекомендації щодо її впровадження на підприємствах.

Сьогодні тарифна система займає ключове місце не тільки в організації матеріального стимулювання, але і є інструментом вирішення багатьох завдань, вона представляє сукупність нормативів, які визначають диференціацію оплати в залежності від складності, умов праці, форм заробітної плати, галузі виробництва, результатів господарської діяльності. Такі ключові моменти тарифної системи як мінімальна заробітна плата, тарифно-кваліфікаційні характеристики розробляються і затверджуються державними органами, корегуються галузевими тарифними угодами. Але, з наданням самостійності підприємствам у вирішенні завдань по плануванню і розподілу заробітної плати їм дозволено встановлювати більш досконалі системи оплати праці, однією з яких є безтарифна система оплати праці, основне призначення якої - мотивація ефективної праці кожного працівника і колективу в цілому. Основною

© Л.М. Дудатій, О.А.Магопець, 2011

умовою використання безтарифної системи є можливість організації такого колективу працівників, який був би об'єднаний загальним виробничим завданням, а кожний - чітко бачив і розумів свою роль і вклад в кінцевий результат колективної праці.

Для всіх безтарифних систем характерні наступні загальні риси:

- в рівні умови поставлені робітники і службовці (відміняються тарифні ставки для робітників і посадові оклади для службовців);
- розробляється і затверджується шкала співвідношень в оплаті праці різної складності з мінімально-можливою кількістю рівнів.

Використання цих систем для великого колективу може бути неефективним у зв'язку з тим, що зв'язок між особистим вкладом і кінцевим результатом колективної праці невілюється великою кількістю проміжних ланок, неефективно і для малих підрозділів, бригад, у зв'язку з ускладненням планування виробництва, організації праці, обліку кінцевих результатів діяльності і нарахування індивідуальних заробітків.

При впровадженні безтарифної системи оплати праці на підприємстві необхідно провести аналіз діючої тарифної системи, умов праці, кількості працівників, які мають високу кваліфікацію, стаж роботи, рівень освіти, професійну майстерність. Аналіз стану зовнішнього ринку праці провадиться, в першу чергу, по відношенню до найбільш кваліфікованих працівників, які визначають технологічні можливості підприємства. Чим вище потреба в цих працівниках, тим більше збитки від їх можливого звільнення, пов'язані, в тому числі, і з додатковими трудовими і матеріальними затратами на перепідготовку працюючих спеціалістів. Порівнювати треба як абсолютні значення заробітної плати відповідних розрядів, так і відносні значення які закладені в тарифних коефіцієнтах. Якщо чисельність працівників, які мають високу кваліфікацію, невелика, то проблема їх закріплення може бути персоніфікована введенням різного роду надбавок: за стаж, професійну майстерність, за підвищену відповідальність до роботи. Зведення таких доплат до тарифної системи, враховується при встановленні кваліфікаційного рівня, підвищує відповідальність адміністрації за виконання обов'язків перед працівниками, підвищує гарантійність цих виплат.

При наявності коштів система може враховувати, як фактор, професійну майстерність для підвищення заробітної плати не тільки висококваліфікованим працівникам. В цьому випадку кваліфікацію оцінюють не тільки через складність виконуваних робіт, але через економію затрат часу на виконання робіт пов'язаних з набуттям специфічних навиків.

Підвищену відповідальність в роботі можна розглядати не тільки як елемент оцінки кваліфікації, але і як фактор шкідливих умов праці, які впливають на підвищені витрати нервової енергії і стомленість. Для компенсації її доцільно вводити доплати. Розмір доплат (коефіцієнтів) пов'язаних з підвищеною відповідальністю виконуваних робіт повинен співставлятися з можливими збитками, вірогідність яких збільшується при зниженні кваліфікації.

Різниця в інтенсивності праці, яка пов'язана з особливостями нормування, знаходить відбиття в групах ставок: для відрядників, погодинників і верстатників. Практика показує, що якість розробляємих норм для верстатників вище, ніж для робітників ручної праці, то слід диференціювати їх тарифні ставки.

Важливу роль в підвищенні ефективності праці має гармонізація виробничих і міжособистих відносин в колективі, хоча вплив в цьому плані здійснюється не прямо. Перехід до ринкової економіки супроводжується, крім інших, і таким негативним явищем, як "відчуженням праці", тобто втрата праці її функцій, як однієї з головних моральних цінностей життя. У зв'язку з відсутністю гарантії зайнятості знизилась ступінь ототожності працівника з колективом підприємства. Зниження життєвого рівня стало причиною зменшення обсягу як виробничого, так і побутового спілкування. В

той же час знання не тільки ділових але й особистих якостей партнера, його минулого, сімейні обставини, круг невиробничого спілкування дозволяє з більшою надійністю прогнозувати поведінку в виробничих ситуаціях, покладатися, або не покладатися на нього в критичних ситуаціях, це дає можливість мати упевненість в діловому партнері.

Відмінністю безтарифних систем оплати праці є не окреме нарахування тарифної частини заробітної плати, надбавок, премій і компенсаційних доплат, а комплексне. Спочатку визначається загальна сума заробітної плати, яку заробив колектив підприємства, або структурний підрозділ, потім ця сума розподіляється між членами трудового колективу пропорційно встановленим коефіцієнтам (балам) і відпрацьованому кожним працівником часу, фонд заробітної плати може бути розрахований за формулою:

$$ФЗП = \frac{ФОП_к \cdot К_i^{кр} \cdot КТУ_i \cdot Т_i}{\sum_{i=1}^{n} К_i^{кр} \cdot КТУ_i \cdot Т_i},$$

де $ФОП_к$ - фонд оплати праці колективу (який підлягає розподілу між працівниками) грн.;

$К_i^{кр}$ - коефіцієнт кваліфікаційного рівня, присвоєного -му працівнику трудовим колективом на момент введення безтарифної системи (в балах, частках одиниці або Інших умовних одиницях);

КТУі - коефіцієнт трудової участі в поточних результатах діяльності, присвоєний -му працівнику трудовим колективом, на період, за який робиться оплата (в балах) частках одиниці і інших одиницях вимірювання;

Ті - кількість робочого часу, відпрацьованого - м працівником у період, за який робиться оплата (год., днів);

п - кількість працівників, які беруть участь у розподілі фонду оплати праці, осіб.

Один із варіантів безтарифної системи має слідуючи характеристики:

- рівень оплати праці працівника повністю залежить від фонду заробітної плати, нарахованого за колективні результати праці;
- кожному працівнику присвоюється постійний (відносно-постійний) коефіцієнт, який комплексно характеризує його кваліфікаційний рівень і визначає, в основному, трудовий вклад працівника в загальні результати праці;
- кожному працівнику присвоюється коефіцієнт трудової участі в поточних результатах діяльності, які доповнюють оцінку його кваліфікаційного рівня.

При безтарифній системі оплати праці присвоєння працівнику певного кваліфікаційного рівня не супроводжується паралельним установленням йому відповідної тарифної ставки або окладу. Він може бути визначеним двома способами:

- виходячи із співвідношень в оплаті праці, які фактично склалися в період, що передує безтарифній системі оплаті праці;
- виходячи із співвідношень в оплаті праці які випливають з діючих умов оплати праці працівників в період, який передував безтарифній системі.

Коефіцієнт кваліфікаційного рівня найбільш повно відображає не присвоєний йому розряд, а отриману заробітну плату.

$$К_{ікр} = \frac{ЗП_i}{ЗП_{\min}},$$

де ЗПі - середня зарплата і-го працівника за досить тривалий період (6 місяців, рік), що приведе введенню безтарифної системи оплати праці, грн.;

$ЗП_{мін}$ - середня зарплата працівника із найнижчим рівнем оплати за той же період, грн.

Із розрахунків середньої заробітної плати необхідно виключити випадкові виплати. На практиці коефіцієнти кваліфікаційного рівня, одержані через співставлення індивідуальних середніх заробітків є основою для аналізу і групування по кваліфікаційним посадовим групам.

Методологічною основою другого підходу до визначення кваліфікаційного рівня є положення про те, що він об'єктивно визначається сукупністю показників, що використовуються при оцінці трудового вкладу при будь якій системі оплати: складністю роботи, фактичними умовами праці на робочому місці, змінністю, інтенсивністю праці, професійною майстерністю. Перші три показника об'єктивно характеризують робоче місце, два інших - враховують індивідуальні якості робітника.

Кількісне значення показника кваліфікаційного рівня визначається згідно умов оплати, зокрема:

- коефіцієнт складності робіт ($К^{ср}$) - визначається шляхом ділення місячних тарифних ставок за усіма розрядами на тарифну ставку першого розряду з важкими і шкідливими умовами праці;
- коефіцієнт оцінки фактичних умов праці ($К^{уп}$) вимірюється на кожному робочому місці;
- коефіцієнт оцінки змінності ($К^{зм}$) визначається за кожним розрядом співвідношенням суми доплат за роботу в дві або в три зміни по відношенню до базової величини;
- коефіцієнт інтенсивності праці ($К^{іп}$) встановлюється в межах розмірів виплат за суміщення професій;
- коефіцієнт професійної майстерності ($К^{пм}$) підвищує коефіцієнт кваліфікаційного рівня працівника на 15 - 40% виходячи із доплат за професійну майстерність.

$$K_{\text{ijкр}} = K_{\text{j}}^{ср} \cdot K_{j}^{УП} \cdot K_{\text{j}}^{ЗМ} \cdot K_{\text{ij}}^{\text{iп}} \cdot K_{\text{ij}}^{ПМ},$$

де j - приналежність характеристики до робочого місця;

ij - приналежність характеристики до працівника який працює на цьому робочому місці.

Згідно коефіцієнта трудової участі, працівника, який є другим елементом безтарифної системи, відбувається дооцінка трудового внеску працівника в загальні результати праці.

На підприємстві встановлюють коефіцієнти, які підвищують або знижують значення КТУ. Показники, які підвищують значення КТУ:

- участь у виконанні особливо важливих завдань з високою якістю,
- значне перевиконання встановленого виробничого завдання,
- економію матеріальних ресурсів в порівнянні з минулим періодом або обґрунтованими нормами.

Показники, які знижують значення КТУ:

- невиконання вказівок керівника (бригадира, майстра);
- порушення правил експлуатації і утримання устаткування;
- додержання техніки безпеки.

Коефіцієнт трудової участі не повинен дублювати показники, які враховуються при визначенні коефіцієнта кваліфікаційного рівня. Останній рекомендується корегувати за допомогою КТУ в межах до 10%.

На підприємствах які використовують другий варіант безтарифної моделі оплати праці, в якій замість двох коефіцієнтів ($К^{кр}$ і КТУ) визначається один сумарний коефіцієнт оплати праці ($К^{оп}$), механізм розрахунку якого враховує як фактори кваліфікаційного рівня працівника, так і фактори результативності його роботи і ставлення до праці в конкретний розрахунковий період.

Варіант коефіцієнтного розподілу фонду оплати праці на основі бальної оцінки зарплатоутворюючих факторів включає прямий облік у єдиній характеристиці різних ознак, притаманних самому працівнику і виконуємої ним роботи.

Сьогодні в підрозділах підприємств і на малих підприємствах використовують різновиди безтарифної моделі, які основані на нормативно - частковому розподілі коштів на оплату праці, в тому числі:

- система оплати праці з використанням коефіцієнта вартості праці;
- експертна система оцінки результатів праці;
- комісійна система оплати праці;
- ставка трудової винагороди;
- система “плаваючих окладів”.

При різноманітності підходів до визначення коефіцієнта розподілу, розмір заробітку працівника, який розподілений за його допомогою, не повинен бути нижче встановленої розрядної ставки або окладу.

Таким чином, основна перевага безтарифні системи оплати праці полягає в оптимальному поєднанні індивідуальної і колективної зацікавленості в покращенні результатів роботи. Заробіток кожного працівника рівною мірою залежить від розміру загального фонду оплати праці, який е результатом спільної роботи колективу. Розробка безтарифної системи оплати праці є дуже трудомісткою і відповідальною, але при її впровадженні на підприємстві вона дозволяє значно підвищити трудову мотивацію, продуктивність праці та ефективність роботи в цілому.

Список літератури

1. Завіновська Г.Т. Економіка праці.-К.:КНЕУ, 2003.-300с.
2. Калина А.R. Организация и оплата труда в условиях рынка: учебно-методическое пособие - К.: МАУП, 2001. 312с.
3. Колот А.М. Мотивація, стимулювання і оцінка персоналу: Навчальний посібник- К.: КНЕУ, 1998.-224с.
4. Мазманова Б.Г. Управление оплатой труда: Учебное пособие.- М.-Финансы и статистика, 2003.-368с.
5. Основи економічної теорії (за ред. Чухна Л.А.) - К.-:1, 1994 – 256 с.
6. Петюх З.Н. Рыночная экономика К.: Урожай 1995.-132с.
7. Фільштейн Л.М. Малаховський Ю.В. Економіка праці в машинобудівному комплексі. - Кіровоград. - ПП Інвест-група, 2004.-250с.

Л. Дудатий, О.Магопец

Особенности использования бестарифной системы оплаты труда на предприятиях

В работе рассматриваются особенности и разновидности бестарифной системы оплаты труда, условия внедрения и распределения заработной платы между работниками.

L. Dudatijj, O. Magopets

Features of the use of the without tariff system payment of labour on enterprises

Features and varieties of the without tariff system of payment of labour, terms of introduction and distribution of salary, are in-process examined between workers.

Одержано 12.04.11

УДК 338.45:621.31

Б. С. Серебренніков, доц., канд. екон. наук
Національний технічний університет України «КПІ»
К. Г. Петрова, асп.
Кіровоградський національний технічний університет

Аналіз впливу економічної кризи на процеси електроспоживання на регіональних ринках

Проаналізовано влив економічної кризи на зростання нерівномірності попиту на електроенергію споживачів Кіровоградської області; виявлено особливості режимів електроспоживання основних сегментів регіонального енергоринку в порівнянні з іншими енергоринками України та об'єднаною енергосистемою в цілому; намічено важелі для стабілізації режиму електроспоживання в часі та його цілеспрямованого регулювання.

попит на електроенергію, нерівномірність електроспоживання у часі, сегменти енергоринку, енергопостачальна компанія

Вступ. Дослідження тенденцій зміни попиту на електроенергію (ЕЕ) та аналіз графіків електричних навантажень (ГЕН) окремих потужних споживачів, обласних енергокомпаній та об'єднаної енергосистеми (ОЕС) України є важливим підґрунтям для прогнозування обсягу та структури електроспоживання, планування розвитку та адекватного управління енергопостачальними компаніями (ЕК) [1].

Динамічне ринкове середовище та циклічні економічні кризи обумовлюють актуальність регулярних системних досліджень електроенергетичного ринку для виявлення тенденцій, загальних для ОЕС України [2] та відмінностей, притаманних окремим регіональним ЕК. Особливий інтерес представляють нетипові (зокрема, кризові) періоди, коли динаміка попиту на ЕЕ є нехарактерною порівняно з аналогічними періодами попередніх більш стабільних років [3, 4].

Успішність вирішення перелічених проблем багато в чому залежить від наявності важелів управління попитом на ЕЕ для його вирівнювання в часі та забезпечення перманентної рівноваги на електроенергетичному ринку.

Оскільки ціна відіграє роль основного регулятора попиту на ЕЕ, то питанням розробки диференційованих цін (ДЦ) присвячена значна кількість робіт [5 – 8], в яких відзначається техніко-економічна доцільність застосування ДЦ як дієвого інструменту управління режимами електроспоживання.

Разом з тим, зазначені роботи не пропонують комплексного методичного інструментарію для стимулювання споживачів до цілеспрямованого регулювання добового попиту на ЕЕ та не враховують специфіки окремих регіональних енергоринків.

Метою роботи є виявлення аномалій у режимах електроспоживання окремих сегментів енергоринку в період економічної кризи, аналіз впливу нестабільності електроспоживання на нерівномірність добових ГЕН та пошук важелів управління попитом в часі.

Матеріал і результати дослідження. В період фінансово-економічних кризових явищ у грудні 2008 року значно скоротилося споживання ЕЕ по всій Україні, особливо в будівельній галузі [3]. Натомість у Кіровоградській області спостерігався практично подвійний приріст добового електроспоживання сегментом «Будівництво» – з 4,2 кВт·год у 2007 році до 9,8 кВт·год в 2008 та інші відмінності. Таким чином, представляє практичний інтерес аналіз нерівномірності добових графіків ГЕН не тільки по Україні в цілому [2], а й вибірково у регіонах із певною специфікою структури споживачів; зокрема, Кіровоградського регіону, котрий є типовим представником непромислових областей аграрного спрямування.

Для виявлення впливу економічної кризи на електроспоживання по Кіровоградському

© Б. С. Серебренніков, К. Г. Петрова, 2011

регіону, розглянемо добові графіки навантажень (рис. 1) та діаграму динаміки добового споживання електричної потужності (рис. 2) споживачів ВАТ «Кіровоградобленерго» (КОЕ) за грудень 2008 року в порівнянні з аналогічними періодами 2007 та 2009 років.

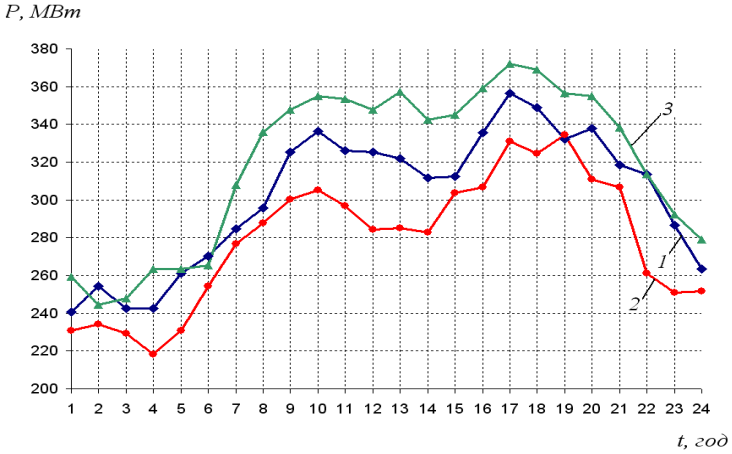


Рисунок 1 - Добові ГЕН за грудень 2007- 09 рр. (крива 1 - 2007 р., крива 2 - 2008 р., крива 3 – 2009р.)

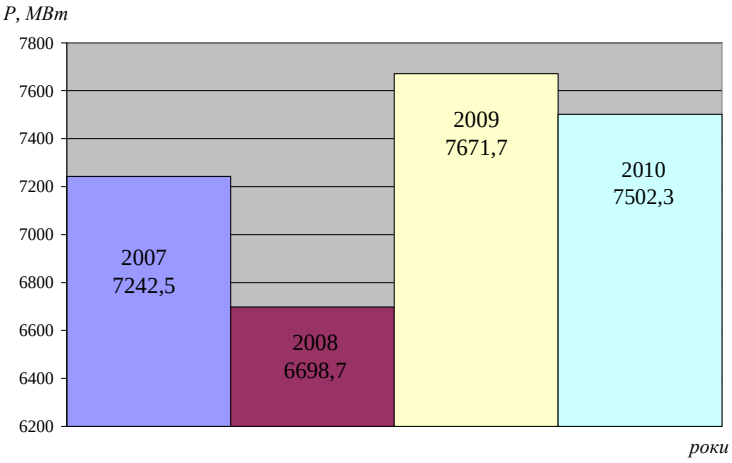


Рисунок 2 - Динаміка добового споживання електричної потужності разом по КОЕ за 2007-10 рр.

З рис. 1 видно, що внаслідок загального скорочення виробництва продукції відбулося зниження добового споживання електричної потужності та енергії у грудні 2008 року, втім – зростання у 2009 році навіть перевищило показники докризового 2007 року. При цьому середнє споживання електричної потужності в 2008 році становило 279,1 МВт, що майже на 8 % менше, ніж в аналогічному періоді попереднього 2007 року; а в 2009 році – 319,7 МВт, що на 15 % більше, ніж в 2008 році. Аналіз форми ГЕН свідчить, що характерні ранішній (10 год) і вечірній (17 год) максимуми попиту та нічний мінімум зберігаються, проте під час кризи перепад між ними зростає.

З рис. 2 слідує, що динаміка зимового добового споживання електричної потужності по КОЕ за 2007-2010 рр. не піддається модельному опису рівняннями тренду. За таких умов процеси регулювання значно ускладнюються, а стратегічне довгострокове керування ЕК фактично є неможливим.

Зниження добового споживання ЕЕ по КОЕ на 543,8 кВт·год у грудні 2008 р. відбулося в основному за рахунок групи «Промисловість», яка зменшила електроспоживання на 695,3 кВт·год або на 9,6 % (у тому числі за основними складовими: в галузі машинобудування та металообробки – на 332,9 кВт·год або на 4,6 %; в галузі виробництва будівельних матеріалів – на 233,1 кВт·год або на 3,2 %; в галузі кольорової металургії – на 42,7 кВт·год або на 0,59 %; в паливній галузі – на 30,6 кВт·год або на 0,42 % тощо). Зниження споживання ЕЕ відбулося також за рахунок груп «Транспорт» – на 251,2 кВт·год або на 3,47 %, «Комунальне господарство» – на 20,9 кВт·год, що складає 0,289 % та «Сільгоспспоживачі» – на 3,2 кВт·год або на 0,044 %.

Проте, у грудні 2008 р. на фоні загального падіння відбулось стрімке зростання електроспоживання у секторі «Інші непромислові споживачі (в т.ч. Населення)» на 421,2

кВт·год, що відповідає 5,8 %, яке значною мірою перекрило спад споживання ЕЕ по КОЕ; цьому також сприяло певне зростання в групі «Будівництво» – на 5,6 кВт·год або на 0,077 % та в харчовій галузі промисловості на 2,2 кВт·год або на 0,03 %. Динаміка загального споживання електричної енергії для Кіровоградської області за 2007-09 роки наведена у табл. 1, а в табл. 2 – відповідно його структура.

Іншою важливою особливістю Кіровоградської області порівняно з країною в цілому є зміна структури споживання ЕЕ та відмінності в питомій вазі у загальному споживанні ЕЕ по сегментах споживачів. Так, для КОЕ 1-ше місце за обсягами споживання посідає «Населення» (39,3 % в 2007 р., 48,9 % в 2008 р. та 48,7 % – у 2009 р.); тоді, як по ОЕС 1-ше місце за споживанням посідає «Промисловість» (55,6 % у 2007 р., 52,1 % в 2008 р. та 47,6 % в 2009 р.). Другою за споживанням по КОЕ є група «Транспорт» (24,7 % в 2007 р., 22,96% в 2008 р. та 22,3% в 2009 р.), хоча ця група в структурі ОЕС посідає лише 4 місце (6,7 % в 2007 і 2008 рр. та 6,2 % в 2009 р.). Водночас на 2-му місці у ОЕС є група «Інші непромислові споживачі (в т.ч. Населення)» (19,5 % в 2007 р., 21,6 % в 2008 р. та 25,6 % в 2009 р.) [3]. По КОЕ відбулося значне зменшення питомої ваги групи «Промисловість» з 28,6 % до 20,6 %, а також збільшення питомої ваги таких галузей як харчова (3,9 % до 4,3 %), та «Сільське господарство» – на 0,2 %.

Порівняльний аналіз режимних середньодобових ГЕН у робочі дні грудня 2007 - 09 років свідчить про загальне зменшення навантаження у 2008 році в середньому на 543,8 МВт та збільшення навантаження у 2009 році по відношенню до 2008 року на 973 МВт. При цьому середня величина споживання електричної потужності в години контролю максимального навантаження ОЕС України становила в 2008 році 296,8 МВт, що майже на 9 % менше, ніж в аналогічному періоді попереднього року; а в 2009 році 353,3 МВт, що на 19 % більше, ніж в 2008 році.

Зниження загального обсягу споживання ЕЕ починаючи з IV кварталу 2008 року, особливо промисловими споживачами, та значний приріст електроспоживання в секторі «Інші непромислові споживачі (в т.ч. Населення)» призвело до зміни конфігурації добових ГЕН по Кіровоградській області та ОЕС України. Так, відбулося зменшення коефіцієнтів заповнення та нерівномірності ГЕН КОЕ у 2008 році в порівнянні з відповідним періодом попереднього 2007 року та їх збільшення в 2009 році (табл. 3), що свідчить про зростання загальної нерівномірності та зниження можливостей регулювання ГЕН у кризовий період.

При цьому коефіцієнт кореляції ГЕН КОЕ та ОЕС склав у 2008 році 0,9536, а в 2009 – 0,9715, що говорить про відносну схожість конфігурацій цих графіків (рис. 3).

Для порівняння наведемо дані по інших областях України (табл.4). Слід зазначити, що згідно табл. 4 загальна нерівномірність добових графіків у більшості непромислових областей України в порівнянні з промисловими регіонами (наприклад, Дніпропетровською, Донецькою областями) є значно більшою, особливо в таких областях, як: Тернопільська, Волинська та Чернівецька.

Таблиця 1 - Динаміка загального споживання електричної енергії для Кіровоградської області за 2007-09 рр.

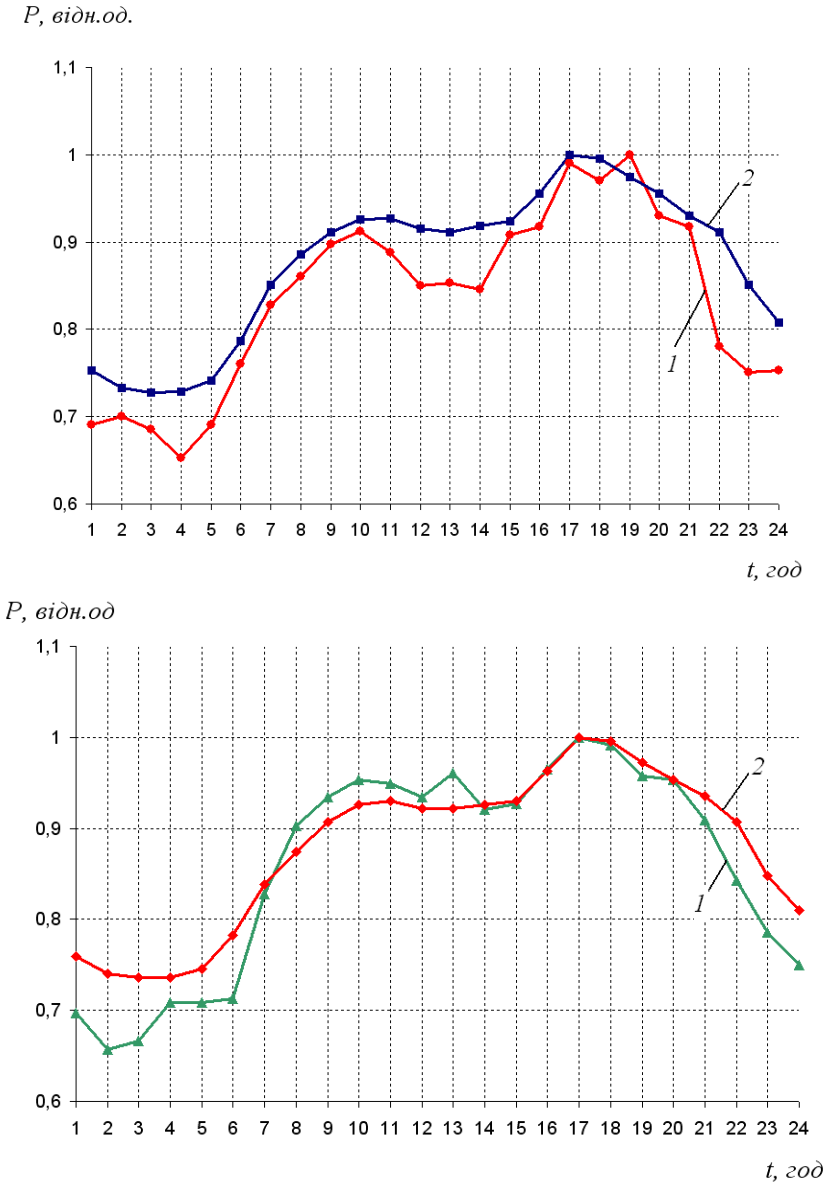
№ з/п	Групи споживачів	2007 рік	2008 рік			2009 рік		
		Фактичне споживання W, *кВт·год*	W, *кВт·год*	Δ, *кВт·год* (- зниж. +приріст) від 2007 р.	Δ, % (- зниж. +приріст) від 2007 р.	W, *кВт·год*	Δ, *кВт·год* (- зниж., +приріст) від 2008р.	Δ, % (- зниж., +приріст) від 2008 р.
1	Промисловість	2074,2	1378,9	-695,3	-9,600	1803,6	424,7	6,340
у тому числі основні галузі								
а)	Паливна	553,1	522,5	-30,6	-0,423	570,8	48,3	0,721
б)	Чорна металургія	52,7	51,0	-1,7	-0,023	65,3	14,3	0,213
в)	Кольорова металургія	91,8	49,1	-42,7	-0,590	27,1	-22,0	-0,328
г)	Хімічна та нафтохімічна	14,8	5,7	-9,1	-0,126	11,4	5,7	0,085
д)	Машинобудування та металообробка	534,7	201,8	-332,9	-4,596	388,0	186,2	2,780
е)	Лісова та деревообробна	5,3	1,3	-4,0	-0,055	7,0	5,7	0,085
ж)	Будівельних матеріалів	358,3	125,2	-233,1	-3,219	286,2	161,0	2,403
з)	Скло та фарфоро-фаянсова	1,6	1,6	0,0	0,000	0,1	-1,5	-0,022
і)	Легка	9,8	8,5	-1,3	-0,018	8,2	-0,3	-0,004
к)	Харчова	283,0	285,2	2,2	0,030	327,4	42,2	0,630
л)	Інші галузі промисловості	169,1	127,0	-42,1	-0,581	112,2	-14,8	-0,221
2	Сільгоспспоживачі	220,3	217,1	-3,2	-0,044	154,9	-62,2	-0,929
3	Транспорт	1789,2	1538,0	-251,2	-3,468	1707,3	169,3	2,527
4	Будівництво	4,2	9,8	5,6	0,077	10,5	0,7	0,010
5	Комунальне господарство	302,3	281,4	-20,9	-0,289	259,9	-21,5	-0,321
6	Інші непром. споживачі (в т.ч. Населення)	2852,3	3273,5	421,2	5,816	3735,5	462,0	6,897
	Разом	**7242,5**	**6698,7**	**-543,8**	**-7,508**	**7671,7**	**973,0**	**14,525**

Таблиця 2 - Структура споживання електричної енергії для Кіровоградської області за 2007-09 рр.

№ з/п	Групи споживачів	2007 рік		2008 рік			2009 рік		
		Фактичне споживання W, $кВт \cdot год$	Питома вага, %	Фактичне споживання W, $кВт \cdot год$	Питома вага, %	Δ, п.п. (- зниж., +приріст) питомої ваги від 2007р.	Фактичне споживання W, $кВт \cdot год$	Питома вага, %	Δ, п.п. (- зниж., +приріст) питомої ваги від 2008 р.
1	Промисловість	2074,2	28,6	1378,9	20,6	-8,055	1803,6	23,5	2,925
	у тому числі основні галузі								
а)	Паливна	553,1	7,637	522,5	7,800	0,163	570,8	7,440	-0,360
б)	Чорна металургія	52,7	0,728	51,0	0,761	0,034	65,3	0,851	0,090
в)	Кольорова металургія	91,8	1,268	49,1	0,733	-0,535	27,1	0,353	-0,380
г)	Хімічна та нафтохімічна	14,8	0,204	5,7	0,085	-0,119	11,4	0,149	0,064
д)	Машинобудування та металообробка	534,7	7,383	201,8	3,013	-4,370	388,0	5,058	2,045
е)	Лісова та деревообробна	5,3	0,073	1,3	0,019	-0,054	7,0	0,091	0,072
ж)	Будівельних матеріалів	358,3	4,947	125,2	1,869	-3,078	286,2	3,731	1,862
з)	Скло та фарфоро-фаянсова	1,6	0,022	1,6	0,024	0,002	0,1	0,001	-0,023
і)	Легка	9,8	0,135	8,5	0,127	-0,008	8,2	0,107	-0,020
к)	Харчова	283,0	3,907	285,2	4,258	0,350	327,4	4,268	0,010
л)	Ін. галузі промисловості	169,1	2,335	127,0	1,896	-0,439	112,2	1,463	-0,433
2	Сільгоспспоживачі	220,3	3,042	217,1	3,241	0,199	154,9	2,019	-1,222
3	Транспорт	1789,2	24,704	1538,0	22,960	-1,744	1707,3	22,255	-0,705
4	Будівництво	4,2	0,058	9,8	0,146	0,088	10,5	0,137	-0,009
5	Комунальне господарство	302,3	4,174	281,4	4,201	0,027	259,9	3,388	-0,813
6	Інші непром. споживачі (в т.ч. Населення)	2852,3	39,383	3273,5	48,868	9,485	3735,5	48,692	-0,176
	Разом	**7242,5**	**100**	**6698,7**	**100**	**x**	**7671,7**	**100**	**x**

Таблиця 3 – Показники добового споживання потужності по КОЕ

Період, роки	Загальне споживання потужності за добу, МВт	Коефіцієнт заповнення	Коефіцієнт нерівномірності	Коефіцієнт форми
2007	7242,5	0,8465	0,6752	1,0087
2008	6698,7	0,8347	0,6531	1,0074
2009	7671,7	0,8588	0,6572	1,0069



а) б)

Рисунок 3 – Динаміка добового споживання електричної потужності в Кіровоградській області (крива 1) та в цілому по Україні (крива 2): а) 2008 рік, б) 2009 рік

Таблиця 4 – Показники добового споживання потужності по регіонах країни

Найменування області	Дата заміру	Середньодобове навантаження, МВт	Коефіцієнт заповнення	Коефіцієнт нерівномірності
Донецька	17.12.2008	3248	0,921	0,842
	16.12.2009	3475	0,905	0,814
Дніпропетровська	17.12.2008	2969	0,926	0,884
	16.12.2009	3777	0,951	0,871
Запорізька	17.12.2008	1403	0,912	0,798
	16.12.2009	1411	0,896	0,764
Луганська	17.12.2008	1430	0,908	0,801
	16.12.2009	1649	0,910	0,794
Вінницька	17.12.2008	434	0,804	0,573
	16.12.2009	508	0,798	0,592
Чернігівська	17.12.2008	302	0,792	0,533
	16.12.2009	326	0,790	0,558
Кіровоградська	17.12.2008	***279,1***	***0,8347***	***0,653***
	16.12.2009	***319,7***	***0,8588***	***0,657***
Волинська	17.12.2008	226	0,763	0,5
	16.12.2009	250	0,763	0,479
Чернівецька	17.12.2008	222	0,733	0,465
	16.12.2009	237	0,747	0,495
Тернопільська	17.12.2008	200	0,747	0,483
	16.12.2009	214	0,783	0,542

У промислових регіонах, внаслідок скорочення ринків збуту, в першу чергу почали зменшувати електроспоживання промислові підприємства-регулятори, котрі розраховувались з ЕК за ДЦ; різке зниження споживаної ними потужності призвело до стрімкого росту нерівномірності добових ГЕН ЕК та ОЕС.

Характерним є постійне зростання питомої ваги групи «Інші непромислові споживачі (в т.ч. Населення)» – в години суміщеного максимуму ОЕС її частка складає близько 36 % від загального навантаження по Україні та майже 50 % - по КОЕ. Цієї динаміки не змінили навіть фінансово-економічні кризові явища та зростання тарифів на електроенергію. Таким чином, «Населення» є найбільш стабільним споживачем, але водночас – важким щодо управління попитом з боку ЕК. Тому, ця група представляє значний інтерес в плані дослідження та розробки дієвих важелів для регулювання режиму електроспоживання в часі.

На сьогодні для вирівнювання попиту до групи «Населення» застосовуються двозонні та тризонні ДЦ, а з метою енергозаощадження впроваджено два цінові рівні за споживаною кількістю ЕЕ (1 рівень – до 150 кВт·год, 2 – понад 150 кВт·год). Проте, ці заходи не є ефективними, оскільки оплата за ЕЕ, в більшості випадків, не перевищує 2,5 % від середньомісячного доходу споживача. Така низька ціна ЕЕ для «Населення» в Україні забезпечується за рахунок високих цін для інших сегментів – для «Промисловості» вона практично у 4 рази більша (в той час як в усіх країнах ЕС – навпаки, ціна для «Населення» є вищою). Крім того, в Україні діє розгалужена система пільг, субсидій, дотацій та інших преференцій для різних категорій населення.

Все це обумовлює необхідність розробляти та впроваджувати крім цінових ще й інші методи впливу на попит, зокрема – розвивати інформаційно-пропагандистські заходи впливу на споживачів шляхом популяризації доктрини енергетичної безпеки України, інтенсифікувати інформування щодо вигод від переходу на ДЦ при відповідному регулюванні режиму електроспоживання, рекламування та переконування у економічній та екологічній доцільності енергозбереження тощо.

Висновки.

1. Під час кризи скорочення споживання електричної енергії по всій Україні супроводжувалося зростанням нерівномірності добового попиту на ЕЕ внаслідок зміни структури споживання ЕЕ по сегментах. Проте, ці зміни не є однорідними по регіонах країни – в той час, як загалом по державі найбільше скорочення відбулося в будівельній галузі, у Кіровоградській області спостерігався практично подвійний приріст електроспоживання сегментом «Будівництво».

2. Важливою особливістю Кіровоградської області порівняно з країною в цілому є відмінності в питомій вазі у загальному споживанні ЕЕ – тоді, як по ОЕС 1-ше місце за споживанням посідає «Промисловість», для КОЕ 1-ше місце за обсягами споживання посідає «Населення». Дана група в години суміщеного максимуму ОЕС складає близько 36 % від загального навантаження по Україні, натомість по КОЕ – майже 50 %. Таке підвищення обсягів електроспоживання складно регульованою групою призвело до збільшення нерівномірності ГЕН.

3. Динаміка добового споживання електричної потужності по КОЕ за 2007-2010 рр. не піддається модельному опису рівняннями тренду. За таких умов стратегічне довгострокове планування керування ЕК значно ускладнюються.

4. Для розв’язку завдань вирівнювання добового графіка навантаження ЕК і ОЕС та збільшення можливостей управління режимом електроспоживання необхідно:

- удосконалювати економічні важелі регулювання попиту на ЕЕ в часі (передусім цінові, штрафні тощо);
- розвивати інформаційно-пропагандистські методи впливу на споживачів шляхом популяризації доктрини енергетичної безпеки України, інтенсифікувати інформування щодо вигод від переходу на ДЦ при відповідному регулюванні режиму електроспоживання, рекламування та переконування у економічній та екологічній доцільності енергозбереження;
- використовувати комплексний інструментарій для цілеспрямованого впливу на всі сегменти обласних електроенергетичних ринків з урахуванням їх специфіки.

Список літератури

1. Праховник А.В. Проблеми, методи і засоби управління використанням електричної енергії // Наукові вісті НТУУ "КПІ". – 2007. - №1. – С. 41 – 47.
2. Чернишов В.М., Плачинда В.Д., Безнос А.В. Аналіз впливу значного зменшення електроспоживання у IV кварталі 2008 року та протягом 2009 року на нерівномірність добових графіків навантаження в цілому в Україні та вибірково у промислових регіонах в порівнянні з відповідними періодами попередніх років // Енергетика та електрифікація, - 2010. - № 8. – С.53-59.
3. http://www.ukrenergo.energy.gov.ua/
4. Серебренніков Б.С. Прогнозування попиту на електроенергію на роздрібних ринках // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. Вип. 12. – К.: КНЕУ, 2004. – С. 350-360.
5. Серебренніков Б.С. Цінове управління попитом на електроенергію роздрібних споживачів // Економіка та підприємництво: Зб. наук. праць. Вип. 11.– К.: КНЕУ, 2003. – С. 186 – 195.
6. Забелло Е.П. О тарифной политике в электроэнергетике на современном этапе и на ближайшую перспективу // Промышленная энергетика. – 2005. – №11. – С. 2 – 5.
7. Дерзкий В.Г. Стимулирование с помощью зонных тарифов потребителей электроэнергии к выравниванию суточных графиков нагрузки энергосистем // Энергетика и электрификация. – 2010. – №4. – С. 31 – 34.
8. Управління енерговикористанням: Збірник доповідей / Під заг. ред. д.т.н., проф. А.В. Праховника. – К: Альянс за збереження енергії, 2002. – 568 с.

Б. Серебренников, Е. Петрова

Анализ влияния экономического кризиса на процессы электропотребления на региональных рынках

Проанализировано влияние экономического кризиса на рост неравномерности спроса на электроэнергию потребителей Кировоградской области; выявлены особенности режимов электропотребления основных сегментов регионального энергорынка по сравнению с другими энергорынками Украины и объединенной энергосистемой в целом; намечено рычаги для стабилизации режима электропотребления во времени и его целенаправленного регулирования.

B.Serebrennikov, K. Petrova

Analysis of influence of economic crisis on the processes of consumption power on regional markets

Analyzed the impact of economic crisis on the growth of uneven demand for electricity consumers of Kirovograd region; revealed the features of regime of power of the main segments of the regional energy market in comparison to other energy markets of Ukraine and the whole united Power System; scheduled the levers to stabilize of regime of power consumption over time and its purposeful control.

Одержано 18.04.11

УДК 311.3:331.522.4

В.М. Рубан, доц., канд. екон. наук, М.В. Пустовіт, асп
Кіровоградський національний технічний університет

Гендерні особливості використання трудового потенціалу регіону

Проведено дослідження соціально-демографічних та соціально-економічних аспектів гендерних проблем використання трудового потенціалу на рівні Кіровоградської області. Створено гендерний портрет трудового потенціалу Кіровоградської області та розроблено практичні рекомендацій щодо шляхів забезпечення гендерної рівності.

гендерні дослідження, гендерна справедливість, гендерна рівність, гендерна нерівність

Гендерні дослідження на сьогоднішній день є особливо актуальними в суспільстві в цілому, особливо у сфері дослідження динаміки гендерної нерівності в контексті соціально-економічного розвитку України та її регіонів. Проголосивши себе демократичною, правовою та соціальною державою, Україна зобов'язана дотримуватися вимог міжнародного співтовариства щодо рівноправності громадян, серед них і вимог щодо рівноправності за статевою ознакою.

Процес соціально-економічної перебудови в Україні супроводжується посиленням диференціації суспільства. Одним з її проявів є гендерна нерівність, що нині притаманна всім суспільствам, незалежно від політичного устрою та рівня соціально-економічного розвитку, і проявляється в нерівних можливостях жінок і чоловіків щодо структур влади, сфери освіти та зайнятості, доходу та власності.

Розв'язання гендерних проблем потребує концептуального визначення, формування та реалізації гендерної політики як основи гендерної культури і розвитку соціально-економічної активності жінок та чоловіків.

Цілі Розвитку Тисячоліття, прийняті світовим співтовариством у 2000 році, проголошують забезпечення гендерної рівності одним із пріоритетів міжнародного розвитку та індикатором соціально-економічного розвитку країни. Гендерна рівність посідає важливе місце у забезпечені добробуту здорового суспільства та знаходиться в

© В.М. Рубан, М.В. Пустовіт, 2011

Проанализировано влияние экономического кризиса на рост неравномерности спроса на электроэнергию потребителей Кировоградской области; выявлены особенности режимов электропотребления основных сегментов регионального энергорынка по сравнению с другими энергорынками Украины и объединенной энергосистемой в целом; намечено рычаги для стабилизации режима электропотребления во времени и его целенаправленного регулирования.

B.Serebrennikov, K. Petrova

Analysis of influence of economic crisis on the processes of consumption power on regional markets

Analyzed the impact of economic crisis on the growth of uneven demand for electricity consumers of Kirovograd region; revealed the features of regime of power of the main segments of the regional energy market in comparison to other energy markets of Ukraine and the whole united Power System; scheduled the levers to stabilize of regime of power consumption over time and its purposeful control.

Одержано 18.04.11

УДК 311.3:331.522.4

В.М. Рубан, доц., канд. екон. наук, М.В. Пустовіт, асп
Кіровоградський національний технічний університет

Гендерні особливості використання трудового потенціалу регіону

Проведено дослідження соціально-демографічних та соціально-економічних аспектів гендерних проблем використання трудового потенціалу на рівні Кіровоградської області. Створено гендерний портрет трудового потенціалу Кіровоградської області та розроблено практичні рекомендацій щодо шляхів забезпечення гендерної рівності.

гендерні дослідження, гендерна справедливість, гендерна рівність, гендерна нерівність

Гендерні дослідження на сьогоднішній день є особливо актуальними в суспільстві в цілому, особливо у сфері дослідження динаміки гендерної нерівності в контексті соціально-економічного розвитку України та її регіонів. Проголосивши себе демократичною, правовою та соціальною державою, Україна зобов'язана дотримуватися вимог міжнародного співтовариства щодо рівноправності громадян, серед них і вимог щодо рівноправності за статевою ознакою.

Процес соціально-економічної перебудови в Україні супроводжується посиленням диференціації суспільства. Одним з її проявів є гендерна нерівність, що нині притаманна всім суспільствам, незалежно від політичного устрою та рівня соціально-економічного розвитку, і проявляється в нерівних можливостях жінок і чоловіків щодо структур влади, сфери освіти та зайнятості, доходу та власності.

Розв'язання гендерних проблем потребує концептуального визначення, формування та реалізації гендерної політики як основи гендерної культури і розвитку соціально-економічної активності жінок та чоловіків.

Цілі Розвитку Тисячоліття, прийняті світовим співтовариством у 2000 році, проголошують забезпечення гендерної рівності одним із пріоритетів міжнародного розвитку та індикатором соціально-економічного розвитку країни. Гендерна рівність посідає важливе місце у забезпечені добробуту здорового суспільства та знаходиться в

© В.М. Рубан, М.В. Пустовіт, 2011

центрі економічного та соціального прогресу. Проте впровадження принципів гендерної рівності в повсякденне життя українського суспільства є досить складним та тривалим процесом, який має включати об'єктивну оцінку сучасного стану у цій сфері, як на рівні держави, так і на регіональному рівні. Це зумовлює необхідність проведення соціально-демографічних та соціально-економічних аналітичних досліджень на регіональному рівні для складання відповідного гендерного портрету області. Такі гендерні дослідження мають бути спрямовані на забезпечення загальнолюдської справедливості щодо рівних прав та можливостей особи, незалежно від статі, соціального розвитку суспільства та економічного зростання держави на основі ефективного використання людського потенціалу.

Появі і розвитку цієї проблемної галузі знання передував в 1958 році психоаналітик Роберт Столлер. Зауважимо, що в радянській психології проблематика статі булла представлена слабо, тільки у 70 – 80-і роки почали з'являтися рідкісні роботи Ю. Е. Альошина, І. Ю. Борисова, Я. Л. Коломінського, І. С. Кона та ін. Лише у 90-і роки в радянській психології почали проводитися дослідження, направлені на вивчення «гендерних відмінностей», не обмежених поняттям біологічної статі. Серед небагатьох представників можна назвати С.І. Кльоцину. Серед сучасних вчених-дослідників можна виділити Ш. Берн, Є. Ільїна, Е. М. Лібанову, Т.М. Мельника, П. Ренкіна та ін. Але в даних дослідженнях недостатньо уваги приділено регіональним гендерним проблемам використання трудового потенціалу та шляхам вирішення гендерної нерівності на регіональному рівні. Дослідження соціально-демографічних та соціально-економічних аспектів гендерних проблем використання трудового потенціалу на рівні області є порівняно новим напрямком вітчизняної економічної науки, хоча в світовій практиці вже існує значна теоретична та методологічна база з цього питання. Особливістю даного дослідження є те, що воно проводиться на основі аналізу гендерного портрету Кіровоградської області.

Метою даного дослідження є висвітлення гендерних особливостей використання трудового потенціалу регіону, створення гендерного портрету Кіровоградської області та розробка практичних рекомендацій щодо шляхів забезпечення гендерної рівності. Серед основних завдань дослідження можна виокремити такі: аналіз соціально-демографічної ситуації та соціально-економічного становища чоловіків та жінок в області. Актуальною є також розробка рекомендацій за пріоритетними напрямами гендерної політики у Кіровоградській області, шляхів подолання існуючої гендерної нерівності.

Об'єкт дослідження - населення Кіровоградської області, чоловіки та жінки.

Предмет дослідження - гендерна диференціація населення в соціально-демографічній та соціально-економічній сфері регіону, пріоритети та заходи державної соціальної політики, направлені на забезпечення гендерного паритету.

Гендерна справедливість передбачає справедливе відношення до жінок та чоловіків. Гендерна рівність передбачає однаковий статус для чоловіків та жінок. Тобто, жінки та чоловіки повинні користуватися однаковим суспільним статусом, мати однакові умови для реалізації всіх прав людини, однакові можливості робити внесок у національний політичний, економічний, соціальний розвиток та користуватися його результатами. Справедливим буде розглядати під гендерною рівністю, не лише рівність юридичних прав жінок і чоловіків, а й рівність умов і можливостей реалізації цих прав.

Таким чином, гендерна нерівність є одним з проявів соціально-економічної диференціації населення, що зумовлює різні можливості самореалізації жінок та чоловіків в суспільстві.

Прояви гендерної нерівності в соціально-демографічній та соціально-економічній сфері області мають наслідки для добробуту та соціального розвитку

всього її населення, оскільки знижують можливості економічного зростання та добробуту на основі ефективного використання людських ресурсів.

В контексті соціально-економічної ефективності, гендерна нерівність:

- погіршує якість людського потенціалу;
- погіршує перспективи економічного розвитку;
- послаблює систему управління державою;
- знижує ефективність стратегій розвитку та боротьби з бідністю.

Процедура прийняття рішень. Жінки та чоловіки мають неоднаковий доступ до прийняття рішень. В урядових структурах присутність жінок на вищому посадовому рівні є досить рідким явищем. Навіть у тих міністерствах та відомствах, де жінки традиційно обіймають чимало посад (освіта, культура, соціальний захист), процент їхньої залученості є доволі низьким.

Економічне життя. Жінки та чоловіки мають різні кола обов'язків, беруть участь у різних видах економічної діяльності, обіймають різні посади та мають різний заробіток. Навіть у тих регіонах, де жінкам вдалося зберегти своє положення на ринку праці, вони не можуть працювати нарівні з чоловіками. Вони мають різні професії, різні можливості просування службовими сходами, різну заробітну плату. Жінок частіше беруть на роботу як конторських службовців, а також у сферу послуг, рідше запрошують в такі галузі економіки як транспорт чи промисловість. Навіть у рамках однієї професійної групи жінки завжди обіймають менш престижні посади та заробляють менше. Майже завжди жінки отримують меншу, ніж чоловіки, заробітну плату за виконання аналогічної роботи. Враховуючи, що жінки та чоловіки, зайняті в різних секторах економіки, володіють різними професіями, а також те, що сімейні обов'язки по-різному впливають на ці дві категорії, можна зробити висновок, що на різних рівнях та різних етапах свого трудового життя жінки та чоловіки відчувають різний вплив такого явища, як безробіття.

Освіта. В Україні досягнуто помітного прогресу в галузі освіти. Частка жінок, які навчаються в різних освітніх закладах, є чималою. Відсоток жінок, які отримали вищу освіту, перевищує відповідний рівень освіти серед чоловіків. Однак освіта в Україні не відкриває перед жінками двері для отримання роботи, заробітку, просування службовими сходами та підвищення соціального становища.

Стан здоров'я. Гендерна статистика вже на початковому етапі свого розвитку демонструє, що, виходячи із біологічних факторів та соціально-економічних умов, стурбованість жінок станом охорони здоров'я принципово відрізняється від стурбованості чоловіків. Жінки і чоловіки ведуть різний спосіб життя та мають різні потреби в галузі охорони здоров'я. Різні фактори впливають на рівень захворюваності жінок та чоловіків, засоби профілактики хвороб, лікування хвороб і на наявність доступу до служб охорони здоров'я.

Вище зазначене свідчить про те, що жінки і чоловіки виконують різні функції у суспільстві, мають різний доступ до ресурсів та по-різному відчувають вплив, як політики, так і різного роду заходів. За браком адекватного обліку гендерних відмінностей, політичний курс може привести до збереження або до загострення наявної системи нерівності.

Значні здобутки на шляху утвердження гендерної рівності в Україні став Закон України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок та чоловіків», який Верховна Рада України прийняла 8 вересня 2005 року і який набрав чинності з 1 січня 2006 року. В ньому визначені основні напрямки державної політики щодо забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків.

Гендерний портрет Кіровоградської області складено на основі аналізу офіційних статистичних даних, матеріалів проведених досліджень та адміністративних даних за 2009-2010 рр. Він містить основні показники з розподілом за статевою ознакою, зокрема:

● соціально-демографічні показники (народжуваність, смертність, розподіл за віковими групами, показники рівня охорони здоров'я жінок та чоловіків тощо);

● соціально-економічні показники (рівень доходів, зайнятості та безробіття).

Отже, створення гендерного портрету, як окремого Кіровоградського регіону, так і України в цілому, не можливе по-перше без аналізу демографічної ситуації. До неї входять абсолютні та відносні показники, які дозволяють оцінювати положення жінок та чоловіків у суспільстві.

Таблиця 1 - Кількісна структура населення Кіровоградської області (тис. осіб) у 2001-2010 рр.

Показники	**2001**	**2005**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
	Постійне населення					
Усього, тис. осіб	1140,0	1077,5	1046,7	1033,3	1020,6	1011,4
міське	684,2	653,1	638,2	631,6	625,6	621,8
сільське	452,8	424,4	408,5	401,7	395,0	389,6
Відсотків до загальної кількості						
міське	60,0	60,6	61,0	61,1	61,3	61,5
сільське	40,0	39,4	39,0	38,9	38,7	38,5
Із загальної кількості населення. тис.						
чоловіки	523,4	493,3	478,5	472,2	466,4	462,2
жінки	616,6	584,2	568,2	561,1	554,2	549,2
Відсотків до загальної кількості						
чоловіки	45,9	45,8	**45,7**	**45,7**	**45,7**	**45,7**
жінки	54,1	54,2	**54,3**	**54,3**	**54,3**	**54,3**

За даними Статистичного щорічника Кіровоградської області за 2009 рік, с.314

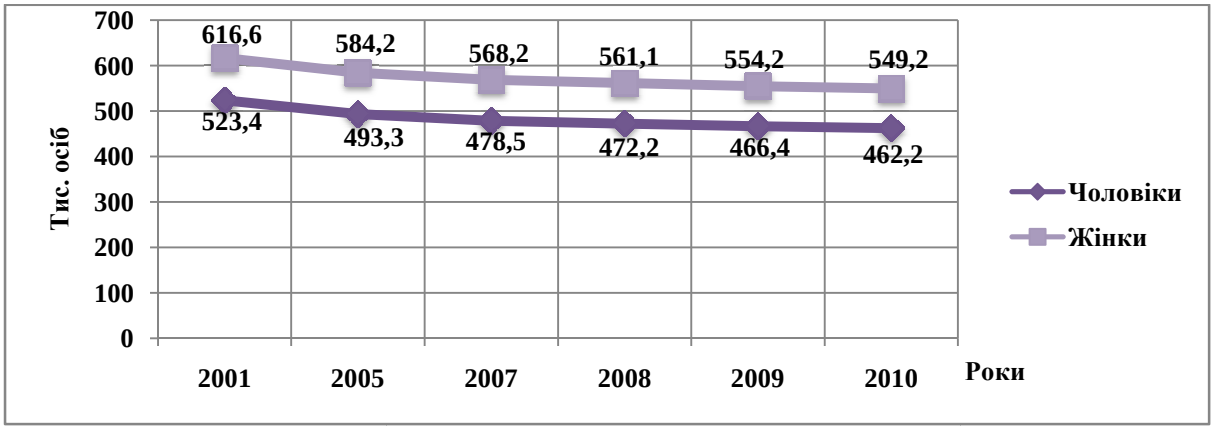


Рисунок 1 - Динаміка кількості постійного населення Кіровоградської області за статтю (тис. осіб) у 2001-2010 рр.

За даними Статистичного щорічника Кіровоградської області за 2009 рік, с.314

Як видно з наведених даних (рис. 1, табл. 1), відбувається постійне зменшення загальної чисельності постійного населення, а також стійке збільшення диспропорції між міським та сільським населенням (частка сільського населення постійно зменшується і у 2010 році становила 38,5% проти 40,0% у 2001 році). Одже, з кожним роком втрати постійного населення стають перешкодою збереження та розвитку трудового потенціалу області. Щодо статевих співвідношень, то слід відзначити значне переважання жінок над чоловіками, але диспропорції останніми роками мають стабільний характер. Потягом останніх 4 років таке співвідношення стабільно становить 54,3% (жінки) та 45,7% (чоловіки).

Важливо зазначити, що в розподілі постійного населення у Кіровоградській області на 1000 жінок припадало 848 чоловіків у 2002 році проти 842 у 2010 році, в той час як загальноукраїнський показник складає 861 у 2002 році проти 855 у 2010 році.

Таблиця 2 - Розподіл народжених в Кіровоградській області за статтю у 1995-2008 рр. (осіб)

Роки	Міські поселення та сільська місцевість		Міські поселення		Сільська місцевість	
	хлопчики	дівчатка	хлопчики	дівчатка	хлопчики	дівчатка
1995	6344	5945	3727	3499	2617	2446
2000	4618	4487	2580	2574	2038	1913
2001	4492	4193	2606	2439	1886	1754
2002	4606	4330	2635	2445	1971	1885
2003	4685	4493	2821	2654	1864	1839
2004	4844	4548	2973	2791	1871	1757
2005	4577	4390	2829	2719	1748	1671
2006	4941	4814	3025	2919	1916	1895
2007	5254	4822	3299	3003	1955	1819
2008	5468	5070	3497	3163	1971	1907

За даними Статистичного щорічника Кіровоградської області за 2008 рік, с.312

Як бачимо, в цілому по Кіровоградській області, відбувається зменшення кількості народжених, якщо порівнювати 1995 рік і 2008 рік, але останніми роками намітилися позитивні тенденції в даному напрямку. Також, очевидним є те, що в розподілі народжених, як в міських поселеннях, так і в сільських місцевостях, переважають кількісно народжені хлопчики (табл.2).

Таблиця 3 - Кількість померлих на 1000 чоловік населення відповідної статі та віку у Кіровоградській області у 2006-2009 рр.

Вікові групи	Всього				В т.ч. чоловіків				В т.ч. жінок			
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
Від 0 до 4 років	3,7	3,3	3,4	3,0	4,2	3,9	4,3	**3,4**	3,2	2,8	2,6	**2,7**
Від 5 до 9 років	0,6	0,4	0,3	0,4	0,5	0,4	0,3	**0,4**	0,6	0,4	0,4	**0,3**
Від 10 до 14 років	0,4	0,4	0,3	0,6	0,6	0,4	0,2	**0,5**	0,2	0,3	0,4	**0,4**
Всього дітей	1,4	1,3	1,3	1,3	1,6	1,4	1,5	**1,4**	1,2	1,1	1,1	**1,1**
Від 15 до 19 років	0,9	0,8	0,8	0,8	1,3	1,4	0,9	**1,2**	0,6	0,3	0,4	**0,5**
Від 20 до 29 років	2,4	2,6	2,9	2,1	3,7	3,9	4,5	**3,1**	1,1	1,3	1,3	**1,0**
Від 30 до 39 років	4,8	5,2	5,7	4,3	7,8	7,8	8,9	**6,5**	2,0	2,7	2,6	**2,2**
Від 40 до 49 років	8,8	9,7	9,4	8,1	14,0	15,6	14,9	**12,7**	4,2	4,5	4,5	**4,1**
Від 50 до 59 років	16,8	17,1	17,6	14,8	26,4	27,1	28,0	**23,3**	9,2	9,0	9,4	**8,1**
Від 60 до 69 років	31,2	31,8	29,9	27,7	48,2	48,7	46,7	**42,8**	19,8	20,6	18,8	**17,9**
Від 70 і старше	91,3	89,7	89,4	85,4	103,7	103,4	103,0	**99,7**	86,1	83,7	83,3	**78,8**
По Кіровоградській області	**18,0**	**18,4**	**18,6**	17,4	19,7	20,4	20,8	**18,9**	16,6	16,7	16,9	**16,2**
Україна	**16,2**	**16,4**	**16,3**	×	×	×	×	×	×	×	×	×

Можна констатувати, що в Кіровоградській області простежуються гострі соціально-демографічні проблеми, серед яких перш за все слід зазначити зростання обсягів і темпів депопуляції населення, погіршення його кількісних та якісних характеристик та посилення гендерних диспропорцій. Найгострішою демографічною проблемою області та України загалом є висока передчасна смертність чоловіків працездатного віку (табл. 3).

Таблиця 4 - Очікувана тривалість життя при народженні (років)

Роки	Усього	У тому числі	
		чоловіки	жінки
1995-1996	66,09	60,40	72,05
1996-1997	66,00	60,38	71,83
1997-1998	66,26	60,42	72,42
1998-1999	66,79	61,14	72,67
1999-2000	66,35	60,56	72,48
2000-2001	66,78	60,77	73,21
2001-2002	66,86	60,92	73,23
2002-2003	67,04	61,21	73,27
2003-2004	67,08	61,15	73,40
2004-2005	66,67	60,72	73,08
2005-2006	66,79	60,93	73,02
2006-2007	67,07	61,19	73,27
2007-2008	66,87	60,86	73,24
2008-2009	**67,74**	**61,94**	**73,80**

Окрім значного кількісного переважання жінок над чоловіками у постійному населенні Кіровоградської області, прослідковується їх переважання у віці старшому за працездатний, хоча у працездатному віці чоловіків більше, саме така ситуація пояснюється значним розривом у тривалості життя жінок і чоловіків. Так очікувана тривалість життя при народженні у 2008-2009 роках, становила для обох статей 67,74 років, для жінок - 73,80, для чоловіків - 61,94 (табл. 4). Це при тому, що протягом багатьох останніх років спостерігається тенденція переважання кількості народжених хлопчиків над кількістю народжених дівчаток (за 2008 рік 5468 проти 5070)(Таблиця 2).

Наступними важливими аспектами формування гендерного портрету області є соціально-економічні показники. Розглянемо показники зайнятості населення області за місцем проживання та статтю.

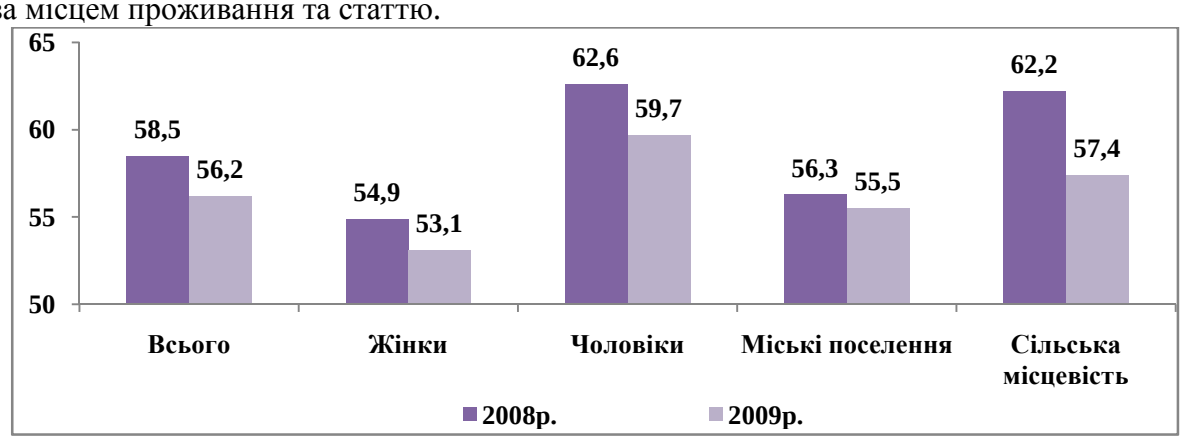


Рисунок 2 - Рівень зайнятості населення Кіровоградської області віком 15–70 років у 2008-2009 роках (у % до всього населення відповідної демографічної групи)

За даними Статистичного збірника «Економічна активність населення Кіровоградської області у 2009 році»

Чисельність зайнятого населення віком 15-70 років у 2009 р. порівняно з 2008 р. зменшилась на 26,4 тис. осіб або на 5,8% та становила 432,7 тис. осіб, з яких особи працездатного віку складали 388,3 тис. або 89,7%. Рівень зайнятості населення віком 15-70 років знизився за означений період в цілому по області з 58,5% до 56,2%, населення працездатного віку - з 68,0% до 63,9%. Зазначений показник зменшився серед жінок порівняно з попереднім роком на 1,8 в.п. і дорівнював 53,1%, у чоловіків - на 2,9 в.п. (59,7%) (рис. 2).

Далі розглянемо показники безробіття області за місцем проживання та статтю.

Рівень безробіття населення віком 15-70 років (за методологією МОП) по області зріс на 1,9 в.п. та становив 9,9% економічно активного населення зазначеного віку, при чому рівень безробіття серед чоловіків становить у 2009 році - 12,0% проти 7,8% у жінок (рис. 3).

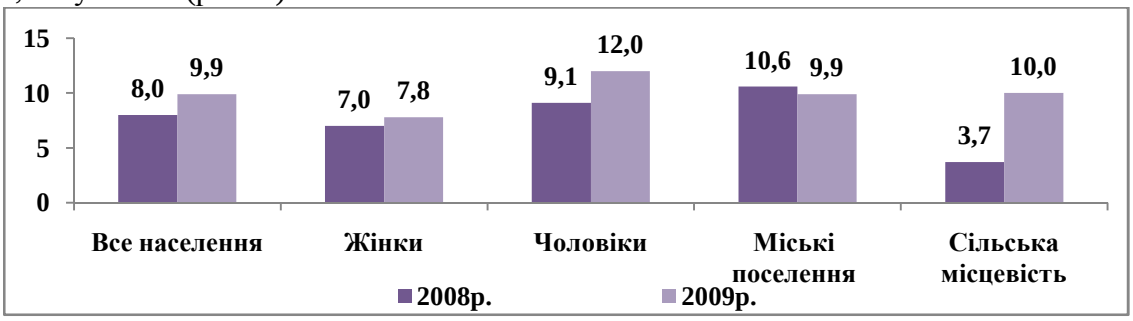


Рисунок 3 - Рівень безробіття населення (за методологією МОП) віком 15-70 років у 2008 -2009 роках (у % до економічно активного населення відповідної демографічної групи)

За даними Статистичного збірника «Економічна активність населення Кіровоградської області у 2009 році»

Визначальну роль у забезпеченні соціальної рівності жінок та чоловіків відіграє становище жінок у сфері економіки. Високі рівні економічної активності жінок регіону досі супроводжувалися тенденцією погіршення як кількісних, так і якісних характеристик зайнятості.

Таблиця 5 - Розподіл населення Кіровоградської області за економічною активністю та статтю у 2009 році

	Все населення	**Жінки**	**Чоловіки**
Економічно активне населення, тис. осіб	**480,3**	**236,2**	**244,1**
Зайняті	432,7	17,8	214,9
Безробітні	47,6	18,4	29,2
Економічно неактивне населення, тис. осіб	290,0	174,2	115,8
Рівень економічної активності, %	62,4	57,6	67,8
Рівень зайнятості, %	56,2	53,1	59,7
Рівень безробіття, %	9,9	7,8	12,0

Соціально-економічні зміни в області, вплинули на місце і роль жінки у виробництві та сфері послуг. Серед усього економічно активного населення Кіровоградської області у 2009 році дещо переважають чоловіки (244,1 тис. осіб проти 236, 2 тис. осіб у жінок) (табл. 5), хоча у віці старшому від працездатного таке переважання є абсолютним у жінок (Таблиця 6).

Таблиця 6 - Економічно активне населення Кіровоградської області за віковими групами та статтю у 2009 році

	Все населення	**Жінки**	**Чоловіки**
Економічно активне населення у віці 15–70 років, тис. осіб	480,3	**236,2**	**244,1**
у тому числі за віковими групами, у % до підсумку			
15-24 роки	14,0	11,6	16,2
25-29 років	11,0	10,3	11,8
30-34 роки	12,0	11,9	12,2
35-39 років	12,7	12,7	12,7
40-49 років	26,2	28,1	24,3
50-59 років	17,7	18,4	17,0
60-70 років	6,4	7,0	5,8
працездатного віку	90,8	87,2	94,2

В середньому жінок менше серед безробітних. Це можна пояснити тим, що жінки більше "чіпляються" за роботу, навіть якщо їх не зовсім задовольняють умови праці. Дискримінація жінок виявляється ще на стаді їх прийняття на роботу. Роботодавці віддають перевагу чоловіку, навіть якщо жінка має таку ж освіту та професійну підготовку. Доцільно зазначити, що серед економічно активного населення частка жінок, що мають повну вищу освіту більша за частку чоловіків (22,7% проти 20,0%) (табл. 7).

Таблиця 7 - Економічно активне населення Кіровоградської області у віці 15-70 років за рівнем освіти та статтю у 2009 році

	Все населення	**Жінки**	**Чоловіки**
Економічно активне населення, тис. осіб	**480,3**	**236,2**	**244,1**
у тому числі мають освіту, у % до підсумку			
повну вищу	21,3	22,7	20,0
базову вищу	0,6	0,7	0,5
неповну вищу	23,5	31,2	16,0
повну загальну середню	46,0	38,1	53,6
базову загальну середню	8,0	6,6	9,3
початкову загальну, не мають освіти	0,7	0,7	0,6

Отже, на ринку праці Кіровоградської області існують проблеми гендерної нерівності. Особливо відчутними вони є у сфері оплати праці.

За січень-червень 2010 року середньомісячна заробітна плата жінок була на 301 грн. меншою за середньомісячну заробітну плату чоловіків і становила 1576 грн. Така відмінність у розмірах середньомісячної заробітної плати спостерігалась у працівників більшості видів економічної діяльності області. Найбільш відчутній розрив

спостерігається у промисловості , де співвідношення заробітної плати жінок і чоловіків становить 74,5%. У грошовому виразі різниця становить 536 грн.

Таблиця 8 - Кількість та заробітна плата жінок за видами економічної діяльності за січень-червень 2010 року

	Середньооблікова кількість жінок		Фонд оплати праці жінок, тис.грн	Середньомісячна заробітна плата, грн.		Співвідношення заробітної плати жінок і чоловіків, у %
	усього, осіб	у % до середньооблікової кількості працівників		жінок	чоловіків	
Усього	**112666**	**54,3**	**1065171,4**	**1576**	**1877**	**83,9**
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ним послуги	7214	31,2	45729,7	1057	1193	88,6
Лісове господарство та пов'язані з ним послуги	257	26,7	2334,4	1514	1723	87,9
Рибальство, рибництво	6	11,5	40,0	1111	935	118,8
Промисловість	15876	37,0	149483,5	1569	2105	74,5
Будівництво	1243	26,3	11299,4	1515	1869	81,1
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	6271	56,6	41694,5	1108	1287	86,1
Діяльність готелів та ресторанів	632	55,7	4191,4	1105	1234	89,6
Діяльність транспорту та зв'язку	7783	34,9	84276,2	1805	2600	69,4
діяльність транспорту	4445	26,1	57692,5	2163	2687	80,5
діяльність пошти та зв'язку	3338	63,8	26583,7	1327	2020	65,7
Фінансова діяльність	2394	69,4	37772,0	2630	2877	91,4
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	3907	52,9	31604,3	1348	1298	103,9
з них дослідження і розробки	307	59,2	3186,6	1730	1726	100,2
Державне управління	10965	68,4	137100,6	2084	2362	88,2
Освіта	27484	74,5	270757,6	1642	1751	93,8
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	23733	81,0	205974,1	1446	1604	90,2
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	4901	61,0	42913,7	1459	1498	97,4
з них діяльність у сфері культури та спорту, відпочинку та розваг	3822	68,6	33179,0	1447	1355	106,8

За даними Статистичного бюлетеню «Праця за видами економічної діяльності за січень-червень 2010 року»

Отже, проведений аналіз засвідчив, що:

- в соціально-демографічній та соціально-економічній сферах суспільного життя області спостерігаються значні гендерні диспропорції, які спричиняють

негативні наслідки для соціально-економічного розвитку трудового потенціалу Кіровоградської області.

● аналіз соціально-демографічних показників свідчить про значне скорочення населення області. При цьому в основі стійкої негативної динаміки простежуються гендерні чинники: стабільна перевага жінок у загальній кількості населення, значний розрив у тривалості життя жінок і чоловіків. Така ситуація сприяє погіршенню загального демографічного навантаження на населення працездатного віку та його структури, що веде до загострення соціально-демографічної ситуації на рівні області.

● дослідження соціально-економічних показників розвитку області підтверджує гіпотезу про недостатнє використання трудового потенціалу жінок, як досить кваліфікованої та освіченої частини населення. Це може бути причиною значних втрат економічного потенціалу області та додаткових навантажень на соціальну сферу. Оскільки жінки мають менші заробітки, менші перспективи працевлаштування, вони часто виїжджають за межі області у пошуках роботи, що веде до негативних економічних та соціальних наслідків.

● низький рівень гендерної свідомості населення області призводить до посилення соціально-економічної диференціації залежно від статі, невідповідності фактичних можливостей жінок та чоловіків.

На основі проведених досліджень запропонуємо загальні рекомендації як на державному, так і на регіональному рівнях щодо шляхів забезпечення гендерної рівності:

● для цілеспрямованої роботи в умовах реформ суспільства на державному рівні повинен бути чітко визначений суб'єкт гендерної політики, мета та ресурси. Необхідно розробити та впроваджувати ефективні механізми, які забезпечать жінкам можливість брати участь у прийнятті суспільно важливих рішень;

● створити умови для забезпечення рівних можливостей на ринку праці (запровадження принципу рівної оплати за працю рівної цінності, недопущення дискримінації у сфері праці, подолання гендерної професійної сегрегації);

● формувати культуру гендерного паритету у суспільстві;

● розвивати систему освіти, вільної від гендерних стереотипів, впроваджувати гендерний компонент на всіх рівнях освіти, проводити та застосовувати результати наукових досліджень із гендерної проблематики у суспільному житті;

● вдосконалювати національний механізм запобігання та протидії гендерному насильству, торгівлі людьми, формування у свідомості суспільства неприйняття будь-яких форм насильства;

● створювати умови для гармонізації професійних і сімейних відносин;

● запроваджувати системи ефективного реагування на факти гендерної дискримінації;

● активізувати проведення гендерного навчання керівників та відповідальних працівників органів державної влади та місцевого самоврядування;

● державним службовцям, посадовим особам органів місцевого самоврядування опрацювати методику проведення гендерних моніторингів та складання гендерних портретів сіл, селищ, міст та районів;

● використовувати отримані в результаті проведення гендерного аналізу результати для мінімізації дискримінаційних практик у першу чергу по відношенню до жінок;

● вжити термінові заходи, спрямовані на покращення показників здоров'я та тривалості життя чоловіків, вести активну антиалкогольну та антитютюнову пропаганду;

● обов'язково практикувати проведення гендерного моніторингу рішень, нормативно-правових актів ще на етапі розробки їх проектів;

● залучати науковців до аналізу соціально-економічних чинників, що лежать в основі більшості негативних тенденцій у демографічній сфері. З метою розробки та впровадження регіональних програм, спрямованих на окремі групи населення;

● спільно з органами центральної влади вдосконалити систему показників гендерної статистики, яка б повно та комплексно висвітлювала проблеми гендерного розвитку регіону в різних сферах суспільного життя, давала б можливість якісного гендерного аналізу.

Список літератури

1. Берн Ш. Гендерная психология. – СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2001.
2. Гендерна статистика України: сучасний стан, проблеми, напрями вдосконалення». Запоріжжя: Друкарський світ, 2011. – 192 с.
3. Гендерна статистка для моніторингу досягнення рівності чоловіків і жінок. Україна. – К., 2000.
4. Матвієнко О. В. // Парламентські слухання «Рівні права та рівні можливості в Україні: реалії та перспективи», 21 листопада 2006 року // www.rada.gov.ua/zakon/new/ par_sl/sl2111206.htm
5. Мельник Т.М. Гендерна політика в Україні. – К., 1999.
6. Оніщенко Н. М., Матвієнко О. В. Теоретико-методологічні засади реалізації принципу гендерної рівності в Україні // Наукові засади та практика застосування нового Сімейного кодексу України. Матеріали «круглого столу». 25 травня 2006 р., м. Київ. – Х.: Ксилон, 2007.
7. Основи теорії гендеру: Навч. посіб. – К.: К.І.С., 2004. – С. 141–145, 500.
8. Руднєва О. Гендерна рівність як принцип законодавства України // Право України. – 2002. – № 4.
9. Статистичний збірник "Економічна активність населення Кіровоградської області у 2009 році"/ Державний комітет статистики України; За ред. Л.Б. Дівель. – К.: «Поліграф-Сервіс», 2010.-105 с.
10. Статистичний щорічник Кіровоградської області за 2009 рік / Державний комітет статистики України; За ред. Л.Б. Дівель. – К.: «Поліграф-Сервіс», 2010.
11. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Державний комітет статистики України; За ред. О. Г. Осауленко – К. : Українська енциклопедія, 2010. - 570 с.
12. Статистичний збірник «Праця Кіровоградської області у 2009 році» / Державний комітет статистики України; За ред. Л.Б. Дівель. – К.: «Поліграф-Сервіс», 2010.- 354 с.

В. Рубан, М. Пустовит

Гендерный портрет Кировоградской области: социально-демографический и социально-экономический аспекты

Проведено исследование соціально-демографических и социально-экономических аспектов гендерных проблем на уровне Кировоградской области. Создан гендерный портрет Кировоградской области и разработаны практические рекомендации относительно путей обеспечения гендерного равенства.

V. Ruban, M. Pustovit

Gender portrait of the Kirovograd region: social-demographic and socio-economic aspects

The research of social-demographic and socio-economic aspects of gender problems was conducted at the level of the Kirovograd region. The gender portrait of the Kirovograd region was created and the recommendations in directions of the ways of providing of gender equality were offered.

Одержано 17.04.11

УДК 334.012.64

О.С. Хачатурян, ас., Г.Т. Пальчевич, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Про необхідність системного підходу до оцінки зайнятості у малому підприємництві регіону

Визначено найбільш ефективні напрямки у функціонуванні регіональних органів влади із створення позитивного підприємницького середовища в окремих адміністративно-територіальних одиницях. Проаналізовано соціально планомірні заходи, спрямовані на підвищення ефективності зайнятості у сфері малого підприємництва. Наведено найбільш актуальні соціально-економічні проблеми сфери зайнятості та ринку праці регіону. Підкреслено необхідність у системному підході до формування методичних засад оцінки стану зайнятості у сфері малого підприємництва з використанням сучасних методів дослідження

регіональна політика, мале підприємництво, системний підхід, комплексна оцінка, зайнятість

На регіональному рівні державна політика зайнятості отримує найбільш повну реалізацію, оскільки, по-перше, регіональні органи управління мають безпосередній вплив на ринок праці, що прискорює формування зворотного зв'язку між суб'єктами та об'єктами регулювання та, по-друге, регіональна політика носить комплексний характер і охоплює своїм регулюючим впливом усі сфери, що забезпечують життєдіяльність людини та розвиток суспільного виробництва.

Взаємодія двох зазначених обставин вимагає від регіональних органів управління розробки та реалізації, стосовно до особливостей економічного розвитку регіонів, програми зайнятості у сфері малого підприємництва як невід'ємної складової частини загальної регіональної політики зайнятості населення.

Висвітленню проблем регіональної політики у сфері малого підприємництва та, зокрема, питанням зайнятості населення у цьому секторі економіки, присвячено чимало робіт знаних в Україні та за її межами вчених-економістів [1, 2, 4, 6, 8].

Проте, методичні підходи щодо проведення комплексної оцінки стану і тенденцій зайнятості у малому підприємництві та виробленню на її основі адекватної регіональної політики, ще вимагають доопрацювання.

Метою статті є обґрунтування необхідності у системному підході до діагностики стану зайнятості у сфері малого підприємництва регіонів з використанням сучасних методів дослідження.

Не зважаючи на стабільне щорічне збільшення до 2009р. в Україні кількості малих підприємств, показники, що характеризують їх розвиток і, зокрема, зайнятість населення у секторі малого підприємництва, після 2003р. мали стійку тенденцію до зниження (табл. 1).

За Законом №523-VI «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності» від 18.09.2008р. [7] малими визнаються підприємства з кількістю працюючих не більше 50 осіб і доходом, який не перевищує 70 млн. грн.

Хоча Закон було прийнято 18.09.2008р., статистичні дані щодо діяльності малих підприємств перераховані за новими критеріями, починаючи з 2006р. Це суттєво покращило основні показники розвитку малих підприємств, у тому числі й показники зайнятості населення у сфері малого підприємництва.

© О.С.Хачатурян, Г.Т. Пальчевич, 2011

Таблиця 1 – Основні показники розвитку малих підприємств в Україні

Роки	Кількість малих підприємств, одиниць	Кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	Середньорічна кількість зайнятих працівників на малих підприємствах, тис. осіб	Частка малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції, робіт, послуг	Середньорічна кількість найманих працівників на малих підприємствах, тис. осіб	Частка найманих працівників на малих підприємствах у загальній кількості найманих працівників на підприємствах – суб'єктах підприємництва	Середня кількість зайнятих працівників на одному малому підприємстві, осіб
1998	173404	35	1585,9	11,3	1559,9	12,9	9,15
1999	197127	40	1687,9	11,1	1677,5	14,1	8,56
2000	217930	44	1730,4	8,1	1709,8	15,1	7,94
2001	233607	48	1818,7	7,1	1807,6	17,1	7,79
2002	253791	53	1932,1	6,7	1918,5	18,9	7,61
2003	272741	57	2052,2	6,6	1918,5	18,9	7,61
2004	283398	60	1978,8	5,3	1928,0	20,2	6,98
2005	295109	63	1890,4	5,5	1834,2	19,6	6,41
2006	307398(335851[1])	66(72[1])	1816,6(2232,3[1])	4,8(18,8[1])	1746,0(2158,5[1])	19,0(23,5[1])	5,91(6,65[1])
2007	324011(352433[1])	70(76[1])	1748,1(2231,5[1])	4,4(18,1[1])	1674,2(2154,3[1])	18,4(23,7[1])	5,40(6,33[1])
2008	332235[1]	72[1]	2237,3[1]	16,3[1]	2156,7[1]	24,3[1]	6,73[1]
2009	344722[1]	75[1]	2152,0[1]	16,7[1]	2067,8[1]	25,3[1]	6,24[1]

Джерело: складено автором за даними Держкомстата України.

[1]Дані сформовані з урахуванням змін відповідно до Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності» від 18.09.2008р. №523-VI.

Проте, навіть з урахуванням статистичних нововведень, у порівнянні з 2004р. (дані сформовано без змін, внесених Законом №523-VI) середньорічна кількість найманих працівників на малих підприємствах у 2009р. збільшилася усього на 7,25%. За період же з 2006р. по 2009р., коли статистичні дані формувались з урахуванням змін відповідно до Закону України №523-VI, кількість найманих працівників на малих підприємствах навіть зменшилась на 4,2%.

Отже, можна зазначити, що не дивлячись на розробку та впровадження постійно діючих державних і регіональних програм розвитку малого підприємництва, їх заходи залишаються мало ефективними та не приносять очікуваних від них результатів.

Аналіз реалізації заходів регіональних програм дає перспективу для розкриття суттєвих перепон у піднесенні підприємництва на регіональному рівні та можливість сформулювати найбільш ефективні напрямки у функціонуванні регіональних органів влади із створення позитивного підприємницького середовища у окремих адміністративно-територіальних одиницях [15]. До них належить:

1. Фінансово-кредитна та інвестиційна підтримка.
2. Фінансове забезпечення регіональних програм.
3. Впорядкування нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності.
4. Стимулювання розвитку малого підприємництва на регіональному рівні.
5. Ресурсна та інформаційна підтримка.
6. Удосконалення інфраструктури підтримки малого підприємництва.
7. Удосконалення системи підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів для малого підприємництва.

Зважаючи на виклики сьогоденності допомога малому підприємництву у регіонах, на нашу думку, повинна розглядатися через призму створення сприятливої атмосфери для залучення у цю царину незайнятого населення, що можливо за фактом економічного зростання як на макро-, так і на мезоекономічному щаблі здійсненням визначених соціально планомірних заходів, які позначаються на ефективності зайнятості у сфері малого підприємництва:

- створення державою умов для росту зайнятості, розвитку мотивації до накопичення у зайнятих і регіонального вирівнювання умов розвитку зайнятості у сфері малого підприємництва;
- виокремлення напрямів і розробка конкретних рекомендацій з підвищення ефективності зайнятості у сфері малого підприємництва;
- підвищення ефективності використання трудового потенціалу малих підприємств, легалізація «тіньової» зайнятості у сфері малого бізнесу та підприємництва;
- підтримування малих підприємств, які започатковують робочі місця у реальному режимі, насамперед у сільських територіях і адміністративно-територіальних одиницях, де має місце значний ступінь безробіття, шляхом надання преференції із тамтешніх бюджетів;
- зменшення ступеня та тривалості безробіття, передусім молодіжного, родинного та сільського, на основі розвою вестів політики зайнятості, надання зареєстрованим у службах зайнятості можливостей для відкриття власної справи.

Усі названі заходи спрямовані на покращання ситуації, але їх впровадження можливе лише при ліквідації невідповідностей, пов’язаних з існуючими протягом уже більше десяти років недоліками у цій сфери.

Таким чином, до найбільш актуальних соціально-економічних проблем сфери зайнятості та ринку праці регіону необхідно, на наш погляд, віднести наведені в табл. 2.

Таблиця 2 – Актуальні проблеми сфери зайнятості та ринку праці регіону

№ з/п	Соціально-економічні проблеми сфери зайнятості та ринку праці регіону	Характеристика проблеми
1.	Постійне скорочення чисельності населення регіону	Згідно з даними Головного управління статистики в Кіровоградській області постійне населення на 01 січня 2010р. складає 1011,4 тис. осіб. Негативний вплив на динаміку чисельності населення здійснює низька народжуваність і висока смертність (природний приріст за 2009р. становив – 6877 осіб) та від'ємне сальдо міграційного руху населення (скорочення становить 2,4 тис. осіб). Висока смертність населення визначає низькі за європейськими мірками показники тривалості життя при народженні (67,74 років), особливо у чоловіків (61,94 роки).
2.	Недостатньо узгоджений розвиток основних факторів виробництва	Можливості розширення зайнятості та скорочення безробіття залежать у першу чергу від інтенсивності інвестиційних вкладень у створення нових робочих місць і темпів економічного зростання. На сьогодні глобального збільшення зайнятості за рахунок цього не відбувається. Зберігається явна територіальна неоднорідність у потребі робочої сили (головна частка вільних робочих місць зосереджена в містах Кіровограді та Олександрії, на них припадає біля 44% загально-регіональних вакансій, зареєстрованих на кінець 2009р.).
3.	Обмежена при суттєвому галузевому та регіональному розшаруванні пересічна величина заробітної платні	Рівень оплати праці визначає відповідний невисокий рівень доходів більшої частини населення. Все ще має місце несистематична виплата заробітної платні робітників: на 01 січня 2011р. зобов'язання з виплати заробітної плати не були виконані на загальну суму 59845 тис. гривень.
4.	Зниження чисельності осіб, зайнятих у науці та освіті	У 2009р. чисельність працівників наукових організацій порівняно з 2006р. зменшилась на 12,36%. Середній вік працівників вищої кваліфікації наближається до 55 років, що є наслідком слабкого притоку молодих перспективних кадрів. Зменшився приток молоді й у інші галузі, що вимагають високої кваліфікації праці. Цей приток не поповнює значну втрату кадрів. Відтік працівників з галузей промисловості та науки в умовах недостатньої інвестиційної активності не компенсується організаційно-технологічними інноваціями, а іноді й підсилюється через недооцінку якісної розумової праці
5.	Постійне коливання рівня зайнятості населення у приватному секторі	Наявність банкрутства комерційних підприємств, особливо малих і середніх. Спостерігається в значній мірі недотримання законодавства про працю у царині малого підприємництва. Мале підприємництво нині не можна розглядати основою для гідної зайнятості, що знаходиться у правовому полі та сутою противагою для улаштування на роботу для тих працівників, які були вимушені з різних причин звільнитися із підприємств, які за своїми розмірами не відносяться до малих
6.	Загальне та приховане безробіття, невідповідність між попитом і пропозицією на працю	Значний об'єм загального та прихованого безробіття, тривалі терміни перебування в стані безробіття (12,3% безробітних, зареєстрованих у службі зайнятості на кінець 2010р., знаходились у цьому стані більше року), низька конкурентноздатність безробітних на ринку праці, формування ринку нестабільної короткострокової зайнятості. Тривка незбіжність вимірів потреби у праці та її оферті в регіональному, галузевому, фаховому, статевому та за другими параметрами. Неузгодженість діяльності освітянської структури із змінами у потребі трудових ресурсів цілком визначених спеціальностей і рівня підготовки.
7.	Підсилення структурних диспропорцій внаслідок статево-вікової структури населення, що складається	У 2009р. питома вага у загальній чисельності безробітних громадян у віці до 24 років становила 24,3%, від 25 до 34 років та від 35 до перед пенсійного віку – відповідно 29,2% і 29,7%, перед пенсійного віку становила 16,8%. Узгодження високих стандартів економічної активності та соціального захисту працівників обох статей і, зокрема, необхідність поєднання жінками дітородної функції та активної економічної діяльності. Питома вага жінок у загальній чисельності безробітних громадян становила у 2009р. 38,7%.
8.	Низький рівень міжгалузевої та міжрегіональної рухомості населення та робочої сили	Рухомість населення та робочої сили значною мірою залежить від стихійних і випадкових процесів. Немає виразної міграційної поведінки, яка б лагодила регіональні коливання та конструкцію народонаселення та ґрунтувалась на розгляді та прогнозі далекосяжних соціально-економічних умов. Мало розвинена регіональна частка інформаційної підтримки локальних ринків праці

Джерело: складено автором на основі [3, 5, 8, 9, 10]

Нагальність означених і, можливо, інших проблем сфери зайнятості та регіонального ринку праці вимагає аналізу результатів реалізації діючої політики зайнятості у сфері малого підприємництва регіону, оцінки її перспективної результативності та адаптації до актуальних соціально-економічних пріоритетів розвитку та прогнозованого стану ринку праці регіону.

Аналіз зайнятості населення у малому підприємництві варто виконувати в три стадії (рис. 1) з урахуванням комплексу соціально-економічних питань, які нагромадилися за пору самостійності України. Головними з них, на нашу думку, є такі:

- постійне скорочення чисельності населення разом із зміною його структури в бік загального постаріння, разом з тим і його економічно активної частини;
- недостатньо узгоджений розвиток основних факторів виробництва. Перспективи підвищення рівня зайнятості та зменшення незайнятості залежать насамперед від потужності інвестиційних вливань у продукування робочих місць і ритму економічного піднесення. Світова економічна криза породжує невеликий рівень сукупного попиту на працю через недостатній об’єм інвестицій, що визначає зростання безробіття;
- недостатньо ефективне використання робочої сили, що призводить до низького рівня продуктивності праці та збереженню прихованого безробіття;
- обмежені можливості державного, зокрема, бюджетно-податкового, регулювання сфери зайнятості та ринку праці;
- неефективне розпорядження державою своєї власності, слабке партнерство держави та бізнесу в соціальній сфері;
- незначна, значно диференційований за галузями та регіонами пересічна величина заробітної платні, котра характеризує відповідний ступінь статків переважної частки населення. Як і раніше зберігається гострота проблеми невиплати заробітної платні;
- неадекватний потребам економіки та її секторів рівень міжгалузевої та міжрегіональної рухомості населення та робочої сили, в якій значна роль стихійних і випадкових процесів;
- відсутність чіткої внутрішньої та зовнішньої міграційної політики, що регулює регіональну динаміку та структуру населення та робочої сили України відповідно до перспективних соціально-економічних задач.
- зниження чисельності осіб, зайнятих у науці та освіті.
- скорочення притоку молоді в галузі, що вимагають високої кваліфікації праці, в силу диференціації заробітної плати, що склалася, за галузями та професійно-кваліфікаційними групами, а також змін ціннісних орієнтирів, які спостерігаються в останні роки.

Отже, методичні засади достовірної та комплексної оцінки стану зайнятості у сфері малого підприємництва повинні базуватися на статистичних даних за весь період незалежності України (проте максимальну увагу слід приділяти відрізку часу з 1999р., так як саме починаючи з нього в Україні отримала суттєве піднесення статистика малого підприємництва, вона стала більш вичерпною та загальнодоступною). Формуватися ж вони мають з позицій системного підходу з використанням сучасних методів дослідження:

- системного підходу (комплексне дослідження стану зайнятості у сфері малого підприємництва на рівні регіону з узгодженим функціонуванням на рівні адміністративно-територіальних одиниць);
- абстрагування (відхід від несуттєвих характеристик стану зайнятості у сфері малого підприємництва та виділення найважливіших рис, які характеризують її за територіальним принципом);
- економіко-статистичного аналізу (аналіз кількісних і якісних змін у зайнятості населення у сфері малого підприємництва за певний період, виявлення її

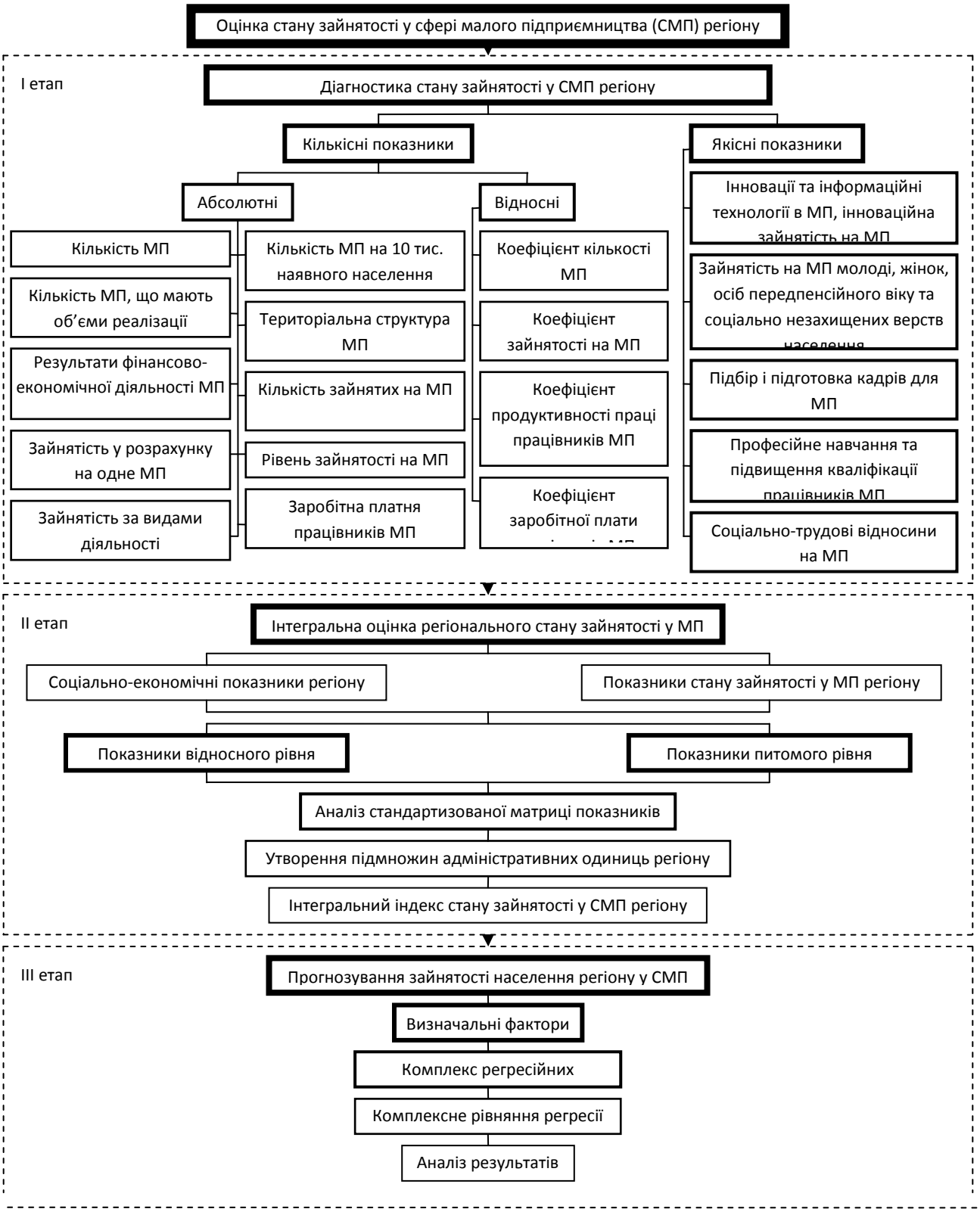


Рисунок 1 – Структура оцінки стану та тенденцій зайнятості населення у сфері малого підприємництва регіону

Джерело: складено автором

структурно-динамічних особливостей у регіоні, проведення групування адміністративно-територіальних одиниць регіону за рівнем зайнятості у сфері малого підприємництва);

- методу порівняння (співставлення фактичних даних про стан зайнятості у сфері малого підприємництва у регіоні та його адміністративно-територіальних одиницях з даними минулих років, встановлення подібностей або відмінностей у розвитку адміністративно-територіальних одиниць регіону, знаходження загальних рис, притаманних регіону в цілому);

- графічного та картографічного методів (наочне представлення тенденцій динаміки основних показників зайнятості у сфері малого підприємництва регіону та її рівня в адміністративно-територіальних одиницях регіону).

Список літератури

1. Ачкасов А. Є. Стратегія регулювання зайнятості населення України. Теорія і практика / Ачкасов А. Є. – Житомир, 2002. – 512 с.
2. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. – 4-те вид. – К.: Знання, КОО, 2008. – 302 с.
3. Веб-сайт: http://www.ukrstat.gov.ua (розділ «Експрес-інформація»).
4. Дєгтяр О. А. Напрями вдосконалення організаційно-правового механізму державного регулювання розвитку малого підприємництва / О. А. Дєгтяр // Економіка та держава. – 2008. – №2. – С. 81–83.
5. Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Кіровоградській області. Управління освіти і науки облдержадміністрації. Наукова та інноваційна діяльність в області. Статистичний збірник. – Кіровоград, 2010. – 75 с.
6. Дрига С. Г. Мале підприємництво України: становлення, механізми управління та підтримки: [монографія] / Сергій Георгійович Дрига. – Київ: ТОВ «ДКС центр», 2009. – 362 с.
7. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності від 18 вересня 2008 року №523-VI / Відомості Верховної Ради України. – 2009. – №6. – Ст. 21.
8. Офіційний сайт Кіровоградського обласного центру зайнятості // http://www.dcz.gov.ua/kid/control/uk/index.
9. Статистичний щорічник Кіровоградської області за 2009 рік / Головне управління статистики у Кіровоградській області. – Кіровоград, 2010. – 506 с.
10. Стратегія економічного і соціального розвитку Кіровоградської області на період до 2015 року. – Кіровоград, 2006. – 42 с.

О. Хачатурян, Г. Пальчевич

О необходимости системного подхода к оценке занятости в малом предпринимательстве региона

Определены наиболее эффективные направления в функционировании региональных органов власти по созданию позитивной предпринимательской среды в отдельных административно-территориальных единицах. Проанализированы социально планомерные мероприятия, направленные на повышение уровня занятости в сфере малого предпринимательства. Приведены наиболее актуальные социально-экономические проблемы сферы занятости и рынка труда региона. Подчёркнута необходимость в системном подходе к формированию методических принципов оценки состояния занятости в сфере малого предпринимательства с использованием современных методов исследований.

O. Hachaturyan, G. Palchevich

About the necessity of approach of the systems to the estimation of employment in the small enterprise of region

The most effective directions are certain in functioning of regional organs of power on creation of positive enterprise environment in separate administrative-territorial units. Systematic measures, directed on the increase of level of employment in the field of small enterprise, are analyzed socially. The most socio-economic issues of the day of sphere of employment and labor-market region are resulted. A necessity is underlined for approach of the systems to forming of methodical principles of estimation of busy status in the field of small enterprise with the use of modern methods of researches.

Одержано 12.04.11

Зміст

Л.М. Фільштейн, Ю.В. Малаховський, В.М.Глух
Використання сучасних методів управління економічною діяльністю підрозділів підприємства …….3

О.А. Комарова
Теоретичні основи дослідження економічної природи освітнього потенціалу……. 9

О.М. Левченко
Економічна категорія "професіональний потенціал": актуальність впровадження у контексті формування інноваційної моделі національної економіки ……16

К.С.Салига
Розвиток теорії інвестування інноваційної діяльності підприємств……..23

І.Л. Сазонець, М.М. Лещенко
Холдинги в міжнародних злиттях та поглинаннях…….….32

Є.М. Палига, Х.Я. Яремик, І.Б. Скворцов
Основні проблеми визначення ефективності інвестиційних проектів……..38

В.Л. Корінєв
Роль реінжинірингу в підвищенні ефективності підприємницької діяльності підприємства…….……45

Б. Г. Ревчун
Історія виникнення та розвитку макроекономічної науки……..51

Р.В. Яковенко
Соціально-економічні погляди Тараса Шевченка та їх значення для сьогодення …….……58

Г.Т. Костромін, В.М.Савченко
Особливості структурних трансформацій та зміни пріоритетів розвитку виробничої та соціальної інфраструктур в регіонах України…….64

Л.М. Фільштейн, Г.Т.Пальчевич
Сільські регіони України та їх соціально-економічний розвиток……..……73

Д.І. Ходико
Галузеві CO_2-індикатори як показники міжнародної конкурентоспроможності металургійної промисловості……77

В.Д. Невесенко
Науково-методичні засади сталого розвитку сільського господарства……...…..83

О.Д. Осадчий
Провідні форми міжкорпоративного співробітництва……...….90

Л.О. Гришина, Г.В. Єфімова, Н.В. Гришина
Оцінка економічного потенціалу регіону при формуванні стратегії його розвитку ……..95

В.І. Пєрєвєрзєв, В.В. Козачкова
Економічна безпека АПК…….…102

Р.І. Жовновач
Теоретико-методологічні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств……..……..106

Ю.В. Великий
Формування стратегії інноваційного розвитку підприємств машинобудування …….....114

М.М. Полтавець, І.В.Журило
Класифікація процесів енергетичного забезпечення промислового підприємства……..…121

О.М.Левченко, В.О. Жукова
Трансфер сучасних знань як чинник забезпечення високої якості підготовки кадрів з вищою освітою в умовах формування інноваційної моделі економіки…….……...…127

О.А. Оливко
Міграція робочої сили в країнах ЄС у кризовий період…….……..……132

Т.В. Решитько
Проблема розширення сфери зайнятості сільського населення……..….136

В.В. Стародубцев, Ю.Ю. Колос, Н.С. Шалімова, О.А. Магопець
Розвиток соціально-трудового потенціалу як стратегічна мета…… ….139

М. Б. Нагара
Підхід до оцінювання процесу управління людськими ресурсами на підприємствах ……...144

О.В. Сторожук, Г.М. Давидов
Структурні трансформації сфери зайнятості Кіровоградської області: проблеми та шляхи вирішення……150

С.О. Пермінова, В.О. Пермінова
Трудові відносини як фактор розвитку соціальної інфраструктури підприємства…....156

Д.С. Насипайко, О.О. Резніченко, Г.М. Давидов, О.А. Магопець
Моделювання відтворення людського капіталу……..…..162

Н.В. Куліш
Проблеми та наслідки молодіжного безробіття……..…169

А.В. Янішевська, Н.В. Ляшенко, Н.С. Шалімова
Регіональні особливості гендерного розвитку Кіровоградської області…….....176

Ю. А. Урсакій
Еволюція феномену бідності у країнах пострадянського простору……....183

М.В. Пустовіт
Соціально-економічна оцінка трудоресурсного потенціалу Кіровоградського регіону……..…189

Л. Д. Збаржевецька, В. О. Буряк, В.І. Ляшко
Оплата праці як один з основних факторів забезпечення високої якості життя персоналу підприємства ……...196

Л.М. Романюк, Г.М. Давидов
Взаємозв'язок конкурентної стратегії із персонал-стратегією як реалізація конкурентних переваг……202

О.В. Заярнюк, Н.С. Шалімова
Регіональні асиметрії зайнятості інвалідів в Україні……..……..207

М.П. Шаварина, Н.В. Шаманська
Недержавне пенсійне забезпечення в Україні в умовах становлення ринкової економіки……...…213

Н.І. Нерубайська, Р.В. Ткаченко, В.А. Витоптова
Тарифікація робіт на молокопереробних підприємствах – складова удосконалення оплати праці……..…..219

Ю.М. Барський, Ю.М. Зінчук
Теорія бюджетного стимулювання регіонального розвитку……..…..223

Н.С. Папуша
Фінансова безпека особи: генезис…….230

П.М. Карась, Л.О. Гришина, В.Ф. Кондратьєва
Вдосконалення аналізу фінансової діяльності підприємств машинобудування……....235

Н.В. Гаврилова
Методи стабілізації грошової маси в обігу……..……..241

В.М. Журавльов
Формування корпоративного капіталу в економіці України……246

Н.А. Іщенко
Організація бюджетування в системі фінансового планування на підприємстві…….…….253

Г.Ф. Азаренков
Аналіз можливостей впровадження аутсорсингу в установах охорони здоров'я ……...…..257

Г.М. Коцюрубенко
Аналіз доходів та витрат вітчизняних домогосподарств у сучасних умовах розвитку економіки України…….…...262

Ю.М. Крот
Аудиторська перевірка довгострокових активів: практика та перспективи …….……269

В.М. Савченко, Л.В. Кононенко, С.О. Кононенко
Професійне спрямування при формуванні знань з охорони праці у підготовці спеціалістів та магістрів за напрямом «Бухгалтерський облік та аудит» …….……276

В. Ю. Шип
Визнання та оцінка безнадійної дебіторської заборгованості відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку та податкового кодексу України……...……...281

О.В. Писарчук, А.В. Марачевська
Аутстаффінг як один з засобів спрощення кадрового діловиробництва…….285

Н.І. Холявко
Аналіз та оцінка тенденцій інноваційного розвитку України …….291

О.П. Панченко
Вітчизняна кооперативна періодика як ефективний комунікаційний канал у зв'язках кооперативних організацій з їх маркетинговим мікросередовищем (кінець XIX - початок XX ст.)……..297

Т.І. Гончар, О.М.Тегляй
Привабливість галузі свинарства в Україні для інвестиційних ресурсів……302

В.А. Витоптова, Н.А. Бондаренко
Напрями підвищення ефективності виробництва ріпаку……..…308

А. Б. Немченко, Т.Б. Немченко
Особливості розвитку технопарків в Україні……...…..315

Л.А. Рибалко-Рак
Інформаційне забезпечення управління якістю у торгівлі системи споживчої кооперації: сучасний стан і характеристика……...323

В.А. Панченко
Матеріально-технічна підсистема як складова системи показників діагностики управління якістю торговельного обслуговування в системі споживчої кооперації……..…..331

Ю.О. Василенко, Ю.П. Касюкіна
Ефективність виробництва свинини в Степовій зоні України…….339

О.С. Тягун
Особливості впровадження системи управління якістю молочної продукції……...….344

О.В. Пальчук, О.М. Гуцалюк
Підходи до визначення поняття «технологія управління» діяльністю підприємства…….…349

В.С. Чубань
Кореляційно-регресійний аналіз цін продукції сільського господарства на товарних біржах……..…..355

Ю.В. Богоявленська, А.С. Мельник
Вплив e-commerce на обсяги послуг поштового зв'язку……...……361

В.А.Панченко
Організація процесу формування стандартів торговельного обслуговування для підприємств роздрібної торгівлі системи споживчої кооперації …….…..368

С.В. Філіна
Генезис проблеми процесного підходу у торговельному менеджменті системи споживчої кооперації ……..……..376

Л.М. Дудатій, О.А.Магопець
Особливості використання безтарифної системи оплати праці на підприємствах……...381

Б. С. Серебренніков, К. Г. Петрова
Аналіз впливу економічної кризи на процеси електроспоживання на регіональних ринках……386

В.М. Рубан, М.В. Пустовіт
Гендерні особливості використання трудового потенціалу регіону……...394

О.С. Хачатурян, Г.Т. Пальчевич
Про необхідність системного підходу до оцінки зайнятості у малому підприємництві регіону……405

Наукові праці

Кіровоградського національного технічного університету

Економічні науки

Збірник наукових праць

Випуск 19

Відповідальний за випуск А.Б.Немченко

Комп'ютерна верстка Н.В.Ропай

Тиражування О.Г. Каліч

Здано в набір 22.04 .2011 Підписано до друку 18.05.2011. Формат 60х84 1/8.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman Високий друк Умов. друк. арк.52,25
Тираж 300 прим. Замовлення №00021.

Приватне підприємство «Ексклюзив-Систем»
Свідоцтво про реєстрацію № 05720-ПП-1 від 10.12.1996.
25006, м. Кіровоград, вул. Шевченка, 25
тел./факс 24-35-53