

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

В и п у с к 21

Кіровоград • 2012

УДК 33
ББК 65

Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, вип. 21. – Кіровоград: КНТУ, 2012.– 392 с.

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

Рекомендовано до друку Вченою радою Кіровоградського національного технічного університету від 27 лютого 2012 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.

УДК 331

Л.М. Фільштейн, проф., д-р екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Нагальна потреба значно поліпшити рівень організації праці

В статті розглянуто питання необхідності підвищення ефективності праці на всіх рівнях управління і виконаннях трудових операцій робітниками, перш за все, в сфері матеріального виробництва.

організація праці, рівень, механізм управління

Наші дослідження останнього часу показали, що на всіх рівнях застосування елементів праці, починаючи від первинного і аж до організації керівництва матеріальною сферою виробництва включно, проявляються застарілі форми їх організації. Сам процес праці в умовах сучасного виробництва недостатньо вивчається. Цю тезу ми виводимо з того, що протягом останніх років з'явилися лише окремі публікації, які фрагментарно розкривають причини скорочення ефективності віддачі на всіх без виключення рівнях працездатності.

До основних недоліків слід віднести відсутність:

- комплексного системного підходу до вивчення питань раціональної організації праці;
- детальних посадових інструкцій, оновлених регламентів організації діяльності працівників, витрати праці яких носять інноваційний та креативний характер;
- обґрунтувань доцільного розміру витрат на досягнення прийнятного рівня організації трудової діяльності;
- значне дублювання посадових дій окремих виконавців робіт.

Для створення ефективно діючих економічних систем застосування сучасних вискоефективних форм організації виробництва та управління економікою має визначальне значення. Це аксіома аксіом, від якої залежить визначення історичних завдань перетворення української економіки в високорозвинену, вихід її на рівень економіки європейських країн. В різних виданнях, наших і зарубіжних, цій категорії присвячується ще недостатньо ґрунтовні дослідження, до того ж, вони не завжди чітко орієнтовані на досягнення високих результатів функціонування трудового потенціалу.

Організація праці – складний технічний, технологічний, організаційний, соціальний процес. Від нього залежить стан організації виробництва в цілому, його кінцеві результати, ефективність і рівень задоволення працівників своєю працею. Отже, під організацією праці слід розуміти сукупність технічних, технологічних, організаційних і соціальних заходів, які, згідно з науково розробленими проектами, забезпечують найбільш цілеспрямоване й ефективне використання робочої сили у сукупності єдиного виробничого комплексу.

Високий рівень організації праці у матеріальній сфері виробництва досягається за умови забезпечення високого рівня науково-технічного обґрунтування розподілу і кооперації праці; застосування науково обґрунтованої структури виробничих підрозділів, збалансованих пропорцій матеріальної і нематеріальної сфер;

упорядкування чисельності апарату управління та працівників окремих виробничих підрозділів.

Безпосередньо для виробничих підприємств, то тут головною проблемою є науково обгрунтоване, збалансоване поєднання в єдиному виробничому процесі прогресивних техніки, технології і праці, де остання перебирає на себе функцію найактивнішого елемента виробництва.

До напрямів ефективної організації праці слід віднести:

- побудову сучасної організації праці за найновітніших техніки та технології;
- наукове обгрунтування процесу праці, де створені умови для ефективного використання можливості людей в поєднанні з обгрутованими умовами праці (соціальними, фізіологічними, психологічними, санітарними, гігієнічними);
- наукове обгрунтування режиму праці і відпочинку, що дозволяє працювати з великою відповідальністю і віддачею.

Якщо йти до мети, якої має досягти організація трудової діяльності, то, перш за все, це високий результат праці – кількість, якість продукції (послуг) та забезпечення їх повної реалізації. Якщо ж оцінювати ефективність праці, то тут найліпшим критерієм є витрати праці – кількість часу, витраченого на досягнення мети її прикладання.

Загальними напрямками побудови ефективної системи організації праці різних галузей виробництва та категорій працівників є форми і методи кооперації і розподілу праці, організації робочих місць, забезпечення робочих місць, технічне нормування, оплата та стимулювання праці, умови праці.

Розподіл і кооперація праці. Їх слід розглядати окремо й разом, в сукупності та взаємодії.

Розподіл праці. Має за мету забезпечити такий розподіл робіт між виконавцями та таку кооперацію між ними, які дозволяють:

- створити синхронно функціонуючий робочий процес, відносно рівну трудомісткість операцій в одиницю робочого часу;
- використати можливості спеціалізації працівників, їх виробничі навички, знання, умілість і спритність;
- використати можливість конкретизації результатів праці, здійснити контроль та оцінку рівня ефективності використання робочого часу.

В цілому, розподіл праці має декілька особливостей:

- по-перше, за характером і цільовим призначенням: між крупними підрозділами, дільницями, робочими місцями; адміністративно-управлінським персоналом; основними та допоміжними робітниками; молодшим обслуговуючим персоналом тощо. Розподіл і кооперація дозволяють чітко визначити потребу в чисельності виконавців робіт і пропорцій між окремими групами фахівців;
- по-друге, за технологічною однорідністю робіт. Тут мова йде про професійні групи виконавців. Наприклад, виконавці робіт на ковальсько-пресовому устаткуванні, металорізальних верстатах тощо;
- по-третє, за складністю праці, тобто для випадку, коли відбувається поділ виконавців за складністю робіт. Для цього застосовується принцип класифікації виконавців. Наприклад, конструктори поділяються на категорії; роботи та робітники – за розрядами.

Кооперація праці відображає взаємний виробничий зв'язок і взаємну виробничу залежність. Практика розрізняє міждержавну кооперацію, міжгалузеву кооперацію; кооперацію підприємств. В останньому випадку це кооперація підрозділів, виконавців робіт і т. ін. Завдячуючи кооперації, створюються умови для найпродуктивнішої

спеціалізації виробництв, дільниць і окремих груп виконавців робіт на підприємствах і досягнення високої ефективності виробництва в цілому. Тут вирішується багато цікавих питань, в тому числі прості та складні форми кооперації. Перші – на дільницях, другі – в вищих формах організації праці.

Розподіл і кооперацію праці завжди слід розглядати в тісній єдності, оскільки вони повинні виступати взаємоузгодженими та взаємообумовленими. Є форми організації праці, в яких поєднуються ці дві категорії. Наприклад, багатOVERSTATNE обслуговування в машинобудуванні.

Велику роль в системі ефективної організації праці відіграє організація робочих місць. Недарма, організація фірми починається з організації офісів. Але ще більш уваги приділяється робочими місцям виконавців робіт: верстатників, працівників на апаратурних процесах, виконавців роботи з електрогазоприладами, користувачів комп'ютерних систем.

Основними вимогами до організації робочих місць є:

- проектування у вигляді розробки плану робочого місця з врахуванням потрібної інформації, устаткування, інструменту, оснастки, обчислювальної (комп'ютерної) техніки, зв'язку з іншими робочими місцями, з якими пов'язане місце, що проектується;
- забезпечення всіма елементами праці, які повинні перебувати (або подаватись) до даного робочого місця, з врахуванням позицій їх розташування;
- обґрунтоване розташування інструменту, враховуючи можливості зору (огляду) та трудових рухів виконавця робіт;
- повне врахування антропологічних і ергономічних вимог.

До організації робочих місць також відноситься біомеханічні вимоги. Йдеться про врахування найновіших досягнень біомеханіки – науки, яка вивчає механіку трудових рухів працівника – корпусу, передпліччя, плеча, рук, пальців і т. ін.

Величезний вплив справляють інженерно-технологічні вимоги відносно змісту та характеру робіт, що знаходять відображення в психологічному стані працівника.

Нині наука по організації праці ставить перед організаторами виробництва вимоги щодо створення і запровадження так званих типових робочих місць, тобто проектів, які враховують останні досягнення економіка праці та інших наукових джерел, які збагачують систему організації.

Оснащення робочих місць передбачає розробку обґрунтованих рішень щодо їх ефективного функціонування. Наприклад, якщо взяти робоче місце верстатника, то, насамперед, потрібно вирішити питання про види інструменту, оснащення, з допомогою яких виконавець робіт може ефективно виконувати покладені на нього технологічні операції. Сюди включаються такі конкретні питання, як форма подачі, заміни, заточування інструменту і т. ін. Це стосується всіх без винятку робочих місць, які є складовою частиною будь-якого технологічного процесу, виробництва, надання послуг та здійснення процесу управління.

Забезпечення робочих місць передбачає розробку та запровадження комплексної програми, яка передбачає безперервне надходження інформації, забезпечення процесу праці енергетичними складовими (для технологічних цілей та освітлення), водою, матеріалами, заготівками, а також вирішення питань прибирання робочих місць і т. д.

До основних напрямів організації праці, як зазначалося вище, також відносяться технічне нормування праці, прогресивні форми її організації, оплата та стимулювання, планування та прогнозування трудових процесів, умов праці (соціальні, психологічні, санітарні, гігієнічні) та інші.

Ефективне функціонування трудового процесу пов'язано з постійним пошуком, обґрунтуванням і запровадженням прогресивних форм організації праці.

Перш за все, це передбачає не застосування окремих покращень організації праці, як це часто буває, а пов'язано з розробкою науково, технічно, організаційно обґрунтованих проектів, що охоплюють взаємоузгоджені заходи організації праці, виробництва, управління.

В комплексі всебічне розширення виробничих можливостей підприємств, за повне забезпечення основним, обіговим та трудовим капіталом може бути здійснено лише за умови освоєння в максимально стислі терміни заходів по:

- перегляду технологічного процесу з орієнтацією на випуск високоякісної та конкурентоспроможної продукції;
- повному використанню наявних виробничих потужностей;
- забезпеченню низької трудомісткості виробництва;
- підвищенню продуктивності праці.

Комплексний підхід включає:

- запровадження такої системи управління, за якої кожний управлінський підрозділ повністю укомплектовано фахівцями конкретного напрямку та спеціальних техніко-економічних, фінансових і маркетингових знань;
- високоефективну організацію виробництва, починаючи з розробки і запровадження прогресивної структури, технології виробництва і закінчуючи виготовленням високоякісної продукції (послуг), що користуються стабільним попитом;
- сучасну систему обслуговування виробництва, що включає розробку і застосування оптимальних схем транспортного обслуговування, механізацію та автоматизацію транспортних, складських робіт; забезпечення робочих місць всіма видами енергії (електричною енергією, стисненим повітрям, водою, теплом);
- високоефективну організацію праці всіх працівників, про що говорилось вище;
- систему забезпечення комфортних соціальних, психологічних, санітарних, фізіологічних умов праці;
- оплату та стимулювання праці.

Важливо вирішити й питання про форму організації праці у вузькому значенні. Дослідження показали, що у продуктивних виробничих підрозділах переважної більшості підприємств застосовується бригадна форма, яка приходить на зміну індивідуальним формам організації складного трудового процесу.

Основними ознаками бригад є:

- колективна організація праці з урахуванням характеру та змінності роботи, що дозволяє класифікувати їх на комплексні, спеціалізовані та наскрізні;
- орієнтація на конкретно визначений для бригади результат: продукт, систему послуг, кількість, якість, ціну, дохід;
- колективна форма отримання бригадою частки доходу для подальшого розподілу за завчасно розробленими системами серед окремих учасників в залежності від внеску особистої праці в кінцевий результат. Системи розподілу часто обирає сама бригада.

Найскладніша частка робіт по створенню бригад – розробка і встановлення кінцевих завдань окремим виконавцям, систем і порядку розподілу коштів оплати між учасниками трудового процесу. Ці питання потрібно вирішувати на стадії створення бригад, оформляючи необхідними документами. Насамкінець, слід зазначити, що надзвичайно важливим є питання про кількість членів бригади, орієнтуючись на

трудомісткість операцій і загальну трудомісткість робіт.

Проектування трудових процесів є основою основ організації сучасного виробництва. Саме при проектуванні враховується всі складові елементи, від яких залежить організація ефективної праці, якість умов праці, моральне та матеріальне задоволення працею.

Проектування трудових процесів має орієнтуватись на:

- високий рівень інноваційності виробництва, де проектування трудових процесів є складовою частиною проекту створення цілісної виробничої системи;
- поліпшення організації праці на діючих підприємствах, які не змінюють стратегічних напрямів виробничої діяльності;
- докорінний перегляд організації праці на підприємствах, які частково або повністю змінюють систему, характер виробництва й структуру продукції (послуг).

Ось чому проектування трудових процесів безпосередньо пов'язується з попереднім вивченням техніки, технології, організації виробництва, транспортних систем, умов функціонування устаткування, продукції, яка виготовляється, за складом, вагою і т. ін. Лише після цього проектувальники трудового процесу можуть визначитися з усім комплексом проблем, що стосується людини – виконавця робіт.

Техніку, технологію й організацію виробництва слід розглядати в цілому, тобто в комплексі. З допомогою отриманих даних весь виробничий процес поділяється на підрозділи, підрозділи на робочі місця. Це дозволяє обґрунтувати проект організації праці, керуючись науково обґрунтованими принципами розподілу і кооперації, організації, оснащення та забезпечення робочих місць, умов, оплати, стимулювання праці. Застосовується цей метод для проектування процесів праці всіх категорій працюючих.

Проектування трудових процесів, так само як проектування нових підприємств, їх розширення, реконструкція, технічне переозброєння, здійснюється на основі розробки необхідної проектно-конструкторської документації, визначення джерел і порядку фінансування, виконавців проектних робіт.

Поряд з відомими стандартними етапами процесу проектування (техніко-економічне обґрунтування, завдання на проектування, розробка техніки проекту, техноробочого та організаційного проектів, конструкторської документації, планів-графіків виконання робіт, запровадження проекту у виробництво), значне місце слід відводитись побудові робочих ділянок, робочих місць, схемам руху транспортних засобів. Не слід ігнорувати при цьому можливості застосування багатостатного обслуговування, поліпшення умов, в яких здійснюється процес праці. А також оснащення підрозділів підприємств сучасною комп'ютерною технікою, електронними вимірювальними приладами, лабораторною апаратурою, оптичним інструментом, елементами автоматизованого управління.

До проектування трудових процесів належить розробка схем руху виконавців робіт, ергономічних та естетичних рекомендацій умов роботи: раціонального освітлення робочих місць, підтримки чистоти повітря, допустимих температур, зменшення шумів, вібрацій устаткування, доведення їх до нормативного рівня.

Особливості організації праці службовців підприємств полягають у тому, що в результаті поділу управлінська праця виділилась в самостійну галузь трудової діяльності. При цьому поділ праці в системі управління поглиблюється.

Функціональний поділ праці привів до виділення специфічних категорій – керівників-менеджерів, фахівців, технічних виконавців. Професійний поділ привів до виділення, наприклад, серед фахівців, інженерів-технологів, конструкторів,

будівельних фахівців, інженерів-економістів та економістів-фахівців з економіки праці, фінансистів, фахівців з кредитування, обліку, аудиту, аналізу господарської діяльності, маркетологів, інших фахівців з різних сфер діяльності. А серед технічних виконавців – креслярів, фахівців з обслуговування друкарських засобів та ін.

Організація праці службовців охоплює такі складові частини: функції управління, механізм управління, організацію робочих місць.

Незалежно від основних функцій управління, у всіх випадках результатом праці є управлінське рішення, засобам праці – сучасна управлінська та організаційна техніка, її предметом – інформація.

До механізму управління відносяться методи та стиль управління. Методи управління передбачають конкретні способи реалізації управлінських рішень. До них відноситься: особисте працелюбство, самодисципліна, вміння підтримувати її у виконавців робіт, рівень технічних, технологічних, економічних, маркетингових, фінансово-кредитних знань, знань законів своєї держави, організаційні здібності, знання системи управління. Останнє передбачає вміння здійснювати вплив на управлінський об'єкт, застосовувати матеріальне і моральне заохочення виконавців і т.д. Право керівника не повинно реалізовуватись в формі грубого адміністрування, а має здійснюватись виключно на основі культури, демократії, застосування можливостей, що надаються законами держави.

Стиль управління визначає ставлення керівника до діючих законів України, специфіку їх застосування у роботі з людьми, особливості формування і використання менеджерами норм взаємин з підлеглими, рівень їхнього авторитету. В системі управління поєднання влади та авторитету є обов'язковим для сучасного керівника. Слід пам'ятати про ганебність “дешевого” авторитету і про те, що право керувати людьми – це наука управління, а “право” підкорення людей своїй волі – мистецтво.

Насамкінець, сучасна організація праці службовців пов'язана з системами збору, обробки і передачі інформації, розробкою та прийняттям управлінських рішень, застосуванням сучасної комп'ютерної, організації техніки, систем зв'язку, використання банку науково – технічної інформації.

Основні особливості організації праці менеджера пов'язані із:

- розподілом і кооперацією праці по вертикалі (щаблевий рівень в системі управління: галузь, окреме підприємство, підрозділ) та по горизонталі (фахівці різної спеціалізації, про що говорилося вище), а також розподілом праці за галузевими цільовими ознаками, однорідністю виконуваних робіт, технологічною однорідністю;
- організацією робочих місць в залежності від вузької спеціалізації (наприклад, конструктор, технолог, економіст, маркетолог);
- оснащенням робочих місць системою організаційної техніки, зв'язку, спеціальним устаткуванням;
- забезпеченням робочих місць первинною документацією, паперово-бланковою продукцією, інструментом, копіювально-множною технікою, довідковою літературою;
- забезпеченням засобами механізації, системами інформаційно-обчислювальної техніки, математичним забезпеченням, інформаційним, довідковим обслуговуванням;
- специфічними методами нормування праці (із використанням методів експертних оцінок, математичних, імовірнісних підходів);
- розумовою працею високого ступеню напруження;
- оплатою й стимулюванням праці (за критеріями оцінки кінцевих результатів).

До особливостей організації праці службовців відносяться й особливості оцінки. Для значної частини службовців практично немає прямих підходів, із застосуванням яких можна було би визначити кількість роботи, виконаної в одиницю робочого часу.

Таким чином, головними завданнями організації високоефективної праці в сучасних реаліях є:

- створення умов організації, за яких, при заданих рівнях техніки і технології, забезпечується найефективніше використання робочого часу;
- запровадження оптимальних варіантів з'єднання в єдиному технологічному процесі техніки, технології і виконавців робіт;
- раціоналізація умов праці, при яких праця може функціонувати найбільш продуктивно;
- підбір виконавців з великим обсягом умінь, знань і досвідом для виконання передбаченого технологіями комплексу робіт.

Список літератури

1. Фільштейн Л.М., Малаховський Ю.В. Економіка праці в машинобудівному комплексі. Кіровоград: КНТУ.- 2004. -308с.
2. Чейз Р.В. Производственный и операционный менеджмент: Пер. с англ. / Р.В. Чейз, Н.Дж. Эквилейн, Р.Ф. Якобе – 8-е изд. – М.: Вильямс, 2001. – 704 с.

Л.Фильштейн

Насущная потребность значительно улучшить уровень организации труда

В статье рассмотрен вопрос повышения необходимости эффективности труда на всех уровнях управления и выполнения трудовых операция работниками, в первую очередь, в сфере материального производства

L.Filshtein

Urgent necessity to improve considerably labour organization level

The question to increase labour effectiveness in all management levels and to fulfill labour operations by workers first of all in sphere of material production is considered in the article.

Одержано 09.01.12

УДК 330.342.3

В.В. Евдокимов, доц., д-р экон. наук

Житомирский государственный технологический университет

Е.В. Кузнецова, ст. преп.

Севастопольский национальный технический университет

Экономические, экологические и социальные составляющие развития стран СНГ в условиях рыночной трансформации

Говоря о месте отдельно взятой страны в мировом сообществе, в первую очередь необходимо оценить состояние устойчивого развития страны. Для этой цели в данном исследовании представлен анализ устойчивого развития стран-участниц СНГ. Авторами рассмотрены особенности экономического развития, социальной и экологической безопасности стран, что дало возможность говорить об уровнях устойчивого развития.

экономическое развитие, экономические, экологические и социальные модели устойчивого развития

Актуальность темы исследования. Современное состояние развития общества находится на стадии снижения экономической, социальной и экологической безопасности. Исходя из этого, сегодня ученым, и особенно представителям экономической науки, необходимо пересмотреть базовые концепции развития общества и создать основу для устойчивого развития как отдельно взятого предприятия, так и страны, и мира в целом.

Анализ последних исследований. Вопросы оценки экономической, экологической и социальной составляющих устойчивого развития страны и особенностей его оценки в отдельности исследовали такие ученые как: А.Г. Билорус, Е.Н. Борщук, Б.В. Буркинский, И.Н. Вахович, З.В. Герасимчук, Б.Н. Данилишин, М.З. Згуровский, Л.Ц. Масловская, Л.Г. Мельник, И.В. Недин, Л.М. Немец, В.М. Степанов, Л.Б. Шостак, С.К. Харичков и др. В то же время актуальность и сложность проблемы требует постоянного внимания и углубленного анализа.

Цель исследования – определение проблем экономики стран СНГ на основании анализа их развития в контексте устойчивого развития путем оценки экономической, социальной и экологической составляющих.

Изложение основного материала. Ученые-экономисты обеспокоены проблемой устойчивого развития, что обуславливает поиск новых путей развития производства, финансовых инструментов, научно-технического прогресса. Для таких целей современной экономической науки разработаны методики оценки устойчивого развития страны. Эти методики разработаны и внедрены Мировым центром данных Международного совета науки (ICSU). Используя эту методику, сущность которой состоит в оценке каждой составляющей устойчивого развития (экономической, социальной и экологической), а также их гармонизации, дадим характеристику развитию стран СНГ.

Содружество независимых государств основано 8 декабря 1991 года, как хозяйственный, политический и экономический союз, на основе суверенной равенности

всех его членов. Странами-участницами стали: Азербайджан, Беларусь, Армения, Казахстан, Кыргызстан, Молдавия, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украина, Грузия (вышла 18 августа 2009 г.).

Хотя большинство стран входят и в другие более влиятельные международные организации, но все же эти страны объединяет общее прошлое (СССР), а также сходство правовой и экономической систем, что позволяет выделять их в отдельную группу при макроэкономическом анализе устойчивого развития.

Сущность анализа состоит в оценке экономического, экологического и социального развития страны, а также уровня их гармонизации. Таким образом, дадим характеристику каждого участника СНГ в данном направлении, что позволит определить уровень устойчивого развития страны и ее место в мировом рейтинге.

В таблице 1 представлено показатели устойчивого развития стран СНГ.

Таблица 1 – Общая характеристика экономического развития стран-участниц СНГ 2009 г.

Страна	Столица	Площадь	Населения	ВВП	
				2008	2009
Грузия	Тбилиси	69 700	4,830,000	2 878,00	4 869,06
Россия	Москва	17 075 400	141,927,297	9 822,00	15 947,94
Украина	Киев	603 628	46,258,200	6 453,00	7 342,12
Азербайджан	Баку	86 600	8,377,000	4 369,00	8 634,18
Молдова	Кишинев	33 843	4,320,000	1 650,00	2 983,66
Казахстан	Астана	2 724 900	16,004,800	7 381,00	11 434,48
Кыргызстан	Бишкек	198 500	5,431,000	1 911,00	2 184,71
Таджикистан	Душанбе	143 100	7,349,000	1 071,00	2 022,64
Узбекистан	Ташкент	447 400	27,606,007	1 807,00	2 633,94
Страна	Измерения устойчивого развития			Устойчивое развитие	Гармонизация
	Экономический	Социальный	Экологический		
Грузия	0,540	0,664	0,822	0,675	0,602
Россия	0,462	0,669	0,839	0,657	0,587
Украина	0,442	0,703	0,741	0,629	0,602
Азербайджан	0,505	0,649	0,722	0,625	0,557
Молдова	0,462	0,670	0,707	0,613	0,567
Казахстан	0,505	0,647	0,650	0,601	0,523
Кыргызстан	0,477	0,605	0,696	0,593	0,521
Таджикистан	0,442	0,579	0,723	0,581	0,510
Узбекистан	0,459	0,590	0,650	0,566	0,505

Исходя из данных таблицы 1, дадим характеристику социальной, экономической и экологической составляющим устойчивого развития стран СНГ за 2009 г., а также степени их гармонизации.

Анализ построим в соответствии с рейтингом измерений устойчивого развития стран СНГ. Начнем анализ с экономического измерения, сущность которого состоит в «оптимальном использовании ограниченных ресурсов и применении природо-, энерго- и материалосберегающих технологий для создания потока совокупного дохода, который бы обеспечил, по крайней мере, сохранение (не уменьшение) совокупного капитала (физического естественного или человеческого), с использованием которого

этот совокупный доход создается» [2].

Составляющие экономического измерения: индекс конкурентоспособности, который ежегодно определяется представителями Всемирного экономического форума [7], индекс экономической свободы, который публикуется центром фонда The Heritage Foundation [6].

Среди стран СНГ первое место по экономическому измерению заняла Грузия (0,540), хотя этот уровень по сравнению с мировым рейтингом очень низок. Формирование такого результата обусловлено макроэкономической нестабильностью в результате военного конфликта с Российской Федерацией 2008 года, а также влиянием на грузинскую экономику мирового финансового кризиса. Эти события в итоге привели к существенному уменьшению запланированных показателей внешней торговли, приостановлению отдельных масштабных инвестиционных проектов, а также одновременному существенному снижению темпов развития отдельных отраслей грузинской экономики, таких, как строительство, транспорт, туризм, производство, банковская сфера.

Положительными чертами экономического развития стала геополитическая заинтересованность в сохранении Грузии как государства со стороны США, соседних стран (в т.ч. Украины), а также стран Европы (с целью сохранения альтернативных путей энергообеспечения) и, как следствие, поддержка мировым сообществом территориальной целостности Грузии, а также предоставление Грузии гуманитарной и финансовой помощи со стороны международных финансовых и донорских организаций, отдельных государств в общем объеме более 4,5 млрд. долл. США.

В структуре народного хозяйства страну можно характеризовать следующим образом - сфера услуг (58,3%), промышленность (28,7%) и сельское хозяйство (13%). Уровень инфляции составил около 10%.

По экономической свободе страна заняла 32 место в мире с результатом 69,8 балла и отнесена к группе «умеренно свободны», хотя 0,2 балла не хватало попасть в группу стран «в основном свободные по экономической свободе». По индексу конкурентоспособности заняла 90 место мирового рейтинга с баллом 3,8 (максимальный - 7).

Второе место в рейтинге по экономическому измерению занял Азербайджан (0,505), характеризующийся низким уровнем ВВП на душу населения (8 634,19 \$), в структуре которого занимают: сфера услуг - 31,4%, промышленность - 62,6%, сельское хозяйство - 6%. Наибольшую часть экспорта и ВВП занимают нефтегазовые продукты.

Объем ВВП в 2009 г. составил 43,2 млрд. долл. США и увеличился на 9,3% по сравнению с 2008 годом. Экономический рост продолжается с 1996 года. Соответствующий рост в основном обеспечивается за счет увеличения добычи и экспорта углеводородного сырья (в частности обусловлено пуском в 2005 г. Нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан и началом добычи газа на месторождении Шах-Дениз в конце 2006 г.), а также повышение мировых цен на нефть к началу мирового экономического кризиса. Часть доходов от экспорта нефти аккумулируется в Государственном нефтяном фонде. Инвестиции в основном вкладываются в топливно-энергетический комплекс. Азербайджанское руководство признает необходимость диверсификации экономики, однако существенных результатов в решении этого вопроса пока не достигнуто.

По экономической свободе страна заняла 99 место с результатом 58,0 балла и отнесена к группе – «в основном свободные». По индексу конкурентоспособности Азербайджан занял 51 место с баллом 4,3, что свидетельствует о развитии страны с конкурентоспособной экономикой.

На третьем месте по экономическим измерением среди стран СНГ расположился Казахстан (0,505), данный показатель тождественно экономической составляющей предыдущей страны - Азербайджана.

Экономика страны характеризуется средним уровнем ВВП на душу населения (11 434,48 \$), структура которого имеет следующий вид - сфера услуг (56%), промышленность (37%) и сельское хозяйство (7%). Уровень инфляции составил около 16%. Инвестиции в основной капитал в 2009 году составили 30,6 млрд. долл. США, что на 2,1% больше 2008 года. Общий товарооборот во внешней торговле Казахстана за 2009 год составил 63,0 млрд. долл. США, что на 37,8% меньше за предыдущий год, в том числе экспорт - 37,6 млрд. долл. США (56,2%), импорт - 25,4 млрд. долл. США (74,1%).

По экономической свободе Казахстан занял 83 место с результатом 60,1 балла и отнесен к группе стран «умеренно свободные». По индексу конкурентоспособности страна заняла 67 место с баллом 4,1.

На четвертом месте рейтинга по экономической составляющей устойчивого развития разместился Кыргызстан с показателем - 0,477. Данный показатель характеризуется низким уровнем ВВП на душу населения (2184,71 \$), структура которого имеет следующий вид: сфера услуг (49%), промышленность (18,6%) и сельское хозяйство (32,4%). Уровень инфляции составил около 16%. Характерными чертами экономики Кыргызстана в 2009 году есть дефицит бюджета, рост внешних заимствований. Внешний долг страны составляет 2,4 миллиарда долларов США. Рост внешнего долга приводит к сокращению инвестиций, снижение уровня ликвидности ценных бумаг как самой страны, так и ее бизнес-структур.

Основное негативное влияние на экономику Кыргызстана произвели следующие факторы: политическая нестабильность, экономическая блокада со стороны Казахстана (временное закрытие границ), снижение реэкспорта, в частности китайских товаров в связи с началом работы Таможенного союза.

По экономической свободе Кыргызстан занял 74 место с результатом 61,8 балла и отнесен к группе стран «умеренно свободные по экономической свободе». По индексу конкурентоспособности страна заняла 123 месте с баллом 3,4, что свидетельствует об упадке экономики страны.

Пятое место рейтинга экономического измерения стран СНГ заняла Молдова (0,462), что характеризуется низким уровнем ВВП на душу населения - 2 982,66 \$, в структуре которого сфера услуг занимает 60%, промышленность - 22% и сельское хозяйство - 18%. Уровень инфляции составил около 6%. США в 2009 году предоставили Правительству Молдовы 1,4 млн. долл. на развитие верховенства закона. Прямые зарубежные инвестиции в страну составили в 2009 году 684,2 млн. долл., что на 23% больше предыдущего года.

Главными проблемами страны остаются макроэкономическая нестабильность, упадок среднего и малого бизнеса, а также проблема, связанная с Приднестровским регионом.

По экономической свободе Молдова заняла 120 место с результатом 54,9 балла и отнесена к группе стран «в основном несвободные». По индексу конкурентоспособности 2009 года страна не попала в рейтинг из 133 стран, вследствие недостаточной информационной базы для расчета индекса.

Шестое место по экономическому измерению заняла Россия (0,462), данный показатель тождественный экономической составляющей предыдущей страны - Молдавии. Россия в 2009 году имела средний уровень ВВП на душу населения (15 947,94 \$), структура которого имеет следующий вид: сфера услуг (56,2%),

промышленность (39,1%) и сельское хозяйство (4,7%). Уровень инфляции составил около 10%. В 2009 году экономика России сократилась на 7,9%. По данным Всемирного банка уровень прямых инвестиций в основной капитал вырос в 2008 году на 9,8% и в 2009 году - на 7,6%. Экономический кризис 2008 года повлиял на экономическую стабильность страны, поэтому не решение проблемы снижения объемов промышленного производства, низкие мировые цены на нефть (в диапазоне 40-50 долл.), на сокращение реального ВВП России на 4,5%.

По экономической свободе Россия заняла 146 место в мире с результатом 50,8 балла и отнесена к группе стран «в основном несвободные». По индексу конкурентоспособности страна заняла 63 место с баллом 4,2, что свидетельствует о строительстве конкурентоспособной экономики.

Седьмое место в рейтинге по экономической составляющей устойчивого развития занял Узбекистан (0,459), что характеризуется низким уровнем ВВП на душу населения (2 633,95 \$), в структуре которого сфера услуг занимает 37,9%, промышленность - 33,9% и сельское хозяйство - 28,2%. Уровень инфляции в стране составил почти 14%. Узбекистан за 2009 г. имел прирост ВВП около 8%, объемов промышленного производства - 9,1%, сельского хозяйства - 3,3%, услуг - 15,8%, строительных работ - 33,5%. По итогам 2009 года сальдо внешнеторгового оборота Узбекистана положительное и составило 2,3 млрд. долл. США.

Однако низкая инвестиционная политика государства и нагрузки на малый и средний бизнес ухудшает макроэкономическую ситуацию в стране.

По экономической свободе Узбекистан занял 148 место с результатом 50,5 балла и отнесен к группе стран «в основном несвободные». По индексу конкурентоспособности страна заняла 100 место с баллом 3,6.

Восьмое место в рейтинге среди стран СНГ по экономическому измерению заняла Украина (0,442), что характеризуется низким уровнем ВВП на душу населения (7342,12 \$), в структуре которого сфера услуг занимает 58,9%, промышленность - 24,2% и сельское хозяйство - 19,4%. В экономической сфере в 2009 году было уменьшение инвестиций в основной капитал на 65% по сравнению с предыдущим годом [3]. За 2009 год в Украине было освоено 151,8 млрд. грн. инвестиций в основной капитал, которые по сравнению с предыдущим годом сократились на 41,5% (в 2008 году - на 2,6%) [1]. Бизнес процессы в стране замедлились, по сравнению с 2008 годом, прежде всего это характеризуется «замораживанием» кредитования малого и среднего бизнеса.

Следует заметить, что и наблюдалось улучшение эффективности труда, хотя это можно объяснить гибкостью определения заработной платы в стране, поскольку реальное падение заработной платы был на уровне 10%, по сравнению с 2008 годом.

По экономической свободе Украины заняла 152 место с результатом 48,8 балла и отнесена к группе «деспотические». По индексу конкурентоспособности страна заняла 82 место с баллом 4,0.

Девятое место в рейтинге занял Таджикистан с показателем экономического измерения - 0,442, данный показатель тождественно экономической составляющей предыдущей страны - Украина.

Экономическое измерение страны характеризуется низким уровнем ВВП на душу населения (2022,64 \$), структура которого имеет следующий вид: сфера услуг (47,6%), промышленность (29,4%) и сельское хозяйство (23%). Уровень инфляции составил около 12%. Прямые инвестиции страны значительно сократились вследствие политической нестабильности и непонятных реформ в стране в сфере экономики. Промышленность нуждается в обновлении основного капитала (износ 85%), однако

власть данная ситуация не настораживает.

В 2009 году в стране наблюдалось сокращение внутренне торгового оборота на 22,4%, также наблюдался дефицит платежного баланса.

По экономической свободе Таджикистан занял 122 место с результатом 54,6 балла и отнесена к группе «в основном несвободные по экономической свободе». По индексу конкурентоспособности страна заняла 122 место с баллом 3,4.

Следующим нашим шагом будет построение рейтинга стран СНГ по экологическому показателю устойчивого развития, согласно которому развитие должно обеспечить целостность биологических и физических природных систем, их жизнеспособность, от чего зависит глобальная стабильность всей биосферы. Особое значение приобретает способность таких систем самовозобновляться и адаптироваться к различным изменениям, вместо сохранения в определенном статическом состоянии или деградации и утраты биологического разнообразия [2].

Индекс экологического измерения ежегодно определяется представителями Центра по экологическому законодательству и политике Йельского университета (США) [5].

Первое место в рейтинге по экологическим измерениям 2009 года заняла Российская Федерация (0,839), формирование такого результата характеризуется следующими факторами:

- Мировой экономический кризис 2008 года дал возможность российским предприятиям модернизировать и повысить энергоэффективность экономики: при падении производства некоторые производственные линии приходилось приостанавливать, что позволило переоборудовать их без потерь в прибыли;

- Отсутствие закрепленных на законодательном уровне мер, стимулирующих использование более экологически чистых технологий, - предпринимателям выгодно заплатить штрафы или взятки за загрязнение окружающей среды;

- Изменение климата в стране приводит к росту практически всех опасных гидрометеорологических явлений: наводнений, засух, штормовых ветров и резких перепадов погоды. Ежегодный ущерб от этих явлений на территории России составляет более 60 миллиардов рублей. К 2020 году урожайность зерновых из-за климатических изменений снизится на Северном Кавказе более чем на 20%, в центрально-черноземных областях России, Поволжье, на Урале и в Восточной Сибири - примерно на 15%.

Индекс экологического измерения России составил 61,2 балла из 100 возможных.

Второе место в рейтинге за экологической составляющей устойчивого развития заняла Грузия с показателем - 0,822, что свидетельствует о низком уровне управления экологическими проблемами, которые связаны с загрязнением воздушной среды, особенно в районе Рустави, серьезным загрязнением Черного моря и токсичными химикатами.

За 2009 год нелегально было вырублено лесных массивов на сумму около 1,25 млн. долл. США, что составило около 38 тысяч кубометров древесины. Восстановление экосистем продвигается слишком низкими темпами. Индекс экологического измерения Грузии составил 63,6 балла.

Третье место в рейтинге по экологическим измерениям заняла Украина (0,741), что свидетельствует об ухудшении санитарного состояния окружающей среды, которые были обусловлены вредными выбросами в атмосферу предприятий металлургии и энергетики, особенно в промышленно развитых и урбанизированных районах Украины, дефицитом воды, который сейчас составляет около 4 млрд. м³. Практически все поверхностные, грунтовые и частично подземные воды загрязнены

промышленными, бытовыми, сельскохозяйственными стоками и по качеству не соответствуют действующим санитарным нормам.

Положительными результатами в экологической среде страны, следует отметить то, что в 2009 году было совершено лесных насаждений на 8% больше, чем в предыдущем году [3]. Индекс экологического измерения Украины составил 58,2 балла.

Четвертое место занял Таджикистан с показателем экологического измерения 0,723, характеризующийся низким экологическим управлением, значительными проблемами, которые связаны с загрязнением водного и воздушной среды в промышленных районах, засолением почв.

Следует отметить, что в 2009 году Азиатский банк развития (АБР) предоставил грант технической помощи (ТП) 750 тысяч долл. для усиления возможностей правительства Таджикистана в принятии обоснованных решений относительно адаптации к действию изменения климата в стране. Индекс экологического измерения Таджикистана составил 51,3 балла.

Пятое место в рейтинге за экологической составляющей устойчивого развития стран СНГ занял Азербайджан (0,722), что свидетельствует о низком уровне экологического управления, крупных проблемах, которые связаны с загрязнением почвы, водной и воздушной среды в районе Апшеронского полуострова; загрязнением водной среды акватории Каспийского моря; загрязнением почв вследствие употребления в сельском хозяйстве низкокачественных и экологически вредных удобрений, однако положительными чертами следует отметить уменьшение техногенных выбросов промышленного производства.

Следует отметить, что в 2009 году в связи с правонарушениями в сфере экологии применило штрафные санкции в отношении юридических и физических лиц на сумму 1 млн. 546 тысяч манатов (примерно 1 млн. 900 тысяч долл. США), из которых 268 тысяч манатов выплачено (330 тысяч долл. США). Индекс экологического измерения Азербайджана в 2009 году составила 59,1 балла.

Шестое место заняла Молдова с показателем экологического измерения 0,707, который характеризуется интенсивным использованием в сельском хозяйстве химикатов, особенно пестицидов, привело к серьезным загрязнением почвы и грунтовых вод. Кроме того, недостаточно прогрессивные методы ведения сельского хозяйства привели к эрозии почв.

В 2008 - 2009 гг. Министерство иностранных дел Голландии выделило 600 тыс. евро Молдове для внедрения транснационального проекта по защите бассейна реки Днестр. Индекс экологического измерения Молдовы в 2009 году составил 58,8 балла.

Седьмое место в рейтинге за экологической составляющей устойчивого развития стран СНГ занял Кыргызстан с показателем - 0,696, что характеризуется чрезвычайно низким уровнем экологического управления, серьезными проблемами, которые связаны с загрязнением водной среды, исчезновением редких видов растительного и животного миров. В Кыргызстане находится около 3% биологических видов мира, причем территория составляет лишь 0,03% от площади планеты.

Поэтому данная ситуация ставит вопрос не только перед страной, но и международной организацией (ООН). Индекс экологического измерения Кыргызстана составил 59,7 балла.

Восьмое место в рейтинге занял Казахстан с показателем экологического измерения - 0,650, характеризующийся уменьшением техногенной нагрузки на природную среду, однако низкий уровень экологического управления и нерешенных проблем с радиоактивным заражением местности (район Семипалатинского полигона), деградацией почв, серьезным загрязнением воздушной и водной среды в промышленно

развитых и урбанизированных районах, пересыханием водоемов (Аральское море) повлекли формирование такого низкого результата экологического измерения устойчивого развития. Индекс экологического измерения Казахстана в 2009 году составил 59,8 балла.

Девятое место в рейтинге занял Узбекистан с показателем экологического измерения - 0,650, данный показатель равен экономической составляющей предыдущей страны - Казахстана.

Экологическая составляющая устойчивого развития Узбекистана характеризуется низким уровнем управления такими проблемами, как высыханием Аральского моря, существенным загрязнением водной среды химикатами и удобрениями, хотя в последние годы в стране наблюдается уменьшение техногенной нагрузки на экосистему. Индекс экологического измерения Казахстана в 2009 году составил 60,3 балла.

После анализа экономической и экологической составляющей устойчивого развития стран СНГ перейдем к последней составляющей - социально-институциональной, которая ориентирована на развитие, на сохранение стабильности общественных и культурных систем, на уменьшение количества конфликтов в обществе [2].

Социально-институциональная составляющая включает два индекса - человеческого развития, определенного ООН (United Nations Development Program) [8], и качества жизни, который ежегодно рассчитывается Международной организацией International Living [4].

Что касается социального показателя, то первое место в рейтинге заняла Украина с показателем социально-институционального измерения - 0,703. Но первое место в рейтинге еще не означает положительное социальное положение в стране, которое имеет следующие характеристики:

- сокращение на 8,5% реальных доходов населения и существенного сворачивания банками потребительского кредитования в 2008-2009 гг. [1];

- неудовлетворительное состояние медицинского обслуживания населения, преждевременная смертность; высокий уровень распространения заболеваний среди малообеспеченного населения; продолжается распространение эпидемии ВИЧ / СПИДа и туберкулеза;

- ухудшение экономической ситуации: макроэкономическая нестабильность, высокая коррупция в государственных структурах, ухудшение экономической свободы субъектов малого и среднего бизнеса;

- уменьшение продолжительности жизни, вследствие неудовлетворительного состояния медицинского обслуживания, окружающей среды;

- уменьшение индекса грамотности населения, который характеризовался «оттоком умов» в страны Европы, США.

Индекс качества жизни страны составил 61 балл из 100 возможных, данный показатель занимает 62 место в мире, индекс человеческого развития составил 0,706 (максимум 1) в мировом рейтинге 69 место.

Второе место по социальным измерениям заняла Молдова (0,670). Социальная сфера характеризуется малым уровнем доходов населения, общая ожидаемая продолжительность жизни при рождении составляет 70,8 лет, уровень безработицы составляет около 3%, однако следует отметить, что 25% жителей страны работают за границей, уровень грамотности страны составляет более 99%.

Молдова также характеризуется низкой стоимостью жизни и высоким показателем культуры и развлечений. Индекс качества жизни в Молдове составил 62

балла, данный показатель стал 55 в мире, индекс человеческого развития составил 0,620, что в мировом рейтинге составило 99 место.

Третье место в рейтинге по социально-институциональным измерениям заняла Россия с показателем - 0,669.

В 2009 г. социальная сфера в России характеризовалась ростом реальных доходов населения на 5,6%, а также ростом заработной платы на 5,1%, однако уровень безработицы за 2009 г. составил 1,6% (2 млн. 134,4 тыс. человек). Уровень грамотности составил 99,5%.

Среди проблем свойственных России следует отметить неудовлетворительное состояние медицинских учреждений, отсутствие надлежащего качества учреждений отдыха и культуры, большие проблемы, связанные с дискриминацией многих национальностей (казахи, грузины, башкиры, татары, украинцы и другие), неудовлетворительное состояние экосистемы и ухудшение здоровья населения. Индекс качества жизни страны составляет 52 балла, с данным показателем страна на 121-м месте в мире, индекс человеческого развития составляет 0,714, что в мировом рейтинге равно 65-му месту.

Четвертое место заняла Грузия с показателем социально-институционального измерения - 0,664. Социальная составляющая устойчивого развития страны имеет следующие особенности:

- Номинальная средняя зарплата в Грузии в 2009 году составила 568,7 лари или около 340 долл. США и по сравнению с 2008 годом увеличилась на 1,5%;
- По состоянию на конец декабря 2009 г. индекс потребительских цен (инфляция) в Грузии по отношению к декабрю 2008 составил 103,0%;
- Официальный показатель уровня безработицы в Грузии за 2009 год составил 16%;
- Уровень грамотности составил 99%.

Социальной проблемой №1 стал военный конфликт с Российской Федерацией в 2009 году, что привело к выходу Грузии из состава СНГ.

Индекс качества жизни Грузии составил 55 баллов, данный показатель занимает 100 место в мире, индекс человеческого развития составил 0,695, что в мировом рейтинге занимает 74 место.

Пятое место в рейтинге по социальной составляющей занимает Азербайджан (0,649), что свидетельствует о:

- высоком уровне человеческого развития (уровень грамотности 98,8%);
- низком уровне безработицы (около 2%), однако политическая нестабильность, эмиграция населения и низкие доходы приводят к низкому состоянию качества жизни и как следствие – небольшому показателю социального измерения.

Индекс качества жизни Азербайджана составляет 51 балл, данный показатель занимает 126 место в мире, индекс человеческого развития составил 0,710, что в мировом рейтинге занимает 67 место.

Шестое место занимает Казахстан с показателем социально-институционального измерения - 0,647, что свидетельствует о низком уровне качества жизни, низких доходах населения, миграционных процессах в другие страны (Россия, ЕС) в поисках лучшей доли, политической нестабильности, уровень безработицы составил около 7%, среди достоинств следует отметить высокий уровень человеческого потенциала (уровень грамотности - 99,5%).

Индекс качества жизни страны составил 49 баллов, данный показатель занимает 144 место в мире, индекс человеческого развития составил 0,711, что в мировом рейтинге занимает 66 место.

Седьмое место в рейтинге по социально-институциональным измерениям занимает Кыргызстан с показателем - 0,605.

Социальная составляющая устойчивого развития страны характеризуется низким уровнем доходов населения, политической нестабильностью, миграционными процессами, которые направлены на поиск гражданами страны работы (нелегальная миграция в Россию), уровень безработицы составляет около 18%, неудовлетворительное состояние учреждений образования и медицины.

Положительными чертами следует отметить высокий уровень грамотности - более 99%.

Индекс качества жизни страны составляет 50 баллов, данный показатель занимает 133 место в мире, индекс человеческого развития составил 0,594, что в мировом рейтинге занимает 109 место.

Восьмое место занимает Узбекистан с показателем социально-институционального измерения - 0,590.

Социальная составляющая устойчивого развития Узбекистана характеризуется высоким уровнем человеческого развития (уровень грамотности 99,3%), низким уровнем безработицы (около 2%), среди проблем следует отметить политическую нестабильность и низкие доходы населения, и, как следствие, низкое качество жизни в стране. Индекс качества жизни страны составляет 47 баллов, данный показатель занимает 157 место в мире, индекс человеческого развития составил 0,612, что в мировом рейтинге занимает 102 место.

И девятое место в рейтинге по социально-институциональным измерениям занимает Таджикистан с показателем - 0,579, что свидетельствует о низком уровне жизни населения, низких доходах, политической нестабильности, однако высокий уровень человеческого развития (уровень грамотности 99,5%) и низкий уровень безработицы (около 4%) несколько улучшают индекс социального измерения. Индекс качества жизни Таджикистана составляет 47 баллов, данный показатель занимает 158 место в мире, индекс человеческого развития составил 0,576, что в мировом рейтинге занимает 112 место.

Таким образом, нами были рассмотрены все измерения устойчивого развития среди стран СНГ и сформирован рейтинг по каждой составляющей устойчивого развития. Следующим шагом будет составление рейтинга стран СНГ по степени гармонизации, который отражает баланс между составляющими устойчивого развития (табл. 2).

Таблица 2 – Рейтинг стран СНГ по степени гармонизации составляющих устойчивого развития

<i>№</i>	<i>Страна</i>	<i>Степень гармонизации</i>
1	Украина	0,602
2	Грузия	0,602
3	Российская Федерация	0,587
4	Молдова	0,567
5	Азербайджан	0,557
6	Казахстан	0,523
7	Кыргызстан	0,521
8	Таджикистан	0,510
9	Узбекистан	0,505

И в завершение анализа построим рейтинг по главному показателю – устойчивому развитию, а также графически построим их модели.

Первое место по устойчивому развитию занимает Грузия (0,675), второе - Россия (0,657), третье - Украина (0,629) (рис. 1).

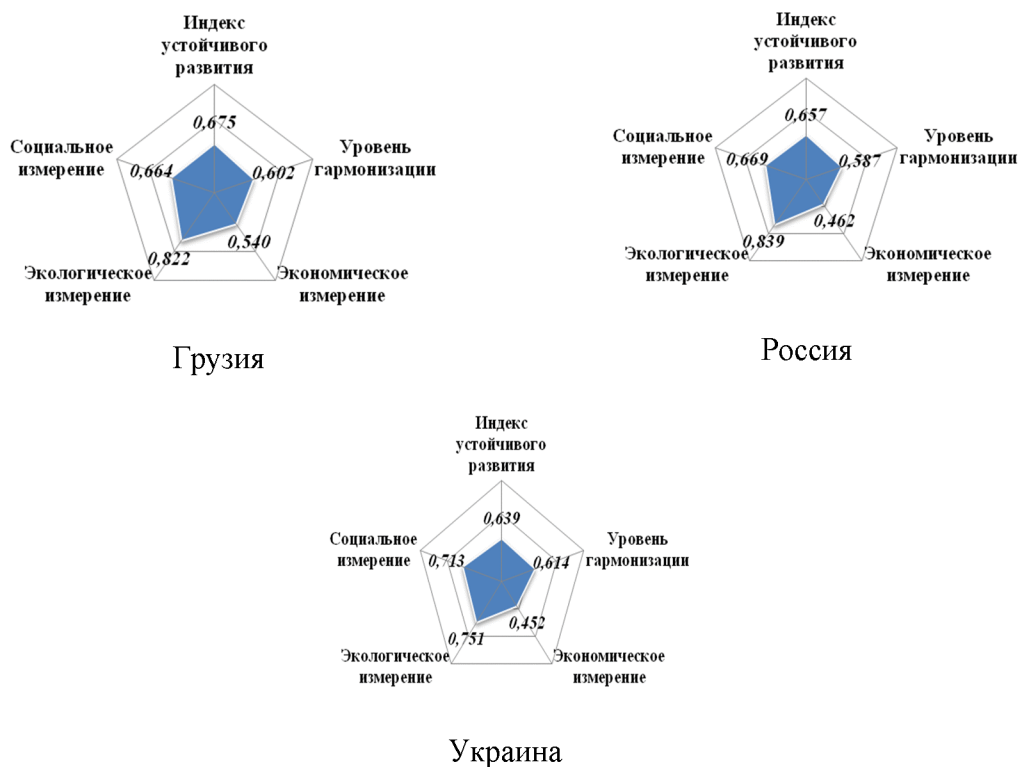
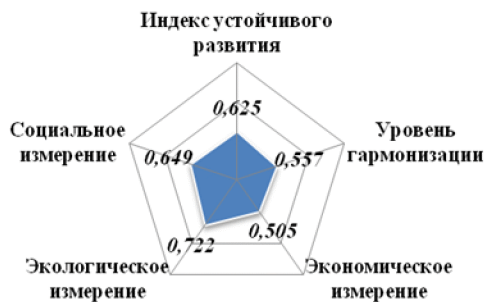


Рисунок 1 – Модели устойчивого развития Грузии, России и Украины

Четвертое место по индексу устойчивого развития занял Азербайджан (0,625), пятое - Молдова (0,613), шестое - Казахстан (0,601), седьмое - Кыргызстан (0,593), восьмое - Таджикистан (0,581) и последнее - Узбекистан (0,566) (рис. 2).

Таким образом, наилучшие показатели были зафиксированы в Грузии - первое место по индексу экономического измерения (0,540), второе по экологическим измерением (0,822) и четвертое по социально-институциональным (0,664). Не смотря на высокие места в рейтинге СНГ в мировом рейтинге уровень страны низок. Для данной страны характерно макроэкономическая нестабильность, низкий уровень ВВП на душу населения, низкий уровень экологического управления и низкое качество жизни, среди достоинств следует отметить: финансовая помощь США, увеличение прямых инвестиций в промышленное производство, высокий уровень грамотности. Общий результат устойчивого развития Грузии стал лучшим среди стран СНГ - 0,675.

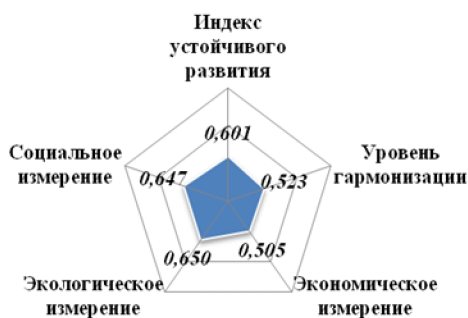
Аутсайдером во всех рейтингах стал Узбекистан - седьмое место по индексу экономического измерения (0,459), девятое по экологическим измерением (0,650) и восьмое по социально-институциональным (0,590). Узбекистан характеризовался низким уровнем ВВП на душу населения, высоким износом основных средств, макроэкономической нестабильности и, как следствие, снижением инвестиционной привлекательности страны, неудовлетворительным состоянием природной среды, низким уровнем экологического управления, высоким уровнем безработицы и миграционными процессами в соседние страны. Положительными чертами следует отметить высокий уровень грамотности (99%).



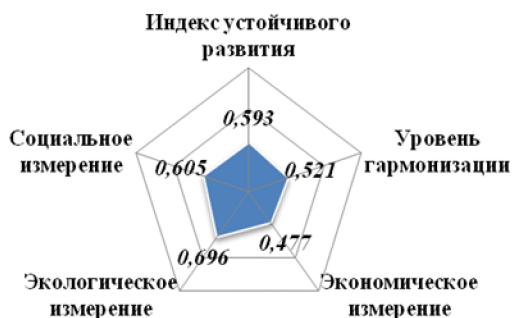
Азербайджан



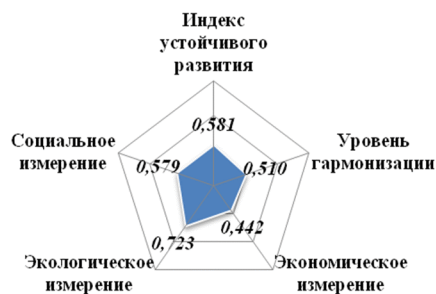
Молдова



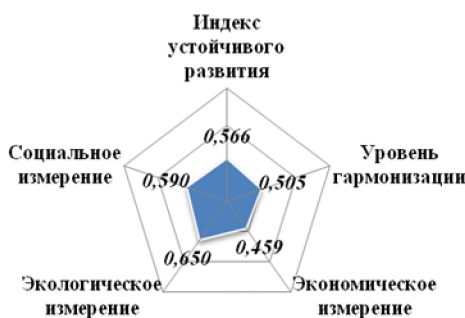
Казахстан



Киргизстан



Таджикистан



Узбекистан

Рисунок 2 – Модели устойчивого развития Азербайджана, Молдовы, Казахстана, Кыргызстана, Таджикистана и Узбекистана

Общий результат устойчивого развития среди стран СНГ Узбекистана составил – 0,566. В целом можно отметить, что индекс устойчивого развития среди стран СНГ является очень низким, а говоря о его измерениях - то они находятся в ужасном состоянии.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. При анализе устойчивого развития стран СНГ наблюдается ситуация при которой лучшие результаты зафиксированы в Грузии: первое место по индексу экономического измерения, (0,540), второе в экологическом измерении (0,822) и четвертое в социальном (0,664). Но, несмотря на высокие места в рейтинге СНГ, в мировом рейтинге уровень страны довольно низок.

Выше изложенные результаты развития стран СНГ указывают на необходимость трансформации национальных социально-экономических систем. Главным направлением в данной сфере должна стать трансформация как макроуровня, на основании реформирования фискальной, денежной и структурной политик, так и микроуровня, на основании усовершенствования системы управления предприятием, как социально-эколого-экономической системы, и учетного отражения ее деятельности, как информационного обоснования управленческого решения.

Список литературы

1. Річний звіт Національного банку України 2009 // Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Publication/an_rep/A_report_2009.pdf
2. Сталый розвиток // Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wdc.kpi.ua/uk/sustainable-development>
3. Україна у цифрах 2009 // Україна у цифрах [Electronic resource], - Mode of Access: <http://www.bank.gov.ua/Publication>
4. 2009 Quality of Life Index // International Living. [Електронний ресурс], – Режим доступу: <http://www.il-ireland.com/il/qofl2009/>
5. 2010 Environmental Performance Index (EPI) // Sedac socioeconomic data and applications center [Електронний ресурс], – Режим доступу: <http://sedac.ciesin.columbia.edu/es/epi/downloads.html>
6. Explore the Data // The Heritage Foundation [Електронний ресурс], – Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year>
7. Global Competitiveness Report 2009-2010 // World economic forum [Електронний ресурс], – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2009-10.pdf
8. Human development statistical tables // Human Development Reports. [Електронний ресурс], – Режим доступу: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2010_EN_Tables_reprint.pdf

В. Свдодимов, О. Кузнєцова

Економічні, екологічні та соціальні складові розвитку країн СНД в умовах ринкової трансформації

Міркуючи про місце окремо взятої країни у світовому співтоваристві, в першу чергу необхідно оцінити стан сталого розвитку країни. Для цієї мети в даному дослідженні представлено аналіз стійкого розвитку країн-учасниць СНД. Авторами розглянуто особливості економічного розвитку, соціальної та екологічної безпеки країн, що дало можливість говорити про рівні їх сталого розвитку.

V. Evdokymov, E. Kuznecova

Economic, environmental and social components of the development of CIS countries in terms of market transformation

Speaking about the position of a single country in the world community, first of all, one must evaluate the state of sustainable development. For this purpose, this study presents an analysis of sustainable development of the CIS countries. The features of economic development, social and environmental security of the countries have been examined that made it possible to talk about their levels of sustainable development.

Одержано 23.02.12

УДК 37.018:316.422

О.А. Комарова, доц., д-р екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Пріоритетні напрямки вдосконалення організаційно-економічного механізму формування освітнього потенціалу суспільства

В статті визначено цілі, завдання та пріоритетні напрямки вдосконалення організаційно-економічного механізму формування освітнього потенціалу суспільства. Обґрунтовано доцільність розвитку освітнього кредитування та страхування як інструментів підтримки приватних інвестицій в освітню сферу.

освітній потенціал суспільства, організаційно-економічний механізм, освітнє кредитування, освітнє страхування

Довгий час вважалось, що освіта – одна з невиробничих галузей, яка відноситься до сфери послуг. При цьому праця в галузі освіти розглядалась як непродуктивна. Панувала думка, згідно якої освітня галузь не приймає участі в створенні національного доходу, а лише споживає його. Нині ситуація кардинально змінилася. Міжнародний досвід свідчить, що конкурентоспроможними є не ті країни, які використовують дешеві виробничі ресурси або здійснюють крупномасштабні операції, а ті, які мають потужну освітню систему та володіють значним освітнім потенціалом. Сьогодні можливості прогресивного випереджаючого соціально-економічного розвитку визначаються не багатством природних ресурсів, а якістю та обсягами освітнього потенціалу суспільства.

Адже успіхів досягли країни, які не володіють багатими запасами природних ресурсів (Японія, Південна Корея, Гонконг, Сінгапур) і дешевої робочої сили (наприклад, Японія, Німеччина та ін. країни відрізняються високими темпами економічного розвитку завдяки наявності ефективної системи соціальних гарантій для працюючих і високого рівня оплата праці). Проте, як підкреслює Є.К. Марчук, „обов’язковою складовою успішних реформ у всіх країнах був випереджаючий розвиток інтелектуального потенціалу... Лише інтелектуально багате суспільство є гарантією високого рівня життя народу і процвітання держави, навіть за відсутності енергоносіїв, корисних копалин та інших дарунків природи.” [1]. В зв’язку з цим зростає цінність “людини створюючої”, завдяки наполегливим зусиллям якої сформований і продуктивний вид капіталу, і сама індустріальна цивілізація.

Недаремно в Меморандумі „Освіта в контексті стратегічних завдань розвитку України” підкреслюється, що „в ХХІ сторіччі тільки стратегічно облаштована сфера освіти дозволить Україні набути власне обличчя, донести до світу вістку про себе та здійснити справжній внесок у розвиток людства”. В даному Меморандумі наголошується, що без зміни „людських якостей” неможливо вирішити найскладніші завдання українського суспільства, зокрема, прискорення економічного розвитку, підвищення стандартів життя та завоювання конкурентоспроможних позицій у глобальному світі, який буде „економіку знань” [2, с. 4].

В Україні розвиток економіки знань гальмується через відсутність ефективного

організаційно-економічного механізму формування освітнього потенціалу суспільства (далі організаційно-економічний механізм). Це виявляється у:

- невідповідності обсягів державних асигнувань законодавчо встановленим розмірам, що спричиняє формалізацію та порушення державних гарантій загальнодоступності та безоплатності загальної середньої та дошкільної освіти, доступності професійної освіти;
- формальному характері автономії навчальних закладів державної форми власності, що обмежує їх самостійність щодо використання позабюджетних коштів відповідно з наявними потребами;
- недосконалості механізму визначення обсягів фінансування навчальних закладів внаслідок формування їх кошторисів за принципом покриття мінімальних витрат;
- відсутності ефективного механізму кредитування освіти, що знижує доступність вищої освіти для молоді.

Дослідженню проблем вдосконалення організаційно-економічного механізму формування освітнього потенціалу суспільства присвячено чимало праць науковців: О. Величко, О. Грішнкової, М. Карліна, К. Корсака, В. Куценко, М. Новикова, Г. Ляшенко., С. Львовичкіна, М. Новикова, Д. Нестеревої та ін. Проте зазначені автори зосереджують увагу переважно на удосконаленні фінансового забезпечення вищої освіти, розширенні автономії вищих навчальних закладів.

У зв'язку з цим метою роботи є розробка комплексних напрямків удосконалення організаційно-економічного механізму формування освітнього потенціалу суспільства.

В умовах бюджетного недофінансування освітньої галузі та перетворення бюджетів навчальних закладів в «бюджети виживання» пріоритетними цілями вдосконалення організаційно-економічного механізму є:

- узгодження масштабів і потенціалу розвитку системи освіти з індивідуальними, галузевими, регіональними, державними та суспільними потребами та інтересами;
- підвищення рівня реалізації гарантованих конституційних прав громадян в сфері освіти на підставі зростання обсягів державних видатків на освіту до розмірів, задекларованих у Законі України „Про освіту”;
- формування сприятливих умов для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності випускників навчальних закладів на основі забезпечення комплексної модернізації освіти, підвищення якості підготовки у навчальних закладах всіх типів, удосконалення нормативно-правового забезпечення процесів розвитку освітнього потенціалу суспільства.

Основним завданням удосконалення організаційно-економічного механізму має стати забезпечення гнучкості та адаптивності освітньої системи до таких зовнішніх викликів, як:

- зростання невідповідності ресурсного забезпечення освітньої галузі масштабам її розвитку та завданням, які постають перед нею в умовах становлення економіки знань;
- зниження престижності професії вчителя (викладача) через невілювання системи суспільних цінностей та низький рівень мотивації освітянської праці;
- поглиблення диспропорцій в обсягах і структурі підготовки кадрів;
- низька якість навчання внаслідок, по-перше, порушення принципу інтеграції освіти, науки та виробництва; по-друге, комп'ютерної неграмотності викладачів та відсутності у них навичок застосування інформаційно-комунікаційних технологій навчання; по-третє, невідповідності рівня матеріально-технічного, кадрового та

фінансового забезпечення навчальних закладів реальним потребам.

Удосконалення діючого механізму організаційно-економічного формування освітнього потенціалу суспільства має забезпечити формування у системи освіти характеристик, на яких побудована сучасна інноваційна економіка, зокрема: інтеграція процесів одержання та оновлення знань з всіма процесами, що відбуваються в суспільстві (виробничими, суспільними); визнання таланту, креативних здібностей найбільш значущим економічним та соціальним ресурсом; скорочення часового лагу зміни технологій; визнання доцільності безперервного оновлення знань та формування на цій основі розвинутих адаптивних здібностей кожної особистості. Наведені характеристики зумовлюють підвищення вимог до результатів освіти, зокрема, найважливішою вимогою до сучасної освіти стає задоволення суспільних, галузевих та державних потреб у формуванні масової готовності до перенавчання та оновлення знань, креативної компетентності випускників навчальних закладів всіх рівнів і типів.

Новий організаційно-економічний механізм має виходити з положення, згідно з яким динамічний розвиток процесів диверсифікації джерел фінансування освітньої сфери не означає усунення державного регулювання, бо лише держава може забезпечити реалізацію конституційних прав громадян на одержання освіти та надання рівних можливостей доступу до неї. В умовах невідповідності розміру державних асигнувань на освіту законодавчо встановленим обсягам її фінансування державі доцільно запровадити:

1. Модель двосекторного бюджету, перший сектор якого забезпечував би нормативне фінансування, другий – розвиток потенціалу систем освіти. Реалізація даного заходу вимагає визначення в Законі України „Про бюджет” обсягу державних витрат на нормативне фінансування освітньої галузі та обсягів асигнувань на її розвиток. Реалізація напрямку дозволить перетворити навчальні заклади в безпосередніх бюджетотрумувачів, зменшить диференціацію навчальних закладів на місцевому рівні.

2. Механізм фінансування освіти на субсидіарній основі: передбачає надання державою субсидій на здобуття вищої освіти на засадах повернення шляхом відпрацювання за централізованим розподілом або повернення грошового еквіваленту вартості навчання. Реалізація даного напрямку вимагає прийняття Порядку надання молодим громадянам державних субсидій на здобуття освіти у вищих навчальних закладах за різними формами власності. Механізм субсидіарного фінансування забезпечить узгодження державних потреб в кваліфікованих кадрах та індивідуальних потреб в здобутті вищої освіти та, таким чином, знизить втрати освітнього потенціалу через зростання рівня працевлаштування випускників, підвищить ефективність використання державних коштів, що спрямовуються на освіту.

3. Диференційований підхід до фінансування професійно-технічних і вищих навчальних закладів на підставі визначення їх рейтингу за рівнем якості підготовки та ресурсним забезпеченням. Запровадження такого підходу потребує прийняття Порядку зовнішнього оцінювання та моніторингу якості освіти в професійно-технічних та вищих навчальних закладах. Очікуваний результат від диференційованого фінансування закладів професійної освіти – підвищення якості підготовки та конкурентоспроможності випускників.

4. Подолання диференційованого підходу щодо фінансування дошкільних закладів освіти та загальноосвітніх навчальних закладів на підставі визначення в Законі України „Про освіту” фіксованої частки місцевих бюджетів у фінансуванні дошкільної та загальної середньої освіти. Реалізація даного напрямку підвищить реалізацію принципу справедливості при розподілі державних видатків на освіту.

5. Розширення фінансової автономії навчальних закладів на підставі збільшення

прав навчальних закладів щодо розпорядження позабюджетними коштами на підставі внесення змін до Бюджетного кодексу України стосовно скасування розрахунково-касового обслуговування операцій з коштами, одержаними від позабюджетної діяльності та надання права навчальним закладам залишати самостійно зароблені кошти в своєму розпорядженні за умови їх спрямування на статутну діяльність.

6. Створення університетських комплексів з метою посилення інтеграції навчальних закладів, науково-дослідних установ та підприємств та підвищення на цій основі ефективності використання ресурсного потенціалу всіх учасників комплексу. Реалізація напрямку передбачає внесення змін і доповнень до діючого Положення „Про навчальний та навчально-науково-виробничий комплекси” [3] стосовно визначення форм та моделей університетських комплексів. Рекомендованими моделями університетських комплексів є: університетський комплекс як єдина юридична особа (університетський округ); університетський комплекс як юридична особа, але при збереженні його учасниками статусу юридичних осіб; університетський комплекс без статусу юридичної особи. Основними формами інтеграції учасників університетського комплексу можуть стати: злиття, асоціація, кооперація.

Поряд із запровадженням вище зазначених нововведень, необхідно враховувати, що сьогодні інтенсивно розвиваються приватні навчальні центри та навчальні центри крупних компаній, які навчають конкретним трудовим навичкам, новітнім технологіям та забезпечують перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів відповідно до конкретних виробничих потреб. Тому постає потреба в їх інтеграції в національну освітню систему. Адже саме такі центри, по-перше, сприяють створенню „організацій, що навчаються” та запобігають, таким чином, вивільненню працівників внаслідок змін в організації та техніко-технологічному забезпеченні виробництва; по-друге, забезпечують підвищення конкурентоспроможності організацій, а відтак і держави. Проте запровадження практики участі держави у фінансуванні розвитку сектору неформальної освіти вимагає відповідних змін у законодавстві, зокрема: в Законі України „Про освіту” в розділі другому („Система освіти”) доцільно виокремити в якості складової системи освіти неформальну освіту та сформулювати наступним чином її призначення: неформальна освіта забезпечує безперервний розвиток особистості на підставі індивідуально організованих траєкторій навчання. Крім того, потребує визначення в законодавчому порядку форм неформальної освіти. В якості таких можуть бути визнані: курси, тренінги, короткострокові програми навчання, внутрішньофірмове навчання. Розвиток таких форм неформальної освіти вимагає її підтримки з боку держави через надання на конкурсній основі державних асигнувань на програми навчання, а також податкові пільги (наприклад, віднесення видатків на внутрішньофірмове навчання на собівартість).

В умовах становлення економіки знань та поширення доступу населення до різноманітних джерел інформації важливим аспектом удосконалення організаційно-економічного механізму має стати створення освітнього середовища для здобуття освіти інформальним шляхом, тобто за рахунок власної пізнавальної активності індивідів. Створення такого середовища вимагає: розвитку електронних бібліотек та забезпечення доступу населення до них; формування загальнодоступних освітніх серверів в мережі Інтернет для забезпечення самоосвіти населення; розвитку системи навчальних програм через телебачення.

Основними джерелами фінансування інформальної освіти можуть стати: державні кошти, передбачені окремою позицією в моделі двосекторного бюджету фінансування освіти; благодійні та спонсорські кошти; кошти освітніх фондів.

Скорочення бюджетних асигнувань на освіту та включення в процес інвестування освітньої галузі домогосподарств та бізнесових структур зумовлює

необхідність перерозподілу витрат на освіту між державою, населенням і бізнесом. Такий перерозподіл передбачає відмову від безадресного, не пов'язаного з кінцевими результатами державного фінансування освіти з одночасним впровадженням системи спільного її фінансування, що ґрунтується на відповідальності всіх інвесторів (держави, населення, бізнесу) за якість освітніх послуг, збалансованість обсягів підготовки робітників і фахівців та потреб галузей економіки. В зв'язку з цим актуальним стає перехід на адресне бюджетне фінансування. Це означає, що діючий організаційно-економічний механізм повинний переорієнтуватись з прямих методів фінансування на опосередковані (державні субсидії, кредити та страхування). Крім того, з метою акумуляції приватних ресурсів фінансування освіти, доцільно запровадити систему їх нагромадження (кредитування та освітнє страхування).

Якщо старий організаційно-економічний механізм ґрунтувався на пропозиції освітніх послуг за рахунок бюджетних асигнувань, то новий організаційно-економічний механізм повинний орієнтуватись на попит споживачів освітніх послуг (населення, підприємства) потреби економіки. За таких обставин основним завданням держави стає субсидування попиту на освітні послуги через державні субсидії, а також через державну підтримку програм цільового збереження сім'ями коштів для фінансування освіти.

В умовах поглиблення диференціації населення за майновим станом актуальним з точки зору забезпечення рівного доступу до освіти стає перехід на систему адресної підтримки учнів і студентів із сімей з низьким рівнем доходу. Основними інструментами такої адресної підтримки повинні стати: надання адресних стипендій учням і студентам із сімей з низьким рівнем доходу, сиротам; визначення розміру стипендій виходячи з вартості навчання, вартості проживання в гуртожитку та розміру прожиткового мінімуму; розвиток системи державної фінансової підтримки (кредити, освітні субсидії тощо) учнів і студентів із сімей з низьким рівнем доходу.

Основними інструментами підтримками приватних інвестицій в освітню сферу повинні стати освітнє кредитування та освітнє страхування.

Розвиток системи освітнього кредитування дозволить залучати додаткові фінансові ресурси, підвищувати рівень обґрунтованості вибору професії молоддю, стимулювати зростання успішності навчання студентів. Освітнє кредитування може розвиватися в трьох формах: державне кредитування, приватне кредитування, кредитування навчання самим навчальним закладом.

Сьогодні в Україні розвиток приватного кредитування освіти стримується відсутністю вагомих гарантій повернення кредитів, державного кредитування – недосконалістю діючого „Порядку надання молодим громадянам довгострокових кредитів для здобуття у вищих навчальних закладах за різними формами навчання незалежно від форм власності” [3]. Подальший розвиток державного кредитування освіти вимагає внесення таких змін в зазначений Порядок:

- враховуючи конституційне право кожного громадянина на освіту та необхідність постійного оновлення знань, підвищення кваліфікації в умовах постіндустріального суспільства доцільно збільшити віковий ценз громадян, які мають право на одержання кредиту з 28 років (п.1 Порядку) до 40 років;
- поширити дію Порядку не тільки на молодь, яка успішно склала вступні іспити (п.1 Порядку), але й на студентів, що успішно навчаються на платній основі, однак не мають коштів для продовження навчання. Це дозволить посилити соціальний захист молоді та примножити в перспективі освітній потенціал суспільства;
- подовжити термін повернення кредиту з 15 років (п. 2.16 Порядку) до 30 років, що сприятиме зменшенню фінансового „тягарю” на кредитоодержувача та стимулюватиме населення до одержання кредиту;

- подовжити термін повернення кредиту не тільки на період строкової військової служби кредитоодержувача та перебування у відпустці по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку (п.20 Порядку), але й на термін безробіття, якщо випускник вищого навчального закладу не зміг працевлаштуватися за обраною спеціальністю після закінчення навчання. Введення такої зміни сприятиме раціональному розподілу квот на одержання кредиту за спеціальностями відповідно до потреб ринку праці.

Найбільш ефективною формою кредитування освіти, за оцінками фахівців, є кредитування навчання студента самим навчальним закладом. Так, О.А. Грішнова відзначає: „...оскільки повернення кредиту прямо залежить від майбутніх заробітків випускників, кредитування студентів за рахунок вищих навчальних закладів стимулює до ретельнішого добору абітурієнтів та активного пошуку таких програм навчання, які максимізують конкурентоспроможність випускників і їхні майбутні заробітки” [4, с. 131].

Другим інструментом підтримки приватних інвестицій може стати освітнє страхування. В Україні подібний вид страхування ще не започатковано, тому доцільно звернутися до зарубіжного досвіду. Наприклад, в Росії модель страхування освіти має такі елементи:

- батьки або зацікавлені особи обирають час страхування та одну з груп вищих навчальних закладів (або один конкретний ВНЗ) з однаковою вартістю навчання;
- батьки через працівників загальноосвітньої школи укладають зі страховою агенцією договір довгострокового страхування життя, який передбачає: оплату щорічного страхового внеску, розмір якого розраховується виходячи з вартості навчання, витрат на ведення справи та формування страховальниками резерву за ризиком смерті, оплати послуг агентів;
- батьки укладають з Фондом підтримки освіти угоду на надання освітніх послуг, яка передбачає: гарантію вступу застрахованого в раніше вибраний ВНЗ за умови повної оплати страхової програми та успішного складання вступних іспитів; зобов'язання ВНЗ не підвищувати оголошену в момент укладання угоди вартість навчання протягом всього періоду страхування: оплату навчання за рахунок раніше сплачених страхових внесків;
- після оплати першого страхового внеску страхувальнику видається свідоцтво учасника програми, а після оплати всіх страхових внесків та успішного складання вступних іспитів – освітній сертифікат;
- виплата агентської винагороди здійснюється страхувальниками – вчителями, викладачами або організаціями системи освіти в міру оплати страхових внесків. Загальний розмір агентської винагороди складає 1,5-6,5 % від розміру щорічного страхового внеску;
- зосереджені у страхувальника кошти після віднімання агентської винагороди, компенсації власних витрат та частини резервів за ризиком смерті передаються координатором - страхувальником до Фонду підтримки освіти;
- Фонд підтримки освіти розподіляє кошти, які передав йому координатор – страхувальник між ВНЗ, що приймають участь в проекті страхування освіти пропорційно замовленням тих, хто страхувався [5].

Запровадження та розвиток кредитування, субсидування та страхування освіти дозволить знизити поточне фінансове навантаження на домогосподарства і, таким чином, сприятиме раціоналізації розподілу за часом витрат на освіту.

Основними інструментами регіональної підтримки навчальних закладів можуть стати: виплати обласних стипендій найкращим учням і студентам; додаткове

матеріальне стимулювання працівників навчальних закладів за досягнення в праці; створення, підтримка та розвиток матеріально-технічної бази навчальних закладів; забезпечення житлом та надання житлових кредитів працівникам сфери освіти; компенсація проїзду громадським міським транспортом учням і студентам.

Фінансовим джерелом забезпечення даних інструментів повинні бути кошти обласних і місцевих бюджетів.

Удосконалення організаційно-економічного механізму створить передумови для подальшого розвитку освітнього потенціалу суспільства, забезпечить залучення додаткових фінансових ресурсів та їх раціональне використання.

Реалізація запропонованих напрямків удосконалення організаційно-економічного механізму формування освітнього потенціалу суспільства сприятиме задоволенню індивідуальних, галузевих, регіональних, державних і суспільних освітніх потреб, підвищенню ефективності використання державних коштів, розширенню можливостей населення щодо здобуття якісної освіти, зростанню конкурентоспроможності випускників навчальних закладів.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямку пов'язані з обґрунтуванням економічної, соціальної та соціально-економічної ефективності організаційно-економічного механізму формування освітнього потенціалу суспільства.

Список літератури

1. Марчук Є. К. Стратегічна орієнтація суспільства – рух на випередження / Є. К. Марчук // День. – 2000. – № 42. – С. 3.
2. Меморандум непрерывного образования Европейского Союза [Электронный ресурс] // Новые знания : журнал по проблемам образования взрослых – 2001. – № 2. – Режим доступа к журн. : http://www.znanie.org/jornal/n2_01/n2_01.html.
3. Збірник нормативних актів України щодо організації навчально-виховного процесу у вищому навчальному закладі / автор-упоряд. В. В. Коровайченко. – К. : УАЗТ, 2003. – 420 с.
4. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки : [монографія] / О. А. Грішнова. – К. : Т-во „Знання”, КОО, 2001. – 254 с.
5. Митин Б. С. Образовательное страхование: за и против [Электронный ресурс] / Б. С. Митин // Сайт Фонда образовательного страхования РФ. – Режим доступа к ресурсу : <http://upr./1september.ru/1999/upr04.htm>.

О. Комарова

Приоритетные направления усовершенствования организационно-экономического механизма формирования образовательного потенциала общества

В статье определены цели, задачи и приоритетные направления усовершенствования организационно-экономического механизма формирования образовательного потенциала общества. Обоснована целесообразность развития образовательного кредитования и образовательного страхования как инструментов поддержки частных инвестиций в образовательную сферу.

О. Комарова

Priority directions of improvement of the organizational-economic mechanism of formation of educational potential of a society

In article of a definite purpose, a problem and priority directions of improvement of the organizational-economic mechanism of formation of educational potential of a society. The expediency of development of educational crediting and educational insurance as tools of support of private investments into educational sphere is proved.

Одержано 20.02.12

УДК 331. 5

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

Кіровоградський національний технічний університет

Інноваційні механізми розвитку людського капіталу

У статті розкрита сутність людського капіталу, його роль в інноваційному розвитку. Виокремлено напрямки інвестування в людський капітал в умовах становлення економіки знань. Досліджено розвиток освіти та науки як провідних сфер формування людського капіталу.

людський капітал, інноваційний розвиток, економіка знань, інтелектуальний капітал, інформаційна інфраструктура

Вектор розвитку світогосподарських процесів сьогодні визначається якісними стрибками або економічними біфуркаціями, які у глобальному середовищі набувають постійного характеру. В період істотного підвищення взаємозв'язку і взаємозалежності суб'єктів світової економіки, прискорення темпів суспільного прогресу головним ресурсом усіх форм сучасного виробництва стають знання та інформація. В умовах, коли все більша частка суспільного багатства втілює в собі не матеріальні ресурси, а знання та інформацію, роль людського капіталу важко переоцінити. Саме людський капітал сьогодні є найціннішим виробничим ресурсом, найпріоритетнішим чинником соціально-економічного розвитку.

Основоположниками сучасної теорії людського капіталу є Г. Беккер, У. Боуен, М. Блауг, Б. Вейсброд, Е. Денисов, Дж. Кендрик, Л. Туроу, М. Фішер та ін. Вагомий внесок у дослідження людського капіталу та інноваційного розвитку економіки зроблено такими вітчизняними науковцями, як Д. Богиня, І. Бондар, З. Варналій, А. Гальчинський, В. Геєць, О. Грішнова, Г. Євтушенко, Е. Лібанова, В. Куценко, С. Писаренко, Л. Семів, Л. Федулова, Л. Шевчук та інші. Однак, не зважаючи на значні досягнення в розробці методологічних та прикладних аспектів формування людського капіталу, особливого вивчення сьогодні потребують питання його розвитку в умовах інноваційної економіки.

Метою даної статті є дослідження інноваційних механізмів розвитку людського капіталу, його формування в умовах економіки знань.

Дослідники теорії людського капіталу дають його визначення на трьох рівнях: особистісному, мікроекономічному та макроекономічному.

На особистісному рівні людський капітал втілює в собі сукупність знань та навичок, здобутих людиною на основі своїх природних здібностей шляхом освіти, професійної підготовки, практичного досвіду.

На мікроекономічному рівні людський капітал визначається як сукупна кваліфікація та професійні здібності всіх працівників підприємства, а також досягнення підприємства у сфері ефективної організації праці та розвитку персоналу.

На макроекономічному рівні людський капітал розглядається як частина національного багатства країни. Вважається, що він є сумою нагромаджених вкладень в освіту, професійну підготовку і перепідготовку, службу профорієнтації, оздоровлення громадян.

В умовах розвитку постіндустріальної економіки людський капітал перетворюється на основний фактор економічного зростання на всіх рівнях. Людський

розвиток визначається сьогодні як мета та критерій суспільного прогресу, ототожнюється з процесом зростання людських можливостей.

Створення та розвиток людського капіталу можливі тільки на основі здійснення певних інвестицій у людину, серед яких – витрати на навчання, підготовку та перепідготовку в процесі виробничої діяльності, зміцнення та збереження здоров'я, правове, економічне та інформаційне забезпечення трудової мобільності. Тому досить точним є визначення людського капіталу як сукупності сформованих і розвинутих внаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій поведінки індивідів, що перебувають у їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і впливають завдяки цьому на зростання доходів свого власника і національного доходу [3, с. 17].

Інновації визначаються як основа нової економіки, розвиток якої забезпечується продукуванням та використанням нових знань та зміцненням конкурентоспроможності держави. Нові знання використовуються для створення нових продуктів, послуг, організаційних та управлінських процедур. А конкурентоспроможність країни на світовій арені визначається новими досягненнями в науці, економіці, культурі.

Постіндустріальний розвиток пов'язується із соціальністю, інформаційністю та глобалізацією. Соціалізація економіки визначається насамперед як процес соціальної переорієнтації виробництва і відтворення в цілому. І серед вироблення соціальних цілей, соціального регулювання, соціального консенсусу та соціального партнерства чільне місце мають посідати критерії якісної зміни особистості, людини і суспільства в цілому.

Інноваційний розвиток економіки та її інтелектуалізація потребують задіяння ефективних механізмів формування та використання людського капіталу та моделей інвестування його розвитку.

Людський капітал є невід'ємним від свого носія – людської особистості, має здатність нагромаджуватись, його використання і отримання доходів потребує від самої людини і всього суспільства значних витрат. Інвестування в розвиток людського капіталу здійснюється за такими напрямками:

- витрати на освіту, підготовку та перепідготовку кадрів (з відривом від виробництва та безпосередньо за місцем роботи);
- витрати на охорону здоров'я (на медичне обслуговування та профілактику захворювань);
- витрати на поліпшення житлових умов та середовища проживання.

Розвиток людського капіталу невід'ємний від зростання здібностей людини, її спроможності досягати визначеної мети. Реалізація здібностей залежить від використання наявних економічних, соціальних та політичних можливостей, які продукуються соціально-економічним розвитком та станом довкілля, від доступності необхідних ресурсів.

Створення людського капіталу на особистісному рівні пов'язане насамперед із витратами часу та зусиль людини для забезпечення саморозвитку й самовдосконалення. Ці приватні витрати обов'язково включаються у суспільні витрати відтворювального процесу, оскільки нагромаджений людиною запас знань та умінь може реалізовуватися і бути оціненим лише в суспільстві.

Разом з тим сьогодні ми спостерігаємо вплив низки негативних чинників на формування людського капіталу. Україна є однією з країн, які мають найвищий у світі ступінь депопуляції, зниження багатьох якісних характеристик населення (насамперед його здоров'я). Сьогодні середня очікувана тривалість життя в Україні є нижчою, ніж було півстоліття тому. В Україні склався один із найнижчих в Європі рівень народжуваності та високий рівень, що зумовлює масштабність та сталість депопуляції.

Структура і великі масштаби зовнішніх міграційних потоків, прискорене старіння населення, деформованість структури підготовки кадрів, її невідповідність потребам ринку, необґрунтованість диференціації заробітної плати на користь галузей, які не визначають економічний прогрес країни, критично зростаюча економічна нерівність населення, надвеликі обсяги зайнятості робочої сили в неформальному, в тому числі «тіньовому» секторі економіки, разом з наведеними вище сталими демографічними тенденціями негативно впливають на формування сучасного і, особливо, майбутнього репродуктивного трудового та інтелектуального потенціалу країни.

На відміну від інших видів інвестицій, інвестиції в людський капітал мають певні особливості. Так, віддача від інвестицій в людський капітал залежить безпосередньо від терміну його використання, тобто обмежується часом працездатного віку людини. Тобто, якщо інвестиції здійснено раніше, то і швидшою буде їхня віддача. Однак це не заперечує правила, що якісніші та триваліші інвестиції приносять якісніший та триваліший ефект. Варто також брати до уваги, що здійснення впродовж процесу використання людського капіталу додаткових інвестицій у безперервну освіту, здоров'я тощо поліпшуватиме його якість та цінність протягом майже всього життя людини.

Порівняно з інвестиціями в інші форми капіталу, інвестиції в людський капітал є найвигіднішими як для окремої людини, так і для суспільства в цілому.

Формування людського капіталу на особистісному рівні передбачає підвищення ролі кожної окремої людини в суспільстві, забезпечення соціальної справедливості стосовно кожної людини, що відображається в розподілі доходів та оплаті праці залежно від її якості, кількості та інтенсивності, в можливості отримати роботу, в доступності освіти, охорони здоров'я, соціальних благ. Важливим критерієм розвитку людського капіталу є забезпечення продуктивної зайнятості населення як джерела добробуту працівників.

Ефективний розвиток людського капіталу можливий в умовах досягнення екологічної безпеки, що передбачає ліквідацію наслідків Чорнобильської катастрофи та наслідків нераціонального використання природних ресурсів, а також розробку комплексу заходів, які унеможливають повторення техногенних катастроф.

На мікрорівні управління людським капіталом в інноваційно активних підприємствах спрямоване в основному на управління отриманням, нагромадженням, примноженням і передачею корпоративних знань. Сьогодні знання домінують та відіграють визначальну роль у виробництві валового національного продукту. Саме нагромадження та використання знань визначає перевагу корпорацій в конкурентній боротьбі в оточуючому бізнес-середовищі. А поряд із фізичними та фінансовими фондами інтелектуальні фонди виступають в якості основних факторів виробництва.

Економіка знань потребує здібностей, якими багато робітників просто не володіють; із маси претендентів вона відбирає найбільш гнучких, сприйнятливих, здатних самостійно приймати потрібні рішення.

Пріоритетні цілі управління знаннями стосуються підвищення ефективності виробництва та продуктивності праці шляхом підвищення швидкості реагування компаній на запити ринку через створення нових продуктів, послуг та бізнес-процесів.

Мотиваційний потенціал оплати інтелектуальної праці в нашій країні використовується недостатньо. Розмір винагороди за працю повинен співвідноситися з результативністю інтелектуальної праці. Рівень оплати праці в інноваційному процесі вищий, ніж у промисловості: у США – у 2,5 раза, у Японії – у 2,7, у Швеції – у 2,1 раза. При цьому частина заробітної плати виплачується у вигляді премій, розмір яких залежить від отриманого результату. Установлюються також щорічні премії за

комерційні успіхи.

Важливо пристосувати систему мотивації до психології творчих працівників, для яких вагомими також є: престиж, задоволеність роботою, кар'єра, можливості самовираження як особистості.

Практиці сучасних компаній притаманний підхід до стимулювання праці в інноваційному процесі, що спрямований на прагнення максимально активізувати творчу особистість та спрямувати активність працівників на досягнення конкретного комерційного результату. З цією метою використовується багато матеріальних та нематеріальних стимулів. Важливе значення для ефективного використання інтелектуального потенціалу має створення належних умов праці, забезпечення працівника необхідними сучасними ресурсами, обмеження для нього допоміжної роботи, надання самостійності. Одним із аспектів мотивації персоналу до інновацій є захист інтелектуальної власності.

Необхідно законодавчо унормувати значення таких найважливіших для забезпечення достойної оплати праці і стимулювання зростання продуктивності та якості праці показників, як частина оплати праці у ВВП, частина заробітної плати в одиниці собівартості продукції, розмір гарантованої погодинної оплати праці.

Формування людського капіталу на макрорівні сьогодні безпосередньо визначається рівнем розвитку національної інноваційної системи. Складовими національної інноваційної системи є: система освіти, професійної підготовки, залучення кадрів; система інформаційного забезпечення; система виробництва нових знань, система комерціалізації нових знань; система практичного використання нових знань; система підтримки пріоритетних напрямів інноваційної діяльності; система матеріального забезпечення інноваційної діяльності.

Визначальним критерієм розвитку людського капіталу в умовах сьогодення є створення, розповсюдження та використання нових знань. Адже головним чинником економічного зростання в розвинених країнах виступає не матеріальна, а інтелектуальна складова. Економіка знань базується на взаємопов'язаній сукупності наступних елементів:

- створення та розвиток ефективної інноваційної системи;
- доступність та обов'язковість якісної та безперервної освіти для всіх громадян;
- створення динамічної інформаційної інфраструктури, що надає інформаційні та комунікаційні послуги.

Провідними сферами формування людського капіталу є освіта та наука.

Освіта відіграє надзвичайно важливу роль в інноваційному розвитку країни. У системі трьох головних складових інноваційної економіки – «наука – освіта – виробництво» освіта виступає одночасно як джерело поповнення науки кадрами і як головний фактор оволодіння робочою силою, всім населенням сучасними знаннями, необхідними для забезпечення економічного, соціального і культурного розвитку суспільства на основі використання передових досягнень науки, технологій, інновацій.

Позитивними моментами розвитку освітньої сфери в Україні є наступні:

- достатньо високий рівень освіти населення, який співставний з середньоєвропейськими показниками;
- багата історія, традиції і позитивний теоретико-методологічний та методичний досвід вітчизняної педагогічної школи, особливо надбання у сфері поєднання навчального процесу з елементами науково-дослідної діяльності, залучення учнівської і студентської молоді до вирішення практичних завдань;
- збереження значного науково-педагогічного потенціалу, який за певних умов здатний суттєво вплинути на здійснення змін в освітній сфері в напрямі її

інноваційного розвитку;

- посилення відкритості національної освітньої системи, ступеня її інтеграції в європейську і світову освітні системи, що сприяє об'єктивізації оцінки рівня роботи навчальних закладів, активному використанню найкращого світового досвіду в цій справі.

Розвиток негативних тенденцій в освіті значною мірою зумовлений скороченням державного фінансування.

Стратегічними цілями реформування освітньої галузі мають стати:

- формування духовно багатого, інтелектуально розвинутого, фізично і психологічно здорового покоління;
- збереження та реалізація освітянського потенціалу на рівні розвинутих країн Європи;
- забезпечення збалансованості структури та обсягів державного замовлення з потребами ринку праці та з перспективними напрямками розвитку країни;
- забезпечення тісної взаємодії освіти з високотехнологічним виробництвом;
- створення ефективної системи постійного підвищення кваліфікації – так званого «навчання протягом усього життя».

Діяльність навчальних закладів необхідно зорієнтувати на підготовку фахівців, здатних обслуговувати новітні технологічні процеси. Програма підготовки повинна формуватися у поєднанні з програмою реструктуризації національного виробництва, орієнтуватись на інноваційні можливості вітчизняної науки й економіки.

У політиці реалізації економіки знань потрібно змінити вимоги до освіти. Ці вимоги стосуються насамперед необхідності забезпечення якісно нового рівня знань інноваторам та їх оновлення протягом усього періоду трудової діяльності.

Сучасний стан наукової сфери України обумовлений довготривалим негативним впливом загальноекономічних проблем, пов'язаних зі структурною деформованістю економіки країни, домінуванням у ній низькотехнологічних галузей, виробництв продукції з низьким рівнем доданої вартості, які об'єктивно малосприйнятливі до сучасних наукових досягнень. Відбулося значне скорочення обсягів інвестування в науку як державою, так і підприємством. Розмір інвестицій, які вкладаються у вітчизняну науку, дуже незначний, що об'єктивно лишає її можливості реалізувати свою функцію ефективного наукового забезпечення інноваційного розвитку економіки.

Застарілість сучасної технологічної бази науки, безвідповідальне ставлення до приведення її у відповідність до сучасних вимог фактично унеможливають проведення в Україні досліджень на світовому рівні без допомоги зарубіжних партнерів, яка часто є небезкорисною: чимало значущих досягнень українських вчених стають інтелектуальною власністю інших країн. Майже половина наукових кадрів України витрачає свій творчий потенціал здебільшого в інтересах зарубіжних замовників.

Погіршується демографічна структура та якість кадрів науки. З її лав вимиваються здебільшого працівники продуктивного віку. За умов загального скорочення чисельності дослідників, незначного притоку в науку молоді і домінування в складі наукових кадрів науковців старшого віку в найближчі роки може статися серйозна кадрова криза внаслідок природного відтоку з наукової сфери значної кількості нині ще працюючих пенсіонерів.

Тому назріла нагальна необхідність у зламі негативних тенденцій, що склалися в науковій сфері, спрямуванні державної політики на формування якісно нового науково-технічного потенціалу, максимального його використання для переведення вітчизняної економіки на інноваційний шлях розвитку.

Реформування науки в Україні передбачає:

- проведення оцінки відповідності науково-кадрового потенціалу встановленим пріоритетам наукового та інноваційного розвитку країни і атестації робочих місць дослідників з метою визначення реальної наявності підготовлених у відповідних проблемних галузях спеціалістів, якості наукових лідерів, рівня наукового доробку, технологічної забезпеченості, доступу до світових науково-інформаційних ресурсів, розвиненості партнерських зв'язків між учасниками циклу «наука - інновації», а також зв'язків з вітчизняними замовниками на виконання НДДКР;

- проведення у всіх наукових установах атестації наукових працівників з метою оцінки рівня відповідності їх професійної кваліфікації та результативності критеріям і стандартам, які існують в європейській науковій спільноті;

- концентрація державної підтримки на раціональному фінансовому і матеріально-технічному забезпеченні ефективно працюючих вчених і наукових колективів, створення на базі найкращих з них високотехнологічних наукових центрів міжнародного значення, умови праці в яких сприятимуть поверненню з-за кордону українських фахівців, а також будуть привабливими для зарубіжних учених;

- запровадження в практику відносин у науковій сфері спеціальної контрактної форми, що дозволить встановлювати для окремих найбільш продуктивних вчених позатарифного розміру оплати праці, рівень якої відповідатиме європейським стандартам. Заробіток ученого має залежати не від звання, а від його конкретного внеску в розвиток науки і стимулювати зростання творчої активності;

- розробка програми державної підтримки стажування молодих вчених у зарубіжних наукових центрах;

- запровадження системи стимулів для підвищення мобільності наукових кадрів, зокрема їх переходу на роботу в підприємницькі виробничі структури, створення ними інноваційних фірм, участі в роботі науково-технічних рад у міністерствах, в органах місцевої влади, на підприємствах.

Для покращення стану державного фінансування науки потрібно відмовитись від практики її фінансового забезпечення за залишковим принципом. Потрібно забезпечити виконання чинних правових актів, що встановлюють нормативи фінансування науки як пріоритету загальнонаціонального масштабу.

Цінною слід визнати практику проведення регулярної атестації та незалежного аудиту наукових установ на предмет оцінки наукового потенціалу, матеріально-технічного забезпечення та комерційної діяльності. При розподілі держзамовлень, фінансуванні наукових установ потрібно враховувати актуальність та результативність їх досліджень. Ефективність фінансування науково-дослідних та науково-технічних розробок може бути досягнута за рахунок організації системи конкурсного відбору інноваційних проектів у межах визначених пріоритетів на засадах їхньої комерційної привабливості.

Доцільно вжити комплекс заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності національної науки та освіти. З широкого спектра наукових досліджень і підготовки кадрів, які традиційно здійснюються в Україні, необхідно виділити ті, де існують відповідні умови для створення так званих островів прориву (потужні наукові школи, матеріальна база, лідерські позиції тощо). На цих напрямках необхідно сконцентрувати кращі людські та фінансові ресурси, забезпечити державну підтримку для супроводу наукових програм. Численні розпорядники виділених для науки коштів мають бути скоординовані єдиним державним органом з метою концентрації цих ресурсів на важливих для держави напрямках розвитку.

Для зменшення розриву між академічною та університетською наукою доцільно створити такі спільні освітньо-наукові середовища, в яких наука передає освіті останні досягнення, формує її передовий зміст, а освітня компонента наповнює наукову

сферу талановитою молоддю, з якої виростуть майбутні вчені, які володіють сучасною методологією науки.

Ефективним механізмом перетворення результатів науково-дослідної діяльності в реальні нові продукти, послуги та технології є створення різноманітних інноваційних структур, які передбачають взаємопогоджене функціонування базових науково-дослідних організацій та сучасних виробничих структур. Для виробничих компаній науково-дослідна організація стає джерелом нових ідей, розробок та висококваліфікованих кадрів, які володіють сучасною науковою методологією та дослідно-експериментальною базою. Для науково-дослідної організації доцільність створення таких структур визначається можливістю використання незадіяних площ та виробничих потужностей, ефективністю використання наукових кадрів.

Таким чином, головний зміст теорії людського капіталу полягає у визнанні людини як об'єкта капітальних вкладень. Інвестування в людський капітал є найпродуктивнішим і передбачає вкладання коштів для нагромадження знань, умінь, навичок, духовність людини. Формування людського капіталу сьогодні має відбуватись в умовах створення ефективної інноваційної системи, спроможної задіяти механізми інноваційного оновлення економіки, посилити її конкурентоспроможність та підвищити рівень життя населення.

Список літератури

1. Безтелесна Л. Людський розвиток: підходи до трактування суті та умов його забезпечення / Л. Безтелесна // Економіка України. - 2009. - № 7. - С. 4–12.
2. Геєць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України. - Харків: Константа, 2006.- 272с.
3. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. - К.: Т-во "Знання", КОО, 2001. - 254 с.
4. Грішнова О. А. Людський розвиток : навч. посіб. / О. А. Грішнова. – К. : КНЕУ, 2006. - 308 с.
5. Лапшина І.А. Розвиток людського капіталу в процесі євроінтеграції. – Львів: НІСД, 2008. - 332 с.
6. Пальчевич Г.Т. Інтелектуальний та людський капітал в інноваційній економіці / НАН України, Інститут економіки промисловості. Редкол.: О.І. Амоша (відп.ред.) та ін.- Донецьк, 2008.-С.277-281.
7. Прукінська Е.В., Переверзева А.В. Походження, сутність і розвиток людського капіталу в умовах сучасних ринкових перетворень // Актуальні проблеми економіки.-2008, № 1.-С. 196-202.
8. Харгадон, Эндрю. Управление инновациями, опыт ведущих компаний: Пер. с англ. – М.: ООО «Вильямс», 2007, С.15.

Г. Пальчевич

Иновационные механизмы развития человеческого капитала

В статье раскрыта сущность человеческого капитала, его роль в инновационном развитии. Выделено направления инвестирования в человеческий капитал в условиях становления экономики знаний. Исследовано развитие образования и науки как ведущих сфер формирования человеческого капитала.

G. Palchevych

Innovative mechanisms of development of human capital

The article reveals the essence of human capital, its role in the innovation development. Pointed out in areas of investment in human capital in terms of becoming a knowledge economy. Investigated the development of education and science as the leading areas of human capital formation.

Одержано 17.02.12

УДК 658

В.О. Липчанський, доц., канд. пед. наук, М.В.Фільштейн, ст. гр. АДМ 10-2М
Кіровоградський національний технічний університет

Деякі питання боротьби з тіньовою економікою

Розглядаються питання боротьби з тіньовою економікою та дії спрямовані на призупинення негативних явищ в економіці.

тіньова економіка, незаконні операції, тіньовий обмін валюти; нелегальний експорт капіталу, неповернення валютних коштів, шахрайство з фінансовими ресурсами; нецільове використання бюджетних коштів

Суттєву перешкоду забезпеченню сталого розвитку економіки становить поширення в Україні такого негативного соціально-економічного явища, як тіньова економіка. Про це свідчить обсяги продукції та фінансових ресурсів, які обертаються в тіньовій сфері.

Актуальною проблемою є те, що досить велику кількість операцій, які можна віднести до тіньових, можливо здійснювати в легальному нормативно-правовому полі, а доведення факту здійснення тіньової діяльності потребує значних зусиль органів виконавчої влади.

Функціонування тіньової економіки поряд з легальною призвело до таких негативних наслідків, як зменшення в структурі доходів бюджету частки податкових надходжень, що є важливою проблемою сучасного етапу розвитку.

Аналіз останніх досліджень. Проведений нами аналіз публікацій з проблем тіньової економіки в Україні дають підстави вважати, що існує багато можливостей її значного скорочення. Так, наприклад В.І. Павлов дав загальну характеристику тіньового бізнесу в економіці[4]; О.В. Скорук вивчав основні проблеми тіньової економіки[6]; О.В. Засанська обґрунтувала теоретичні основи боротьби з тіньовою економікою[2]; О.М. Коркоц звернув увагу на основних напрямках формування організаційно-економічного механізму виявлення та попередження тіньової діяльності[3]; І.М. Дегтяр запропонував шляхи подолання тіньової економіки[1]. Феномен тіньової економіки та проблеми її запобігання розглядалися також у публікаціях таких вчених: В. Базилевич, І. Мазур, О. Черевко, Є. Романів[5]. В той же час використання зарубіжного досвіду досліджена не на достатньому рівні

Метою нашого дослідження є дослідження зарубіжного досвіду боротьби з тіньовою економікою. З реальними причинами тінізації економіки безпосередньо пов'язується таке ключове поняття, як механізми одержання тіньових прибутків. Найбільш поширеними серед них на сьогодні ми вважаємо є: приховання прибутків від оподаткування; незаконні операції, тіньовий обмін валюти; нелегальний експорт капіталу, неповернення валютних коштів, шахрайство з фінансовими ресурсами; нецільове використання бюджетних коштів. Тому, питання боротьби з тіньовою економікою та дії, спрямовані на призупинення негативних явищ, на даний час недостатньо освітлені.

Виклад основного матеріалу. Під тіньовою економікою слід розуміти економічну діяльність, яка пов'язана з незаконним привласненням особою, або групою осіб частини створеної вартості або частки майна через різного роду викривлення об'єктивної інформації про рух грошових коштів та матеріальних цінностей,

спотворення даних первинного обліку, а також через реалізацію методом лобіювання відповідних законодавчих норм і нормативів, схем корисливого перетікання капіталів, здійснення яких не підпадає під кримінальну відповідальність, але зумовлює матеріальні втрати державних або підприємницьких структур та окремих громадян. Тому, безумовно, важко визначити реальні обсяги тіньової економіки, згідно даних офіційної статистики. Вивчення динаміки обсягів тіньової економіки України у 2003-2010 рр., дає змогу відзначити, що її масштаби за цей період були неоднакові і змінювалися нерівномірно (рис. 1).

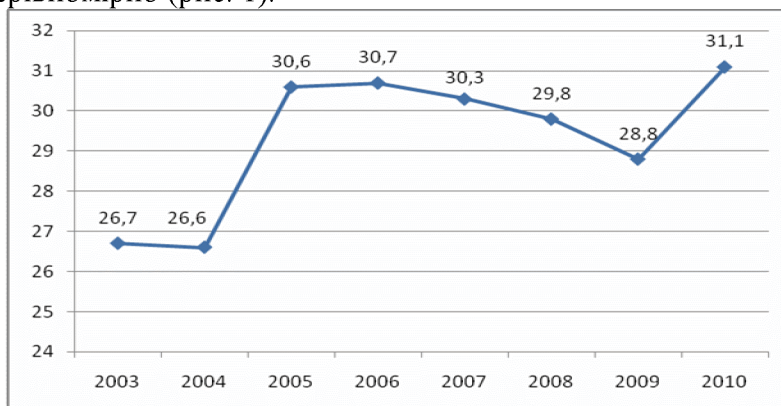


Рисунок 1 – Обсяги тіньової економіки в Україні у 2003-2010 рр., визначені структурним методом, % від ВВП

Основними чинниками, які зумовлюють збільшення тіньових операцій, на наш погляд є: недосконалість правового регулювання економічної сфери; знецінення обігового капіталу в результаті інфляції; штучність курсу національної грошової одиниці і жорсткі грошово-кредитні відносини; фіскальний характер податкової політики; нерозвиненість фондового і страхового ринків; негативне зовнішньоторговельне сальдо і нелегальний переказ валютних коштів за кордон та інші.

Як видно з рисунку 1, в період з 2003-2004 рр. значних змін у негативній частині економіки не відбулося, в період 2004-2005 рр. обсяги тіньової економіки значно підвищилися, а з 2005-2009 рр. з'явилися деякі тенденції до зменшення. Однак, в період 2009-2010 рр. відбулося реальне їх підвищення.

В період з 2003-2010 р.р. динаміка обсягів тінізації економіки України зумовлена зміною рівня економічної стабільності в країні; зокрема, зростання її обсягів. Це було зумовлено негативним впливом кризи на фінансових ринках та прискоренням інфляційних процесів в економіці України. Порівнюючи результати масштабів тінізації економіки в Україні у 2009-2010 р.р. розрахованих за даними Міністерства економіки України [8] можна відзначити, що спостерігається зростання обсягів тіньової економіки.

Незважаючи на значні зусилля в країні у боротьбі з тіньовим сектором економіки в Україні, що спрямовані на детінізацію економіки, рівень тіньового сектора, порівняно з іншими країнами, залишається ще значно високим. Тому українському уряду, дії якого спрямовані на зменшення масштабів тіньової економіки, треба врахувати позитивний досвід зарубіжних країн та підходити до цього процесу системно й комплексно, зокрема:

1. Використовуючи досвід США, посилити роль державних спеціальних служб у контролі за поширенням тіньової економіки в країні та їх взаємодію із державною структурою в цілому. Так, у США співробітники служб безпеки, таких як ФБР та ЦРУ, дуже часто працюють у відомих американських концермах та корпораціях, тим самим

контролюючи їх діяльність. Щодо України, то схожі функції на нашу думку повинні виконувати співробітники Служби безпеки України та Державної служби по боротьбі з економічною злочинністю.

2. Використовуючи досвід Німеччини, оптимізувати податкову систему. Через те, що в Україні високі ставки податків і платежів, високі ставки відрахувань з фонду заробітної плати, складний механізм обчислення розмірів податків тому, суб'єкти господарювання намагаються уникнути оподаткування. Якщо в країні невисокий рівень оподаткування, відсутні або зведені до мінімуму адміністративні бар'єри, прозора та проста процедура створення, реорганізації й ліквідації підприємств, то мотивація підприємців до приховування своєї діяльності у тіні мінімальна [5, ст.166].

Висновок. Таким чином, реалізація зазначених пропозицій дозволить Україні зменшити рівень тіньової економіки в країні. Перспективи подальших розробок у цьому напрямі полягають у більш структурованому та детальному описі кожного із запропонованих шляхів, розробці поетапних операцій, які акумулювали б діяльність влади та громадян нашої держави в вирішенні проблеми попередження і боротьби з тіньовою економікою.

Список літератури

1. Дегтяр І.М. Шляхи подолання тіньової економіки – забезпечення економічної безпеки країни / І.М. Дегтяр // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. - №4. – С.64-67.
2. Засанська О.В. Теоретичні основи боротьби з тіньовою економікою / О.В. Засанська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №5. – С.76-84.
3. Коркоц О.М. Напрями формування організаційно-економічного механізму виявлення та попередження тіньової діяльності в Україні / О.М. Коркоц // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. - №11. – С. 29-33.
4. Павлов В.І. «Тіньовий» бізнес в економіці України / В.І. Павлов // Економіка та держава. – 2009. - №3. – С. 8-10.
5. Приварникова І.Ю. Тіньова економіка України: причини, обсяги та шляхи їх зниження / І.Ю. Приварникова, К.В. Степанюк // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. – 2010. - №2. – С. 163-167.
6. Скорук О.В. До проблем тіньової економіки / О.В. Скорук // Науковий вісник БДФА. Економічні науки: збірник наукових праць. – Чернівці: Технодрук, 2009. – Вип.1. – С.469- 477.
7. Швабій К.І. Дослідження структури тіньового сектору економіки / К.І. Швабій // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №3. – С.115-122.
8. Тенденції тіньової економіки в Україні [Електронний ресурс] / Департамент макроекономіки. Відділ економічної безпеки та детінізації економіки.

В. Липчанский, М.Фильштейн

Некоторые вопросы борьбы с теневой экономикой

В данной статье рассматриваются вопросы борьбы с теневой экономикой и действия направлены на приостановление негативных явлений в экономике.

V. Lipchanskiy, M.Filshtein

Some of the fight against the shadow economy

In this article discusses the fight against the shadow economy and the actions are aimed at the suspension of the negative phenomena in the economy.

Одержано 15.02.12

УДК 631.115.11: 338.43

А.С. Мохненко, проф., д-р екон. наук
Херсонський державний університет

Методичні підходи оцінки конкурентоспроможності фермерських господарств

У статті розглянуті методичні підходи визначення конкурентоспроможності фермерських господарств. Проаналізовано питання організації служби моніторингу розвитку фермерських господарств.

конкуренція, конкурентоспроможність, фермерські господарства

Постановка проблеми. Першочерговим етапом розробки заходів, направлених на підвищення конкурентоспроможності фермерських господарств, є оцінка її поточного рівня. Результати оцінки конкурентоспроможності є підставою для аналізу причин несприятливих тенденцій в її рівні і динаміці, а також при обробці коригуючих заходів, у формуванні конкурентної стратегії аграрного підприємства.

Аналіз останніх досліджень. Проведений огляд економічної літератури показав, що на сьогоднішній день відсутня єдина методика оцінки конкурентоспроможності підприємств аграрного сектору економіки взагалі і тим більш фермерських господарств.

На думку О.Амосова, оцінка конкурентоспроможності здійснюється в процесі виконання багатофункціонального аналізу і маркетингових досліджень, що повинні проводитись комплексно і системно на основі значного числа інформаційних джерел, оскільки конкурентоспроможність в сучасних умовах – досить відносне поняття, що значною мірою залежить від конкретних умов ринку і характеризується багатовекторною динамікою розвитку.

На думку Ф.Котлера існує чотири ключових фактори, що забезпечують успіх бізнесу: зацікавлені групи (клієнти, службовці, постачальники, дистриб'ютори, акціонери та ін.), робочі процеси, ресурси, організація й організаційна культура. Правомірність віднесення цих факторів до факторів конкурентоспроможності ґрунтується на тому, що економічна ефективність суб'єкта діяльності є складовою оцінки його конкурентоспроможності. На конкурентоспроможність аграрних підприємств впливають: природно-кліматичні умови, диспаритет цін, економічна політика держави щодо даної галузі, рівень впровадження інновацій, можливості інвестиційного забезпечення тощо.

На думку М.Одінцова та Л.Єжкіна, узагальнюючими показниками життєстійкості підприємства, що відображають його уміння ефективно використовувати і розвивати свій виробничий, науково-технічний, трудовий і фінансовий потенціали, є обсяги виробництва і реалізації конкурентоспроможних товарів і послуг.

Р.Фатхутдінов рекомендує оцінювати конкурентоспроможність організації (фірми) на основі показників конкурентоспроможності товарів з урахуванням значущості ринків, на яких вони були реалізовані, і рентабельності організації. По методиці оцінки конкурентоспроможності організації пропозиції Р.Фатхутдінова полягають в наступному:

- рівень конкурентоспроможності розраховувати як середньозважену величину по показниках конкурентоспроможності конкретних товарів на конкретних ринках;
- окремо проводити аналіз ефективності діяльності організації виходячи з конкурентоспроможності і ефективності кожного товару на кожному ринку;
- окремо розраховувати показник стійкості функціонування організації;
- прогнозувати перераховані три комплексні показники мінімум на п'ять років.

Мета статті. Метою статті є дослідження критеріїв та методичних підходів визначення конкурентоспроможності фермерських господарств.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи особливості агропромислового комплексу, і в першу чергу, велику залежність його від природно-кліматичних умов, тісне переплетення природного й економічного процесів відтворення, можна з упевненістю кваліфікувати конкурентне поле як дуже специфічним.

Приведене структурування суб'єктів конкурентної боротьби, а також факторів і характеристик конкурентоспроможності, дозволяє більш чітко охарактеризувати склад елементів цієї складної категорії і виявити їх взаємозв'язок. Це, у свою чергу, допомагає обґрунтувати ефективні підходи до її аналізу в залежності від конкретного конкурентного поля, що відкриває додаткові можливості розкриття наявних резервів і визначення стратегічних напрямків підвищення конкурентоспроможності на кожному з рівнів. Таке структурування тим важливіше, чим складніше конкурентне поле і взаємозв'язки між суб'єктами конкуренції.

Складові оцінки конкурентоспроможності підприємства, на наш погляд, наступні:

- вибір базових об'єктів для порівняння даного підприємства з іншими підприємствами. При цьому необхідно, щоб базовий об'єкт і порівнюване підприємство відносилися до споріднених сегментів ринку і задовольняли ідентичні потреби покупців;
- забезпечити можливість спостереження ринку з метою одержання реальної інформації про діяльність конкурентів;
- вибір критеріїв продуктивності використання ресурсів господарства.

Продуктивність використання ресурсів – найбільша віддача, результат, що припадає на одиницю сукупних витрат, що знаходяться в розпорядженні підприємства;

- формування системи оціночних показників;
- обробка інформації та отримання узагальнюючої оцінки стану конкурентоспроможності.

Існують різні методичні підходи до визначення рівня й оцінки конкурентоспроможності підприємства – індикативний метод, метод ієрархій, метод різниць, метод рангів, метод балів, конкурентних переваг, конкурентного статусу, та інші.

Сутність індикативного методу полягає в аналізі сукупності характеристик, які дозволяють описати стан досліджуваного об'єкта за допомогою усередненого індексу відповідних характеристик. Суть методу аналізу ієрархій полягає в розподілі проблеми (конкурентоспроможності) на складові і подальшої їх обробки шляхом порівнянь.

Рівень конкурентоспроможності підприємства визначають за методом різниць, в основі якого закладено порівняння показників ряду підприємств, що характеризують різні аспекти їхньої діяльності і виступають як переваги чи недоліки.

Застосування методу рангів дозволяє оцінити конкурентоспроможність підприємства шляхом виявлення слабких і сильних його сторін порівняно з аналогічним підприємством зі спеціалізації, і на цій основі визначити його місце (ранг) у конкурентній боротьбі. Ранги підприємств визначають за рядом показників діяльності: обсяг виробництва, активи підприємства, прибуток, що дозволяє виявити, за

якими показниками дане підприємство відстає чи має переваги порівняно з конкурентами.

Застосування методу балів дає можливість визначити узагальнюючу кількісну оцінку становища підприємства в конкурентній боротьбі при наявності кількох конкурентів. Він передбачає:

- складання матриці оціночних показників для порівняння підприємства з його конкурентами;
- виділення найкращого значення окремого оціночного показника з даної сукупності підприємств та присвоєння йому визначеного бального значення;
- розрахунок балів, отриманих іншими підприємствами за даним оціночним показником шляхом порівняння їх фактичних значень з найкращим в даній сукупності;
- встановлення значущості конкретного показника оцінки в загальну оцінку конкурентоспроможності підприємства. Рівень значущості окремих оціночних показників задається експертно, з урахуванням уявлення про роль даного показника у формуванні загального висновку про ступінь конкурентоспроможності підприємства;
- отримання узагальненої бальної оцінки конкурентоспроможності.

На наш погляд, вищенаведені та інші методики визначення рівня конкурентоспроможності мають ряд недоліків: по-перше, вони дуже складні в інформаційному забезпеченні та розрахунках; по-друге, вони залишають багато місця для суб'єктивного вибору порівняльних показників і ці показники не завжди порівняльні; по-третє, вони не дозволяють вивести один інтегрований показник рівня конкурентоспроможності підприємства в сукупності підприємств-конкурентів.

Розглянуті методики визначення рівня конкурентоспроможності розроблені в основному для промислових підприємств. Вони не взмозі враховувати особливості сільськогосподарського виробництва і, насамперед:

- 1) в аграрному секторі земля використовується як обмежений ресурс, найважливіший засіб виробництва, у силу цього вона забезпечує низьку еластичність пропозиції сільськогосподарської продукції;
- 2) сільськогосподарське виробництво вкрай залежне від природних умов, що робить аграрний сектор сферою ризикованого вкладення капіталу;
- 3) сільськогосподарські підприємства, як правило, багатогалузеві, і конкурентоспроможність окремих видів продукції різна і коливається з року в рік, що зумовлює коливання конкурентоспроможності підприємства
- 4) сільськогосподарське виробництво, в силу своєї специфіки, функціонує у відносно конкурентному середовищі, а галузі, що його обслуговують, у монополізованому;
- 5) для сільськогосподарського виробника об'єктивно характерна іммобільність ресурсів, обумовлена низькими темпами переливу капіталу, що є наслідком особливостей природного й економічного процесів відтворення в сільському господарстві;
- 6) нееластичність зв'язку між попитом на сільськогосподарську продукцію і цінами на неї.

Узагальнюючи сказане, можна зробити висновок, що головними чинниками конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств і великих фермерських господарств є наявність та якість земельних ресурсів; технічна оснащеність виробництва, яку можна виразити в показниках забезпеченості господарства засобами виробництва або обсягом обробітки еталонних гектарів механізованих робіт в розрахунку на одиницю виміру сільськогосподарських угідь; забезпеченість виробництва сировиною та матеріалами; наявність та використання трудових ресурсів. Результативним показником може бути обсяг товарної продукції в розрахунку на

одиницю виміру сільськогосподарських угідь. Стосовно фермерських господарств, які досить різноманітні за площею сільськогосподарських угідь і диференційовані за рівнем товарності продукції, розмір товарної продукції в розрахунку до площі сільськогосподарських угідь, як результативний показник, що характеризує рівень їх конкурентоспроможності, застосовувати не завжди можна. Для цих господарств ми пропонуємо взяти за результативний показник рівень рентабельності продажів продукції.

Враховуючи умови функціонування фермерських господарств при визначенні їх конкурентоспроможності є доцільним враховувати не тільки фактори, які відображають наявність виробничо-ресурсного потенціалу, а й виділити додатково наступні фактори: рівень концентрації виробництва, рівень кооперації господарської діяльності фермерських господарств, рівень економічної та виробничої стійкості фермерських господарств.

Оцінку конкурентоспроможності фермерських господарств варто проводити з максимальним урахуванням особливостей дії економічних законів і, в першу чергу, закону вартості, оскільки грошова оцінка результативних показників сільськогосподарського виробництва має ряд суттєвих недоліків.

Для обґрунтування значимості того, чи іншого фактора, який впливає на узагальнюючий показник конкурентоспроможності фермерського господарства, на наш погляд, слід широко застосовувати методи групувань господарств окремих природно-економічних зон за розмірами земельної площі та її якості, наявності засобів виробництва, забезпеченості матеріальними, трудовими, фінансовими ресурсами. Залежність інтегрованого показника конкурентоспроможності (виробництво товарної продукції в розрахунку на одиницю виміру сільськогосподарських угідь, рівень рентабельності продаж та інші) від відібраних за допомогою групувань факторів можна дослідити за допомогою економіко-статистичного моделювання. Застосування методів логічного, графічного та математичного аналізу показує, що таку залежність ліпше математично інтерпретувати рівнянням прямої лінії.

Якщо виникає необхідність дослідження впливу декількох факторів на результат виробництва – використовують рівняння багатфакторної кореляційної залежності

Рівняння прямої звичайно застосовують у тих випадках, коли зі зростанням фактора відбувається відповідне збільшення чи зменшення результативного показника. Результатом застосування економіко-статистичних моделей є:

- 1) визначення рівня конкурентоспроможності фермерського господарства шляхом співставлення теоретичних рівнів рентабельності окремих господарств з фактичними даними;
- 2) визначення ефективності використання в господарстві окремих елементів виробничо-ресурсного потенціалу;
- 3) визначення потенційних можливостей фермерського господарства підвищення своєї конкурентоспроможності;
- 4) розробка прогнозу перспектив розвитку фермерських господарств;
- 5) обґрунтування заходів підвищення конкурентоспроможності окремих фермерських господарств;
- 6) визначення найбільш перспективних напрямків інвестування фермерів;
- 7) підготовка вихідної інформації для визначення оптимальної структури виробництва і спеціалізації фермерських господарств для забезпечення і підвищення їх конкурентоспроможності по окремим природно-економічним зонам Одеської області та спеціалізації виробничих кооперативів, асоційованими членами яких є фермерські господарства.

Разом з тим вищевикладена методика не дає можливості врахувати всі фактори,

що впливають на конкурентоспроможність фермерських господарств, – це природні, організаційні, соціальні, економічні фактори. Тому моніторинг конкурентоспроможності фермерських господарств слід розглядати як цілісну систему організаційних і технологічних заходів, спрямованих на здійснення безперервного процесу відстеження, накопичення, систематизації та аналізу інформації про кількісні та якісні параметри розвитку фермерських господарств регіону з метою інформаційного забезпечення процесу оперативного та стратегічного управління фермерським господарством чи їх об'єднанням.

Основою конкурентної поведінки господарства на ринку є ділова стратегія, яка описує схему забезпечення переваг над конкурентами. Конкурентна стратегія концентрується на діях і підходах, які зв'язані з управлінням, що спрямоване на забезпечення успішної діяльності в специфічній сфері агробізнесу.

В.Афанасьєв вказує, що для встановлення і укріплення довготермінової конкурентоспроможної позиції компанії на ринку ділова стратегія розроблюється за наступними основними напрямками.

1. Реагування на зміни, які відбуваються в даній галузі, в економіці в цілому, в політиці і в інших значимих сферах.
2. Розробка конкурентоспроможних заходів і дій, ринкових підходів, які можуть дати надійні переваги перед конкурентами.
3. Об'єднання стратегічних ініціатив функціональних відділів.
4. Вирішення конкретних стратегічних проблем, актуальних на даний час.

Ці напрямки формування критеріальних оцінок моніторингу конкурентоспроможності характерні і для організаційних формувань аграрного сектору економіки.

В результаті проведених досліджень ми дійшли висновку, що конкурентоспроможність фермерського господарства зводиться до його здатності вести високоефективне виробництво в умовах мінливого зовнішнього та внутрішнього середовища, забезпечуючи результати, необхідні для розширеного відтворення, задоволення інтересів власників, працівників і суспільства. Для цього фермерське господарство повинно володіти достатнім виробничим потенціалом, гнучкою структурою фінансових ресурсів, бути конкурентоспроможним. Виходячи з міркувань про взаємозалежність конкурентоспроможності фермерського господарства від ефективності його функціонування, ми пропонуємо обрати узагальнюючий показник рівня рентабельності продаж в динамічній зміні – комерційна стійкість. В результаті дослідження відібрані показники комерційної стабільності фермерських господарств, до яких віднесено рівень рентабельності продаж, коефіцієнт обігу власного капіталу, період кризи неплатоспроможності, рівень поточної платоспроможності та зона стійкої роботи фермерського господарства.

Застосування на практиці цих показників дасть можливість визначити конкурентоспроможність окремих фермерських господарств області і окремих адміністративних районів, виявити кризові нестабільні у своєму розвитку, передкризові і стабільні фермерські господарства.

Рейтинг фермерських господарств за їх конкурентоспроможністю необхідний на рівні районів, областей, регіонів, оскільки він дає можливість представити загальну картину економічного стану фермерських господарств як потенційних об'єктів інвестування. Цей рейтинг повинен бути достовірним і об'єктивним.

Висновки та пропозиції. В умовах ринкових перетворень потребує вирішення на державному рівні питання організації служби моніторингу розвитку фермерських господарств. Фермери потребують інформаційного забезпечення, але не здатні платити за такі послуги. Типові моделі інформаційних служб у сільському господарстві –

державна, приватна, громадська – дозволяють виділити сильні і слабкі сторони діяльності фермерських господарств. Аналіз цих моделей та особливостей функціонування фермерських господарств показує необхідність застосування змішаної форми організації спостереження і визначення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, в тому числі і фермерських господарств, які різні за своїми розмірами. Вона є альтернативою типовій формі внутрішнього моніторингу конкурентоспроможності фермерських господарств і її існування зумовлено тим, що держава повинна забезпечувати власні органи управління необхідною інформацією для подальшого регулювання розвитку сільського господарства в країні, регіоні.

Організаційними одиницями постійного відстеження конкурентоспроможності фермерських господарств за змішаною моделлю повинні виступати провідні університети, які володіють науковим та матеріально-технічним потенціалом та мають розгалужену мережу підшефних освітніх закладів. Ці підрозділи університетів пропонується інтегрувати вертикально до структур загальнодержавних служб відсліджування економічного розвитку фермерських господарств, які охоплюватимуть також органи державної статистичної служби, соціальні та інші фонди.

Список літератури

1. Амосов О.Ю. Інтеграція системи підприємництва АПК України в міжнародний ринок – тенденції і закономірності / О.Ю. Амосов. – Б.Церква, 1996. – 115 с.
2. Гуренко Т.О. Підходи до формування системи управління конкурентоспроможністю підприємств / Т.О. Гуренко // Вісник аграрної науки Причорномор'я / Миколаївський ДАУ. – Миколаїв, 2006. – Вип. 1: Економічні науки. Сільськогосподарські науки. Технічні науки. – С. 10-18.
3. Добрунік Т.П. Розвиток конкурентоспроможності: світовий досвід і шляхи удосконалення українського АПК / Т.П. Добрунік // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса: ОДЕУ, 2000. – №7. – С. 88-92.
4. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: эксклюзивные технологии: Учебное пособие / Р.А. Фатхутдинов – М.: ЭКСМО, 2004 – 542 с.

А. Мохненко

Методические подходы оценки конкурентоспособности фермерских хозяйств

В статье рассмотрены методические подходы определения конкурентоспособности фермерских хозяйств. Проанализирован вопрос организации службы мониторинга развития фермерских хозяйств.

A. Mohnenko

Methodical benefit estimations of competitiveness of farms

Methodical approaches of determination of competitiveness of farms are considered in the article. The question of organization of service of monitoring of development of farms is analysed.

Одержано 13.02.12

УДК 331.368

О.А. Магопечь, доц., канд. екон. наук, А.О. Левченко, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Особливості підготовки кадрів на підприємствах в умовах формування економіки знань

У статті обґрунтовано основні підходи до організації професійної підготовки кадрів на підприємстві в умовах формування знаннеорієнтованої економіки. Охарактеризовано принципові складові сучасного процесу навчання працівників на виробництві.
підготовка кадрів, професійна освіта, навчання, загальний менеджмент якості, подвійна петля, інформаційно-комунікаційні технології

Головною особливістю професійної освіти та підготовки кадрів в умовах становлення суспільства знань є значне зменшення життєвого циклу професійних знань. Це обумовлює необхідність у країнах, які хочуть конкурувати на світових ринках та бути здатними відстоювати свої інтереси на власних ринках в умовах тотальної експансії процесу глобалізації, формувати національні системи безперервної професійної освіти та підготовки кадрів, а також упроваджувати на власних підприємствах сучасні інноваційні підходи до професійного розвитку кадрів.

Різним аспектам питання професійного розвитку кадрів та розвитку системи професійної освіти приділяли увагу багато як зарубіжних, так і вітчизняних вчених таких як: В. Брокбенк, Д. Парсон, Дж. Грехем, П. Дракер, С. Аржиріс, В. Савченко, Г. Щекін, Д. Богиня, І. Бондар.

У той же час, вітчизняними вченими ще недостатньо досліджено особливості та напрями формування сучасної вітчизняної моделі професійного розвитку кадрів, враховуючи досвід успішних західних моделей професійного навчання та підготовки працівників на підприємствах.

У зв'язку з цим, метою даної статті є визначення основних принципових засад формування сучасних систем підготовки кадрів, в умовах становлення економіки знань, з врахуванням провідного міжнародного та вітчизняного досвіду.

Процес становлення нового типу економіки, а саме, економіки знань обумовлює той факт, що вона має базуватися не на матеріальних, або фінансових ресурсах, а, передусім, на нематеріальних активах.

Найбільшим активом сучасних організацій, за цих умов, поступово стає "працівник знання", тобто працівник, який працює з інформацією та безперервно модернізує знання, переглядає старі і нові проблеми і шукає нові рішення. Конкурентна перевага залишається за організаціями, які наймають, формують і розвивають таких людей: успішні організації створюють новий тип культури навчання, згідно якої працівники навчаються протягом життя, що є адекватним сучасним трансформаціям у бізнес-середовищі підприємств.

На думку експертів, при організації процесу навчання на сучасних підприємствах мають бути враховані такі припущення:

1. Сучасні зміни все більше будуть трансформувати зміст та характер роботи.
2. Найбільш важливою вимогою для ефективного управління змінами є

впровадження на підприємствах моделі навчання “Вчитися, щоб вчитися”, замість попередньої “вчитися, щоб працювати”, що не означає нехтуванням вивчення змісту роботи, але обумовлює необхідність впровадження аналітично-пізнавальної моделі безперервного вивчення змінного робочого середовища, замість простого копіювання, або використання стандартних рецептів.

3. Використання сучасних комп’ютерних та комунікаційних технологій призводить (та буде ще більше призводити) до того, що працівники будуть працювати постійно у полі нової інформації, яку вони матимуть оперативно аналізувати та засвоювати, а отже процес навчання буде постійним.

4. “Вчитися, щоб вчитися” змінює значення процесу вивчення як для окремого працівника, менеджера, так і для організації, і робить його невід’ємною складовою (функцією) формального процесу управління.

Загалом зміни в ставленні суспільства до процесу підготовки кадрів відбуваються хоча повільно, але постійно. Так, особливо цінними є результати досліджень Аржиріса, які визначили шляхи трансформації нових організаційних ідей та досвіду в організаційне знання і його реалізації в практичній діяльності, а також відповідної подальшої модернізації. Так, він розробив теорію “подвійної петлі”, яка знайшла своє інтенсивне використання у процесі підготовки кадрів [2]. Головною особливістю даного підходу була наявність двох основних циклів навчання:

- первинне навчання, яке допомагає отримати формальні знання та навички, які необхідні для того, щоб працівник міг навчитися використовувати існуючі методи для виконання своєї роботи;

- рефлексивне навчання, яке обумовлює подальший розвиток знань, навичок та умінь на основі першого циклу, але з врахуванням реалій умов виробничої та господарської діяльності. У результаті даного циклу, вже правильність та придатність існуючих норм може ставитись частково, або повністю під сумнів. Таким чином, відбувається трансформація розуміння і поведінки працівників в організації у відповідності до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі останньої [2].

Особливо цінним в результатах даних досліджень є те, що вони визначили шляхи трансформації нових організаційних ідей та досвіду в організаційне знання та шляхи його реалізації в практичній діяльності та відповідній подальшій модернізації.

Поряд з цим, у цей час, наукові дослідження зв’язків між комерційним успіхом і внутрішніми системами навчання продовжували розвиватися. Їхні результати, зокрема, підтвердили взаємозалежність між ефективністю стратегічного управління і навчанням персоналу.

У зв’язку з цим, у Великобританії Геррет описав організаційні заходи, що дозволяли забезпечити постійні зміни з удосконалення на підприємстві, підкреслюючи у даному контексті, зокрема, важливість саморозвитку колективів (відділів, команд) на робочому місці [3].

Поряд з цим, у США перший директор програми з системного мислення та організаційного вивчення в Слоанській школі менеджменту Масачусетського технологічного інституту (1990 рік) Сендж визначив компонентні технології ідеальної “організації, що навчається” (learning organization), визначаючи при цьому вимоги до колективного (командного) навчання, а також описуючи, зокрема, роль лідерства, з метою забезпечення ефективного управління всіма процесами навчання в організації. Останні заходи, як він наголошував, дозволять організації управляти зовнішнім середовищем у власних інтересах. Сендж показав, як традиційний менеджмент, що діє по принципу “зверху вниз”, перешкоджає істотному використанню ефективної технології навчання “подвійної петлі” в організації.

Особливу увагу, за умов все зростаючої потреби у розвитку людських ресурсів

підприємств, заслуговує процес групового навчання. У зв'язку з останнім Нонако і Такеуши впровадили у процес навчання термін «колективне відображення». Необхідним стимулом для «відображення в дії» є визначення актуальних питань щодо діяльності підприємства. Останнє вимагає ведення організаційного діалогу, який у повній мірі буде можливим лише за умов формування культури відкритості. У той же час, у процесі навчання учасники групи відіграють оперативні ролі, що відрізняються від повсякденних, і цей процес неминуче виливається у «відкритий» діалог [4].

Поряд з цим, інтенсивний розвиток та впровадження у практику діяльності організацій інформаційних та комунікаційних технологій сприяло виникненню такого виду управління як менеджмент знань.

Доступ до Інтернету та Інтранету стає типовим придатним методом модернізації знань, що дозволяє зменшити витрати на використання не завжди ефективних традиційних методів.

Так, наприклад, у великого британського виробника автомобілів була проблема з підготовкою 600 інженерів, у шести тижневий термін по системі специфікації компонентів нового транспортного засобу. За допомогою однієї з національних схем ціль була досягнута вчасно за рахунок використання сучасних методів навчання з використанням комп'юторної техніки та комунікаційних технологій, що в результаті коштувало компанії пів вартості традиційного шляху підготовки кадрів.

Головним генератором створення і розподілу організаційного знання є середня ланка управління. Керівники середнього рівня можуть допомагати членам команди розширювати і ясно сформулювати уявлення про стан робочих місць та організації управління на підприємстві. Всебічне вивчення і розвиток організації вимагає, щоб нове знання було поширено серед інших рівнів управління та працівників і горизонтально, і вертикально. Поширення інформації можливе за допомогою системи Інтранет для більш широкої аудиторії.

Зазначений тип навчання має ряд переваг, головне з яких є те, що він може використовуватися на робочому місці працівника, що зручно і зменшує втрати робочого часу. Термін навчання може бути скорочений за допомогою попередніх тестів, що дозволяє стажисту пропускати ті пункти, з якими він уже знайомий. Такий тип інтенсивного курсу тепер використовується іншими великими організаціями. Наприклад, спеціально обладнаний навчальний центр у процесі зміни технологій та устаткування здатен перевчити весь штат за допомогою відпрацьованих комп'ютерних пакетів. Хоча початкові витрати у даному випадку є значними, у той же час загальна вартість навчання однієї людини значно нижче, ніж такі ж витрати на «традиційних» курсах, якщо брати до уваги витрати на проїзд і проживання. Крім того програма доступна і завжди придатна для навчання нових членів колективу.

Недавнє дослідження, британських підприємств показало, що дві третини організацій мають корпоративну внутрішню мережу, а 22% уже використовують це для діалогового навчання. В даний час внутрішньо-мережеве навчання в основному концентрує увагу як на технічних навичках виконання робіт, так і використовується для придбання персональних навичок, таких як: уміння працювати з клієнтами, поліпшення етики телефонних розмов, обробка скарг та інші. Передбачається, що надалі це буде найбільш розповсюджений вид навчання для роботи з фінансами, з розвитку управлінських навичок, умінню працювати з клієнтами тощо.

Поряд з цим, слід підкреслити, що впровадження навчання за допомогою інформаційних та комунікаційних технологій (ІКТ) здійснюється не тільки для зручного і недорогого навчання, але і з метою своєчасного одержання необхідної інформації, що є додатковою перевагою. Не менш важливою перевагою такого виду навчання є той факт, що воно є основою для більш ширшого впровадження

самостійного і гнучкого вивчення необхідного матеріалу працівниками компаній, що є конче важливим для розвитку моделі безперервної професійної освіти.

Окрім переваг використання навчання персоналу в межах однієї компанії та однієї території, особливою перевагою даного виду навчання, в умовах поширення глобалізаційних процесів, є елімінація географічного чинника.

Так, використання ІКТ також забезпечує навчання персоналу, що знаходиться в різних містах та країнах. Це особливо важливо для глобальних мультинаціональних організацій, де має забезпечуватися швидкий зв'язок із тренером. Для навчання можуть використовуватися віртуальні класні кімнати, де люди, що знаходяться на різних географічних ділянках, обмінюються досвідом чи одержують знання від тренера, який знаходиться далеко від підприємства. Однак, для того, щоб цей вид навчання був оцінений і отримав подальший розвиток на підприємстві, необхідна підтримка керівництва організації, тому що проведення практичних занять, може викликати трансформацію організаційної культури та навіть зменшення продуктивності праці. Наприклад, менеджери повинні організувати роботу службовців з діалоговими програмами так, щоб уникнути перевантаження інформацією.

Хоча цей метод навчання має великий потенціал, слід зазначити, що він вимагає нових навичок від учасників з метою обговорення групою актуальних питань у віртуальних класних кімнатах в межах внутрішньої мережі. Наприклад, у процесі традиційного обговорення, учасники інтерпретують не лише слова, але і жести та інтонацію голосу один одного, тобто вони враховують не лише вербальні, а і невербальні комунікації. Відсутність цих додаткових засобів зв'язку, у певних випадках, вимагає збільшення акценту на точність формулювання викладеної інформації, щоб уникнути недорозуміння. У той же час, відеокліпи і відео-конференції зв'язок зможуть допомогти перебороти ці труднощі, але це буде збільшувати вартість навчання.

Крім того, розгляд матеріалу потрібно здійснювати за допомогою різних методик навчання, тому що можливо не кожний може успішно засвоїти матеріал, наданий по внутрішній мережі. Наприклад, соціальні навички вимагають практики і конструктивного зворотного зв'язку, але оскільки технологія розвивається, і діалогові програми стають більш доступними, ці труднощі можуть бути частково переборені. Використання голосового управління допоможе усунути використання клавіатури, що також допоможе зробити процес більш широко прийнятним.

Загалом більшість сучасних великих підприємств мають власні регулярні програми внутрішніх курсів професійної підготовки. Вони можуть включати інформаційні курси як для нових працівників, так і тих, хто отримує просування по кар'єрній сходах. Інші курси і конференції можуть бути організовані для визначених потреб, типу змін у законодавстві, політиці, компанії або практиці трудових відносин. Деякі внутрішні курси можуть бути консультативні, наприклад конференції, щоб обговорити майбутній організаційний розвиток, зокрема, шляхом змін у стилі управління та структурі організації. Світовий досвід доводить більшу імовірність високої ефективності проходження навчання за допомогою внутрішніх курсів порівняно із зовнішніми, особливо якщо керівництво частково залучено до процесу проходження навчання, а воно саме спрямоване на вирішення реальних організаційних проблем.

Серед основних факторів, які перешкоджають професійній підготовці кадрів, такі як: недолік часу для неї; високий рівень альтернативних витрат; обмежені технічні можливості й обмежені фінансові ресурси; побоювання за «переманювання» навчених працівників більш конкурентоспроможними підприємствами; неясне бачення тих переваг, які вони зможуть отримати шляхом професійної підготовки робочої сили.

Особливої важливості, за останні роки, набув процес створення корпоративних університетів. Це пояснюється тим, що: по-перше, прогнозується постійне зростання працівників з вищою освітою, для яких відповідно необхідно створювати заклади для підвищення їх кваліфікації чи перенавчання. Суто академічні заклади, як свідчить світовий досвід, не завжди у повній мірі відповідають вимогам працедавця; по-друге, мають бути заклади, які б були придатні „навчати дорослих”, використовуючи при цьому відповідні інтенсивні технології.

Загалом, у світі зараз нараховується біля 1600 корпоративних університетів, а ще десять років тому їх було лише 400. Корпоративні університети можуть функціонувати: через свої власні мережі фізичних студентських містечок (до них належать Disney, Toyota, Motorola); у якості віртуальних університетів (наприклад IBM, Dow Chemicals); утворюючи об'єднання з існуючими ВНЗ (так зробили такі компанії як Bell Atlantic, United Helthcare, United Technologies). Частка з них пройшли через процедуру ліцензування та акредитації і мають право видавати офіційні дипломи.

В цілому формування сучасних систем професійної підготовки на виробництві в умовах становлення економіки знань характеризується, з одного боку, підвищенням рівня «технологічності» організації самого процесу навчання, а з іншого, - інтенсифікацією використання інформаційно-комунікаційних технологій. При цьому використання даних технологій вимагає і відповідної модернізації навчальних методик.

Необхідність трансформації процесу підготовки кадрів на підприємстві у відповідності до сучасних вимог є актуальною і для вітчизняних підприємств, що мають все частіше конкурувати на світових ринках. Дана обставина вимагає як розуміння самими роботодавцями необхідності та змісту відповідних трансформацій, так і потребує реалізації заходів на державному рівні з метою формування необхідного сучасного нормативно-правового поля та відповідного інституціонального середовища.

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. 17-36.
2. Argyris C. and Schon D. Organizational Learning II: Theory, method and practice. Addison Wesley, Wokingham, 1996.
3. Garatt B. The Learning Organization. Fontana, London, 1994.
4. Nonaka I. and Takeuchi H. The Knowledge-Creating Company. Oxford University Press, New York, 1995.

О.Магопец, А.Левченко

Особенности подготовки кадров на предприятиях в условиях формирования экономики знаний

В статье обоснованы основные подходы к организации профессиональной подготовки кадров на предприятии в условиях формирования знание ориентированной экономики. Охарактеризовано принципиальные составляющие современного процесса обучения работников на производстве.

О.Магопеч, А.Левченко

Features of training of personnels on enterprises in the conditions of forming of economy of knowledges

The main approaches to on job professional staff training under conditions of knowledge based economy forming are grounded in the paper. The critical elements of the employees modern training process at the company are characterized.

Одержано 17.01.12

УДК 658.153

І.М. Сочинська–Сибірцева, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Розвиток технологій управління персоналом на вітчизняних підприємствах

Розглянуто сутність поняття «технологія управління персоналом», описано основні характеристики технологій управління, відокремлено складові елементи технології в умовах діяльності вітчизняних підприємств та визначено конкретні інструменти впровадження ефективних технологій управління персоналом.

технологія управління, управління персоналом, інструменти технології управління персоналом

Постановка проблеми. Вітчизняні підприємства сьогодні працюють у динамічному непередбачуваному середовищі, яке створюється нестабільними ринковими відносинами, глобалізацією бізнесу, нестійкими соціальними процесами. Світовий досвід доводить, що рівень і темпи соціально-економічного розвитку країни залежать від стану здоров'я, запасу знань, вмінь, інтелектуальних здібностей, освітньо-кваліфікаційних характеристик, трудової активності та професійної мобільності населення.

Враховуючи сучасні світові еволюційні процеси, що відбуваються в економічній теорії та практиці слід зазначити, що провідним ресурсом і джерелом багатства країни стає випереджаючий інтелектуальний і духовний розвиток нації, носієм якого виступає людина.

Сучасні умови господарювання, вирішення численних проблем адаптації підприємств до економічних, науково-технічних, технологічних, інформаційних і соціальних змін в суспільстві спонукають менеджерів до впровадження ефективних технологій управління персоналом на вітчизняних підприємствах.

Аналіз досліджень і публікацій. Теоретичні основи визначення поняття «технологія управління» були закладені у наукових працях закордонних вчених, таких, як М. Армстронг [1], Т.Ю. Базаров, Л. Байерс, Б.М. Генкін, Ф. Герцберг, Л. Дейвіс, Г. Десслер, П. Друкер, О.П. Єгоршин, О.Я. Кібанов, Е.В. Маслов, М.Х. Мескон, Ф. Тейлор, В.В. Травін, С.В. Шекшня та ін.

Широке коло питань, пов'язаних із характеристикою складових елементів технології управління персоналом, вимірюванням впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на систему управління персоналом, розглянуто такими українськими вченими, як О.І. Амоша, Д.П. Богиня, В.Г. Герасимчук, О.А. Грішнова, Г.М. Дмитренко, М.С. Дороніна, А.М. Колот, О.Ф. Новікова, Л.М. Фільштейн, Н.Г. Чумаченко, Г. В. Щокін, О.М. Ястремська та ін.

Проте, як свідчить практика діяльності вітчизняних підприємств, в умовах сьогодення спостерігається глибоке протиріччя між потребами підвищення ефективності системи управління людською складовою підприємства і можливостями впровадження ефективних технологій управління персоналом.

За таких умов виникла об'єктивна необхідність у продовженні наукових досліджень у цьому напрямі.

Метою статті є вивчення сучасних технологій управління персоналом, виокремлення найбільш актуальних і значимих складових елементів технології в умовах діяльності вітчизняних підприємств та визначення конкретних інструментів впровадження ефективних технологій збереження персоналу.

Виклад основного матеріалу. Сучасне підприємство, відповідно теорії систем, можна розглядати як стійку, динамічну систему взаємообумовлених елементів, які спроможні відтворювати свої властивості за рахунок власних системоутворюючих ресурсів. Управління ми визначаємо як функцію організованих систем, яка забезпечує збереження їх визначеної структури, підтримку режиму діяльності, реалізацію конкретних програм і цілей.

Технологія (від грец. – мистецтво, майстерність, уміння) у загальному розумінні цього слова – це комплекс організаційних заходів, операцій і способів, спрямованих на виготовлення, обслуговування, експлуатацію виробу з номінальною якістю та оптимальними витратами, які обумовлені поточним рівнем розвитку науки, техніки і суспільства в цілому[2].

Технологія управління – це послідовність дій, яка приводить до гарантованого отримання результату. Вона складається із інформаційних, обчислювальних, організаційних операцій, які виконуються менеджерами і фахівцями різного профілю за визначеним алгоритмом.

Під технологією управління персоналом ми розуміємо сукупність прийомів, способів і методів впливу на персонал у процесі його найму, використання, розвитку і вивільнення з метою отримання ефективних кінцевих результатів трудової діяльності.

В теперішній час, як ніколи, особливо відчувається взаємозв'язок усіх компонентів технології між собою – всередині системи управління персоналом, а також із зовнішнім середовищем.

Система цілей є основою визначення напрямків і функцій роботи з управління людськими ресурсами на підприємстві. Взаємозв'язок цілей підприємства і складових елементів технології управління персоналом може бути представлений у наступному вигляді (рисунок 1).

Сьогодні вже більшість керівників впевнилися у важливості нестандартного підходу у сфері управління людськими ресурсами, адже завдяки використанню ефективних технологій управління персоналом підприємство може отримати значні конкурентні переваги на ринку. А вдало підібраний і згуртований трудовий колектив, команда одностайних здатні реалізувати серйозні задачі, які стоять перед підприємством.

Людський ресурс – специфічний і найважливіший з усіх видів економічних ресурсів підприємства. Специфіка людських ресурсів порівняно з іншими чинниками економічного розвитку полягає в тому, що, по-перше, люди не лише створюють, а й споживають матеріальні та духовні цінності; по-друге, багатогранність людського життя не вичерпується лише трудовою діяльністю, а отже, щоб ефективно використовувати людську працю, потрібно завжди враховувати потреби людини як особистості; по-третє, науково-технічний прогрес і соціальна орієнтація суспільного життя стрімко збільшують економічну роль знань, моральності, інтелектуального потенціалу та інших особистих якостей працівників, які формуються роками і поколіннями, а розкриваються людиною лише за сприятливих умов.

В системі сучасного менеджменту найбільшого розвитку отримали наступні типи технологій управління: лінійна технологія управління, управління по відхиленнях, управління по результатах, управління по цілях, управління по ситуації.

Лінійна технологія управління характеризується чіткою послідовністю окремих управлінських фаз, які впливають одна з одної і змінюються у відповідності із

заздалегідь ухваленими планами. Головним недоліком такої технології вважають низьку пристосованість підприємства до мінливого оточуючого середовища.

Управління по відхиленнях здійснюється шляхом фіксації відхилень від запланованих дій і впровадження заходів щодо усунення небажаного впливу. Ефект даної технології проявляється у концентрації часу на більш важливих напрямках у сфері управління, фільтрації і розподіленні інформації для прийняття управлінських рішень, підвищенні обґрунтованості прийнятих рішень і скороченні їх кількості, зростанні продуктивності праці персоналу та взаємодії функціональних підрозділів.

Управління по результатах полягає в уточненні наступних управлінських дій в залежності від ступеню досягнення запланованих результатів на попередній фазі. Завдяки даній технології підприємство має гарантію, що всі процеси, продукти і послуги сприяють досягненню бажаних результатів. Управління по результатах ґрунтується на чітко встановленій відповідальності персоналу і потребує систематичного моніторингу всіх процесів на підприємстві.

Управління по цілях характеризується як систематичний та організований підхід, який дозволяє менеджерам сконцентруватися на поставлених цілях і досягненні найкращих результатів. Сам термін «управління по цілях» вперше був введений в теорію і практику менеджменту Пітером Друкером і означав передбачення можливих результатів діяльності та планування відповідних шляхів їх досягнення [3]. Важливим елементом даної технології є вимір і порівняння поточної ефективності діяльності персоналу із прийнятими стандартами.

Управління по ситуації – це оперативне управління, яке здійснюється як доповнення до стратегічного і перспективного. Зміст даної технології полягає у прийнятті управлінських рішень по ходу виникнення проблем у відповідності із ситуацією, що склалася на підприємстві. Використання технології управління по ситуації здійснюється в декілька етапів: аналіз ситуації, в якій опинилося підприємство; оцінка властивостей існуючих моделей управління; вибір прийнятної ефективної моделі в конкретній ситуації.

Основною цінністю сучасного світу є інформація, а світом править той, хто володіє інформацією і професійно її використовує. Розуміючи це, можна зробити висновок про нову, постіндустріальну ресурсну парадигму, в основі якої знаходяться чотири елементи - інформація, свідомість, час та інфраструктура. Будь-яка діяльність стає дійсно ефективною, якщо виконавець вміє оперувати кожним елементом окремо, та об'єднати їх в єдиний ресурс[4].

Механізм креативного впливу складає основу креативних інформаційних технологій. Вплив повинен бути націлений на стереотипні зони свідомості цільової аудиторії - культурні коди, символи, міфи і психологічні переваги споживачів інформації.

У сфері управління персоналом такий вплив здійснюється за допомогою корпоративної культури. Корпоративну культуру ми розглядаємо як набір елементів, які забезпечують стимулювання працівників, створюючи сприятливий клімат для високопродуктивної праці. До базових елементів корпоративної культури відносяться: місія компанії (загальна філософія та політика); базові цілі (стратегія та напрямки діяльності підприємства); етичний кодекс підприємства (норми та правила поведінки співробітників, які заохочуються на підприємстві); корпоративний стиль (колір, логотип, прапор, одяг); корпоративні свята. Розвиток корпоративної культури покликаний попереджати виникнення конфліктних ситуацій на підприємстві.



Рисунок 1 - Взаємозв'язок цілей підприємства із технологією управління персоналом

Особливої актуальності набувають ці питання в сучасних умовах трансформації. Коли будь-яка заміна застарілих і неефективних форм і методів роботи новими супроводжується виникненням суперечливих ситуацій, що є відображенням боротьби нового зі старим, конфлікт усуває негативні явища, стимулює зміни, демонструє їх неминучість, виступає джерелом інновацій, генератором нових структур, є важливим індикатором передкризового стану виробничого колективу підприємства.

Висновки і перспективи дослідження. Отже, кожне успішне підприємство значну увагу приділяє роботі з персоналом. Керівники намагаються мати у своєму підпорядкуванні не лише вдалий склад працівників, які б максимально відповідали поставленим завданням, але й намагаються зробити усе можливе для його збереження, розвитку та підвищення працездатності. Для цього слід використовувати ефективну технологію закріплення, збереження та розвитку персоналу з метою підвищення якісних характеристик кожного працівника. Тому в сьогоденні умовах вкрай актуальним є розробка і нетрадиційних методів впливу на персонал підприємства.

На нашу думку основними факторами, що забезпечать утримання і збереження кваліфікованого і досвідченого персоналу на вітчизняних підприємствах є наступні:

1. Винагорода.
2. Корпоративна культура.
3. Режим роботи та умови праці.
4. Оцінка та атестація персоналу.
5. Навчання персоналу.
6. Формування кадрового резерву.
7. Кар'єрний розвиток.

Служба управління персоналом повинна взяти на себе значний обсяг завдань, пов'язаних із розробкою і реалізацією заходів, що забезпечать збереження персоналу, розвиток професійних і соціальних якостей працівників, вирішення конфліктних ситуацій в колективі, виявлення і використання резервів зростання продуктивності праці і підвищення ефективності виробництва.

Таким чином, ефективні технології управління персоналом, як процес пошуку нових ідей і підходів у сфері відбору, залучення, оцінки та винагороди персоналу, мають враховувати не тільки саму процедуру постановки і розв'язання конкретної ситуації, але і різноманітні аспекти, пов'язані з організацією креативних груп, управління їх діяльністю, розвиток творчих здібностей кожного конкретного виконавця.

Список літератури

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / пер. с англ. С.К. Мордвинова. – СПб.: Питер, 2004. – 679 с.
2. Вільна енциклопедія Вікіпедія. Електронний ресурс. - режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/>
3. Практика менеджмента. / П. Друкер – М: «Вільямс», 2007. – 400 с.
4. Пигоров Г.С., Козинец В.П. и др. Креатология и интеллектуальные технологии инновационного развития: Учебник для вузов. – Днепропетровск: Пороги, 2003. – 502 с.

И. Сочинская-Сибирцева

Развитие технологий управления персоналом на отечественных предприятиях

Рассмотрена сущность понятия «технология управления персоналом», описаны основные характеристики технологий управления, выделены составляющие элементы технологии в условиях деятельности отечественных предприятий и определены конкретные инструменты внедрения эффективных технологий управления персоналом.

I. Sochinskaya-Sibirteva

Development of personnel management technologies in home enterprises

Considered the essence of the concept of "technology of personnel management", explains the basic characteristics of management technologies, are constituent elements of technology in the context of domestic enterprises and set specific instruments introduce effective technologies of personnel management.

Одержано 12.02.12

УДК 330:331

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

Кіровоградська льотна академія Національного авіаційного університету

О.М. Левченко, проф., д-р екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Професіональний потенціал як чинник розвитку національної економіки

У статті обґрунтовується необхідність трансформації підходів до забезпечення процесу відтворення професіонального потенціалу за умов модернізації національної економіки. Проаналізовано сучасні світові та вітчизняні тенденції формування, використання та розвитку якісних характеристик фахівців з вищою освітою. Охарактеризовано особливості інноваційно орієнтованої моделі відтворення професіонального потенціалу.

професіональний потенціал, інновації, вища освіта, інноваційна модель економіки, якісний розвиток людських ресурсів, інноваційно орієнтована модель відтворення професіонального потенціалу

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 % [6].

Отже, подальша модернізація 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, 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 модернізації як національної економіки, так і суспільства загалом.

Ось чому метою даної статті є визначення основних особливостей та принципів 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.

Протягом ХХ ст. та на початку ХХІ ст., у зв'язку з перманентним зростанням важливості людського фактора, відбувалося й адекватне збагачення категоріального апарату як у вітчизняній, так і у зарубіжній економічній теорії, який відбивав особливості умов відтворення та якісні характеристики людських ресурсів, а також їх безпосередній вплив на процес соціального й економічного розвитку суспільства.

Так, у вітчизняній економічній теорії, перша важлива спроба комплексно 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 категорії «трудовий потенціал».

В економічній теорії західних країн, починаючи з 60-х років ХХ століття, за умов зростання вимог працедавців до якісних характеристик робочої сили, досить поширене використання знайшло поняття «людський капітал». Так, 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» [7].

За умов переходу до ринкових відносин пильна увага людському капіталу почала приділятися і в Україні. Поряд з цим, розглядаючи теорію трудового потенціалу з врахуванням аспектів ринкових відносин, київськими науковцями під керівництвом Бондар І.К., за участю провідних фахівців: Краснової Ю.В., Кузнецової О.М., Колешні Л.Г., Лича В.М., Рудченка О.Ю., Соколенка Н.А., Сологуб О.П. та Ярошенко Г.В. розглянуто трудовий потенціал в контексті формування 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 [3].

У той же час, за умов необхідності розбудови економіки постіндустріального типу з'являється актуальність виокремлення та розгляду категорії, яка б характеризувала саме економічну активність працеактивного населення з вищою освітою, котра буде здатна працювати з інформацією та створювати нові знання, тобто формувати головне джерело створення доданої вартості інноваційної моделі економіки. На нашу думку, такою категорією може бути «професіональний потенціал». При цьому, методологічною відмінністю категорії «професіональний потенціал» від такої як «трудовий потенціал» є те, що об'єктом дослідження виступають не загалом штатні або кваліфіковані працівники, а працівники з вищою освітою, так звані

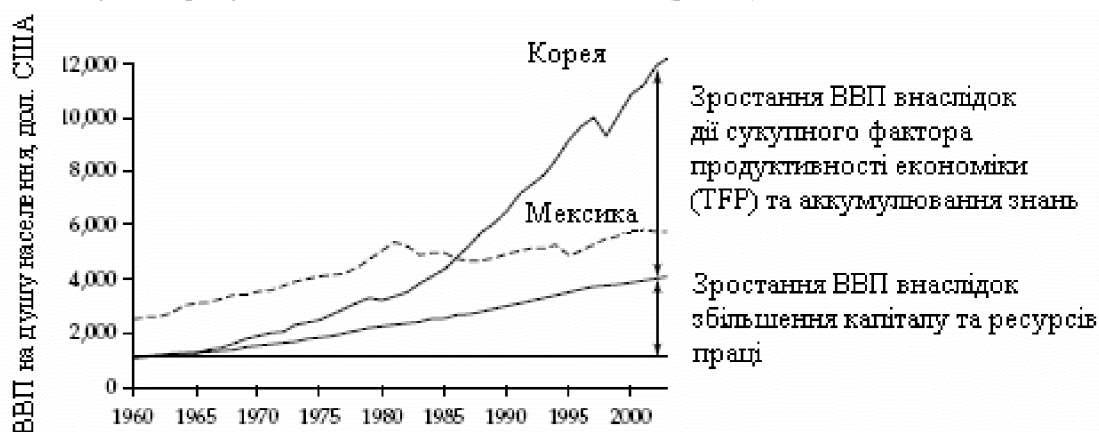
«працівники знання», діяльність яких має бути спрямована саме на збір інформації, її обробку, формування нових знань та їх передачу.

Професіональний потенціал відбиває як наявні якісні та кількісні характеристики певної групи працєактивного населення, так і можливості його подальшого розвитку (зростання) за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел. Він характеризує кількісні та якісні характеристики спеціалістів і висококваліфікованих працівників (підприємства, галузі, території) з вищою освітою з приводу їхньої реальної та потенційної спроможності створювати матеріальні й духовні цінності за визначених соціально-економічних умов та отримувати відповідний дохід.

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

Підтвердженням цьому служить той факт, що враховуючи темпи зростання частки американських працівників з вищою освітою експерти вважають, що до 2010-2015 рр. кожний середній американець зможе підвищити свою освіту до рівня випускника коледжу. У країнах ОЕСР також постійно спостерігається зростання частки працівників з вищою освітою. У промисловості розвинених країн частка дорослого населення, яке має вищу освіту, за період з 1975 – 2000 рр. зросла з 22 % до 41 %, тобто майже вдвічі. Але, навіть при значному зростанні частка працівників з вищою освітою є недостатньою для задоволення зростаючого попиту. Результати досліджень еволюції ринків праці Великобританії та США свідчать про постійне зростання попиту на молодих працівників з вищою освітою.

Аналізуючи досвід та великі досягнення щодо розвитку національної економіки Південної Кореї у порівнянні з Мексикою експерти Світового банку дійшли до висновків, що значна частка зростання ВВП на душу населення протягом 1960-2000 рр. була досягнута за рахунок накопичення нових знань (рис. 1) [10].



Джерело: [10]

Рисунок 1 – ВВП на душу населення в Кореї та Мексиці, 1960-2000 рр.

За даними ЮНЕСКО, в двадцяти країнах працює 95% всіх вчених світу, й саме в цих країнах дохід на душу населення зростає щорічно на 200 дол. США; в решті країн працює всього 5% вчених світу та щорічний приріст складає лише 10 дол. США. Свідченням вірності даного твердження є той факт, що на високорозвинені країни припадало, за період 1989- 2000 рр., 88,47% загального обсягу фінансування науково-

дослідних та дослідно-конструкторських робіт у світі (табл. 1).

Таблиця 1 – Витрати на НДДКР у деяких країнах світу

Країни	Витрати на НДДКР у % до ВВП (1989-2000)	Витрати на НДДКР у % до світових витрат
Всього у світі	2,38	100,00
Країни з низьким рівнем розвитку	0,50	0,67
Індія	1,23	0,67
Країни з рівнем розвитку нижче середнього	0,72	3,39
Китай	1,00	1,02
Країни з рівнем розвитку вище середнього	0,99	2,02
Бразилія	0,77	0,69
Високорозвинені країни	2,61	88,47
США	2,69	30,83
Європейський Союз	2,12	20,43
Японія	2,98	19,39

Джерело: складено за даними [11]

Дослідження соціально-економічних показників відтворення якісних та кількісних характеристик професіонального потенціалу в Україні засвідчило негативні процеси на фазах від формування до використання й розвитку. Аналіз демографічних показників населення свідчить, що впродовж останніх років в Україні відбувається звужене відтворення і, як наслідок, збільшення частки населення старшої за працездатний вік та зменшення частки молоді у структурі економічно активного та зайнятого населення. Це обумовлює необхідність, як і в більшості розвинених країнах світу, окрім поліпшення державної демографічної політики, забезпечувати зростання продуктивності праці населення за рахунок підвищення його освітнього та професійно-кваліфікаційного рівня.

У той же час в Україні має місце зростання частки зайнятого населення з вищою освітою за умов існування застарілого технологічного базису національного господарства та становлення екстенсивної моделі розвитку професіонального потенціалу. Проте, незважаючи на зростання кількісних показників охоплення населення вищою освітою даний процес може відбивати не прогресивні тенденції соціально-економічного розвитку, а бути проявом, за висловом Р. Нельсона та С. Уінтера, “рутинізації”, тобто адаптації соціально-економічної системи до інновацій чи якісних трансформацій, зокрема у сфері людських ресурсів [5, С.31, 149.]. Даний процес може бути як орієнтованим на потреби традиційної економіки, так і навпаки відбуватися неконтрольовано приводячи до дисбалансу між ринком освітніх послуг та ринком праці. При цьому при поступовому зростанні освітнього рівня населення та відсутності інтенсивного технологічного розвитку економіки даний дисбаланс є закономірним. Інтенсивна, або інноваційно орієнтована модель розвитку якісних характеристик професіонального потенціалу спрямована на підвищення ефективності використання людських ресурсів в економіці як за рахунок підвищення освітнього та професійно-кваліфікаційного рівня, так і за рахунок формування сучасної технологічної бази та інноваційної інфраструктури національного господарства. При цьому якісний розвиток професіонального потенціалу має бути обов’язково взаємопов’язаний з поточними та перспективними якісними структурними зрушеннями

в процесі модернізації економіки (табл.2).

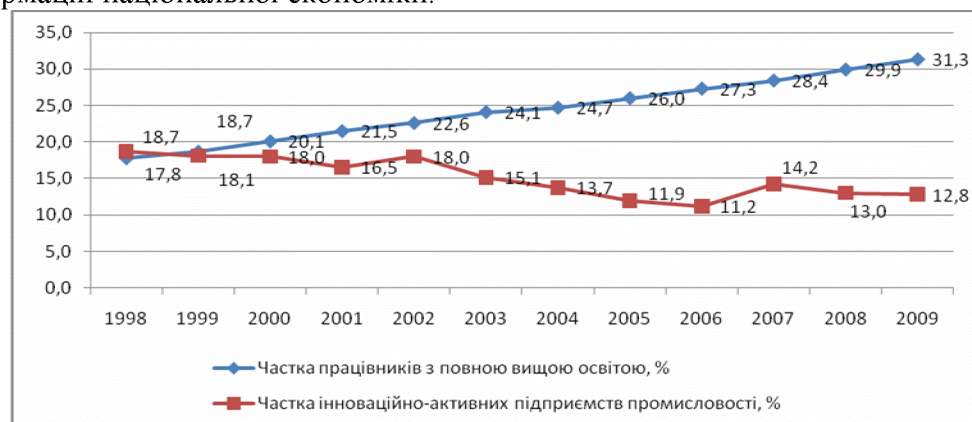
Таблиця 2 – Особливості екстенсивної та інтенсивної (інноваційно орієнтованої) моделей відтворення професіонального потенціалу

№ з/п	Характеристики	Екстенсивна модель розвитку ПП	Інтенсивна (інноваційно орієнтована) модель розвитку ПП
1.	Чисельність економічно активного населення з вищою освітою	зростає	зростає
2.	Ринок кваліфікованої праці	чітко несформований	сформований, зростає
3.	Відповідність структури підготовки фахівців потребам працедавців	існують значні відхилення	в цілому відповідає, існують певні відхилення
4.	Якість підготовки у ВНЗ	поступово знижується	стабільна, або підвищується
5.	Технології навчання	переважно традиційні	переважно інноваційні
6.	Рівень інтеграції між ВНЗ та виробництвом	переважно низький	постійно зростає
7.	Технологічний рівень підприємств	переважно низький	переважно високий
8.	Потреба у фахівцях з високим проф.-квал. рівнем підготовки	мала	постійно зростає
9.	Рівень оплати праці фахівців з вищою освітою	• низький	високий
10.	Рівень участі працедавців у процесі підготовки фахівців	низький (незацікавлені)	переважно високий
11.	Підвищення кваліфікації кадрів	Формально - періодичність більше 5 років.	Формально (1-3 роки), неформальними методами - безперервно

Джерело: складено автором

Результатом функціонування екстенсивної моделі відтворення професіонального потенціалу є той факт, що в Україні за період 1998–2009 років частка інноваційно активних промислових підприємств знизилася з 18,7 до 12,8% на тлі стрімкого підвищення частки населення з вищою освітою (рис.2).

За умов існування такої моделі професіональний потенціал як головний чинник інтелектуалізації праці не зможе виступати активним агентом модернізаційних трансформацій національної економіки.



Джерело: складено автором за даними [Статистичний щорічник України за 2009 рік: Стат. збірник./ Державна служба статистики України. – К., 2010.- С. 380]

Рисунок 2 – Динаміка інноваційної активності підприємств промисловості та частки працівників з повною вищою освітою в Україні, %

При цьому у країнах Європейського Союзу мінімальні значення показників інноваційної активності підприємств мають Португалія – 26% і Греція – 29%. Тобто навіть у цих найменш розвинутих країнах ЄС рівень інноваційності економіки у середньому в 2 рази вищий, ніж в Україні.

На ринку праці в Україні має місце професійно-кваліфікаційний дисбаланс, який проявляється у наявності значних за чисельністю фахівців, професії яких не мають попиту, в поєднанні з дефіцитом кваліфікованих працівників багатьох інших професій. Проте, незважаючи на це, за рівнем освіти спостерігається більш висока конкурентоспроможність саме фахівців з повною вищою освітою. Так, у 2010 році серед населення з повною вищою освітою спостерігався найвищий рівень економічної активності – 79,1% (в середньому – 63,7 %) та зайнятості – 73,7% (в середньому – 58,5 %), а також найнижчий рівень безробіття – 6,8% (в середньому – 8,1 %) та низький рівень участі в неформальному секторі економіки – 5,9% (в середньому – 16,7 %) [2, С.63, С.89].

Така ситуація пояснюється тим фактом, що за умов зниження технологічного рівня виробництва, наявності низького рівня заробітної плати та відсутності її диференціації залежно від освітньо-кваліфікаційного рівня фахівці з вищою освітою досить часто працюють на робочих місцях, що не потребують такої високої кваліфікації, та, відповідно, витісняють фахівців із більш низьким рівнем освіти. Так, за даними “Звіту зі світового людського розвитку”, у 2009 році частка населення у віці понад 25 років з вищою освітою становила в Україні 38%, а з повною середньою та середньою спеціальною – 36,0%. Водночас у таких країнах, як США, Японія та Німеччина, дані співвідношення становлять відповідно 36,2 та 49,0%, 43,9 та 30%, 21,4 та 57,1% [8, С.200]. У 2011 р. тенденції продовжуються і рівень охоплення населення вищою освітою є одним з найвищих у світі і становить 81,1 % [9, С.159].

Відповідно, в Україні має місце надлишок фахівців із вищою освітою на ринку праці, які або працюють не у відповідності зі своїм професійно-кваліфікаційним рівнем, або поповнюють лави безробітних. За оцінками науковців відсоток фахівців, які працюють не за фахом коливається від 40 % та за певними спеціальностями досягає до 70 % [1, С.17].

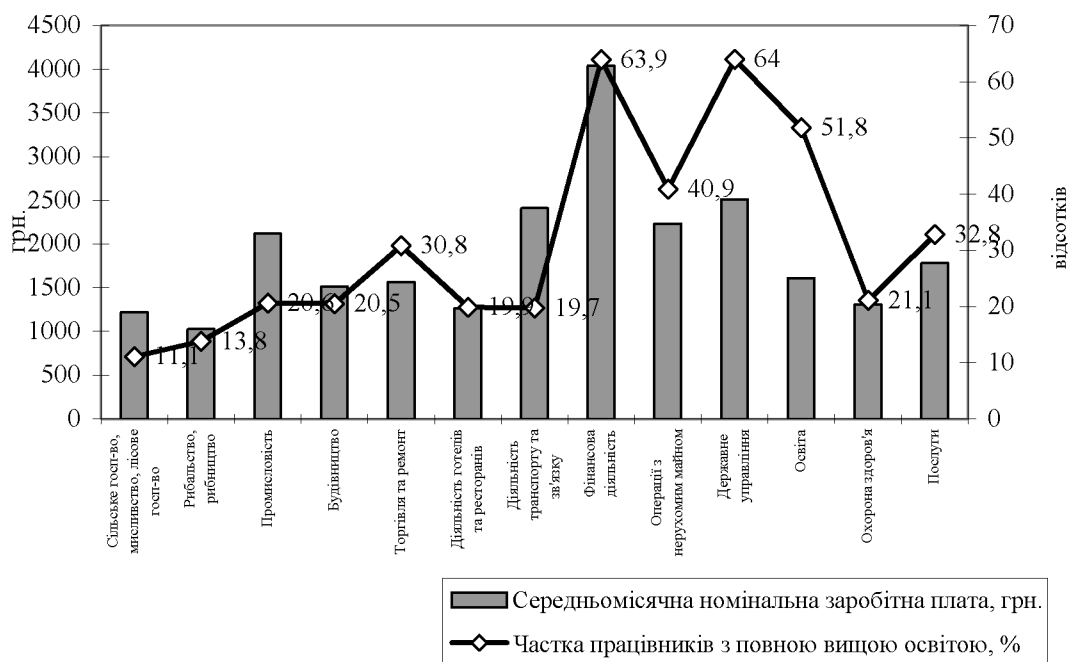
За нашими підрахунками, якщо середній освітній рівень зайнятого економічно активного населення протягом 2004–2008 років зріс з 11, 4 до 11,5 року, то безробітного – з 10,7 до 11,1 року [3, С.105].

Поряд із цим за останні роки на відміну від розвинених країн світу трансформація структури зайнятості у бік розширення сфери послуг не сприяла інтелектуалізації реального сектору національної економіки. Головною причиною таких змін стали занепад та банкрутства багатьох вітчизняних промислових та сільськогосподарських підприємств, котрі продовжують працювати на основі застарілих технологій, що створює передумови для подальшого поглиблення кризових явищ в економіці країни. Саме тому подальший розвиток економіки на таких засадах призводитиме до подальшого прогресуючого відставання рівня розвитку України від країн ЄС.

Така ситуація пояснює незадовільний рівень уваги як держави, роботодавців, так і самих найманих працівників до свого професійного розвитку протягом трудового життя після отримання формальної освіти [3, С.338-341].

Технологічна застарілість вітчизняних підприємств, низька якість вищої освіти та незацікавленість працівників у регулярному підвищенні своєї професійної кваліфікації, призводить до того, що в Україні на сучасному етапі соціально-економічного розвитку якісні характеристики, зокрема професіонального потенціалу, не можуть повною мірою бути гідно реалізовані на ринку праці. При цьому, за умов

низького рівня оплати праці, в нашій країні має місце диференціація в оплаті праці не відповідно до освітнього та кваліфікаційного рівня робочої сили, а носить галузевий та регіональний характер (рис. 3), що додатково знецінює орієнтацію населення до отримання та використання знань у своїй професійній діяльності.



Джерело: складено за даними [Статистичний щорічник України за 2009 рік: Стат. збірник./ Державна служба статистики України. – К., 2010.- С. 380, 398]

Рисунок 3 - Частка працівників з повною вищою освітою та середньомісячна заробітна плата за видами економічної діяльності у 2009р.

Таким чином, виходячи із зазначеного, невід’ємною умовою подальшої модернізації національної економіки є створення інноваційно-орієнтованої моделі відтворення людських ресурсів, зокрема, професіонального потенціалу України. Результатом створення такої моделі має бути становлення принципово нової системи формування, використання та розвитку людських ресурсів, орієнтованої на досягнення стратегічних цілей модернізації економіки і суспільства України за рахунок, з одного боку, систематичного отримання фахівцями новітніх професійних теоретичних та практичних знань і навичок, а також розвитку мотиваційних орієнтацій до інноваційної трудової діяльності, а з іншого - створення інноваційної системи (на національному та регіональних рівнях), яка буде постійно потребувати таких кадрів.

Список літератури

1. Геєць В.М. Наслідки демографічних викликів для економічного зростання в Україні // науково-економічний та суспільно-політичний журнал «Демографія та соціальна економіка» - К., ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, № 1 (15) 2011.- С. 3-23.
2. Економічна активність населення України 2010 / Стат. збірник./ Державний служба статистики України. – К., 2011.-208 с.
3. Левченко О.М. Професіональний потенціал: регуляторні механізми інноваційного розвитку. / О.М. Левченко. Монографія – Кіровоград: КОД, 2009. – 375 с.
4. Лич В.М. Трудовий потенціал: теорія та практика відтворення: Монографія.- К.: Наук. Світ, 2003.- С.10
5. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. – М.: Дело, 2002. – 536 с.
6. Формирование общества, основанного на знаниях. Новые задачи высшей школы / Пер. с англ.- М.: «Весь Мир», 2003.- С. 26
7. Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis / G.S. Becker. – N.Y., 1964.

8. Human development report 2009. Overcoming barriers: human mobility and development. [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/media/HDR 2009 EN Complete.pdf>.
9. Human development report 2011. Sustainability and equity: a better future for all. [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/media/HDR 2011 EN Complete.pdf>
10. Mexico's Transition to a Knowledge-Based Economy. Challenges and Opportunities // Yevgeny Kuznetsov, Carl. J. Dahlman // The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. – 2008. – р.4.
11. Thirlwall A. Growth and Development. With Especial Reference to Development Economics. 6-th Edition / A. Thirlwall. – L.: MacMillan, 1999.

Н. Легинькова, А. Левченко

Профессиональный потенциал как фактор развития национальной экономики

В статье обосновывается необходимость трансформации подходов к обеспечению процесса воспроизводства профессионального потенциала в условиях модернизации национальной экономики. Проанализировано современные мировые и отечественные тенденции формирования, использования и развития качественных характеристик специалистов с высшим образованием. Охарактеризованы особенности инновационно ориентированной модели воспроизводства профессионального потенциала. Обосновано необходимость и направления ее внедрения.

N. Leginkova, O. Levchenko

Professional potential as a factor of the national economy development

In the article the necessity of transformation of approaches to providing the process of professional potential reproduction in terms of national economy modernization is grounded. The modern world and domestic trends of higher educated employees qualitative characteristics forming, usage and development are analyzed. The features of the innovative oriented model of professional potential reproduction are described. The necessity and directions of its introduction are argued.

Одержано 13.02.12

УДК 351.522.4:330.131.7(477)

Н.М.Глевацька, доц., канд. екон. наук, В.О.Липчанський, доц., канд. пед. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Особливості управління персоналом у кризовий період: рекомендації і модель антикризового управління

Визначено поняття антикризове управління персоналом. Дослідженні помилки менеджерів в кризовий період і причини спротиву персоналу щодо змін в роботі компанії підчас кризи. Встановлені основні вимоги щодо системи управління персоналом в умовах економічної нестабільності. Розроблено алгоритм дій щодо мінімізації спротиву персоналу змінам та механізм його реалізації.

криза, антикризове управління персоналом

Постановка проблеми у загальному вигляді. Криза приховує в собі не тільки проблеми і біди, але й можливості для компаній, які зуміють вчасно зробити відповідні кроки і вийти на новий якісний рівень, при цьому суттєво підвищити свою ефективність. Сьогодні власники підприємств або наймані менеджери намагаються

© Н.М.Глевацька, В.О.Липчанський, 2012

переламати ситуацію, розробляють необхідні заходи, доводять їх до співробітників, але працівники не усвідомлюють необхідності змін і, тому, нічого не змінюють у своїй трудовій поведінці. До тих пір поки над ними стоять керівники, працівники працюють по новому, але варто відвернутись – і все повертається на свої місця. Саме тому ми вважаємо, що потрібно в першу чергу змінювати мислення керівників всіх рівнів. Це допоможе усвідомити необхідність змін, підходити до робочих ситуацій з нових позицій і відповісти не тільки на питання «Що потрібно зробити?», а й «Чому, і Як це зробити?». Звичайно поряд із зміною образу мислення керівники повинні отримати і необхідні знання, моделі управління персоналом у кризових ситуаціях, вирішувати практичні ситуації, застосовувати отримані знання для рішення виробничих завдань. Тому, на нашу думку, будуть актуальними розробки рекомендацій і моделей антикризового управління для вітчизняних суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним, методологічним і практичним питанням антикризового управління присвятили свої праці багато вчених, а саме: І.Т. Балабанов, С.Г. Беляєв, А.П. Градов, А.Г. Грязнова, П. Друкер, В.А. Забродський, М.П. Іванов, Т.С. Клебанова, Д.Є. Козенков, В.Г. Кашкін, Д. Моріс, О.С. Соколіцин, Є.А. Уткін, М. Хамер, Л.А. Чалдаєва, П. В. Ушанов, А.Ф. Тріфонов та інші.

Аналіз викладених в літературі концепцій дозволяє зробити висновок про недостатнє опрацювання місця і ролі персоналу у кризових умовах і, як наслідок, необхідність глибоких досліджень помилок менеджерів в антикризовому управлінні виробничим колективом, та розробки рекомендацій і моделі антикризового управління персоналом.

Невирішені частини загальної проблеми. Криза – це переломний момент в економіці, коли споживач і ринок не можуть існувати по старому, а керівники і підприємці не знають як працювати по – новому. В умовах кризи важливо зрозуміти, що та система управління персоналом, яка добре і впевнено працювала в ситуації стабільного і динамічного ринку, не в змозі так само ефективно працювати в умовах кризи. Існує неоднозначність в трактуванні самого поняття «антикризове управління».

Так, в роботі [1,с.26] антикризове управління визначено як систему організаційно-управлінських заходів щодо діагностування, попередження, нейтралізації і подолання кризових явищ та їх причин на окремому підприємстві.

У роботі Е.А. Уткіна антикризове управління визначається як управління, що спрямоване на запобігання можливих серйозних ускладнень у ринковій діяльності підприємства, на забезпечення його стабільного, успішного господарювання[2,с.34].

Відповідно до розробок А.П. Градова антикризове управління представляється як сукупність послідовності узагальнених заходів: аналіз стану макро- і мікро середовища, вибір відповідної місії підприємства; вивчення економічного механізму виникнення кризових ситуацій і створення системи сканування зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства з метою раннього виявлення слабких сигналів про кризу, що наближається; стратегічний контролінг діяльності підприємства; оперативна оцінка й аналіз стану підприємства, розробка програми дій з метою виходу з кризи[3,с.55].

На думку [3, 4, 5] головне завдання антикризового управління є забезпечення такого положення підприємства на ринку, коли наголос падає на подолання тимчасових труднощів, розробку і практичну реалізацію на кожному підприємстві спеціальної програми, яка має стратегічний характер. Зазначені науковці вважають, що саме ефективно організоване антикризове управління допомагає підприємствам долати труднощі перехідної економіки.

Після аналізу наукових підходів до визначення категорії «антикризове управління», ми вважаємо, що під «управлінням персоналом» в компанії слід розуміти

не тільки службу персоналу, але і всю систему роботи із співробітниками, яка забезпечує виконання ними своїх функцій в бізнес - процесах. В першу чергу це робота лінійних менеджерів. Чому? Тому що діюча система управління персоналом створювалась в умовах стабільності і розвитку, коли доходи компанії були відносно стабільними і постійними, коли кредити видаються і виробник виготовляє продукцію, а споживач її купує.

В кризі ситуація дечому змінюється. Споживач починає економити, і менше купує, банки більш жорстко кредитують, зростає дебіторська заборгованість та інше. Ситуація змінюється і далеко не в позитивний бік. Все це більш або менш негативно впливає на ефективність діяльності більшості компаній. Істотно знижуються економічні показники – рентабельність, обіг та інші. В цих умовах будь яка компанія буде намагатись перш за все вижити, використовуючи всі можливі засоби і ресурси. В першу чергу, знижує власні витрати. В більшості випадків це витрати на персонал, які складають значну (іноді головну) статтю витрат [6]. Це допустимо в умовах стабільності і розвитку компанії, але в умовах кризи все змінюється. Витратна система не тільки не виправдовує себе, але і стає фактором, який загрожує благополуччю компанії і самих співробітників. Слід знижувати не саму витратну частину на персонал, а витратність системи управління персоналом компанії. Сама система має стати більш економічною. З іншого боку, слід задуматись, що визначає ефективність роботи персоналу і продуктивність його праці? Сукупність багатьох факторів, основні з них: бажання співробітників працювати, лояльність по відношенню до компанії, професійні навички. Бажання співробітників працювати в значній мірі визначається: привабливістю компанії, її стабільністю, інтересом співробітників до своїх обов'язків; можливостями, які надає компанія; рівнем заробітної плати; соціальним пакетом; відношенням керівництва до працівника; визнання заслуг співробітника та інше. Нескладно зрозуміти, що саме вони в першу чергу страждають в умовах кризи – положення працівника в компанії стає менш стабільним (можливі скорочення), знижуються заробітні плати, на співробітника покладаються додаткові обов'язки, які можуть йому не подобатись, зменшуються обсяги або ліквідовуються соціальні пакети та інше. Все це не може не впливати на його ефективність та продуктивність праці.

Цілі статті. Криза істотно вплинула на управління фірмами: керівники різних рівнів змушені діяти в нових умовах, які визначають перед ними складні завдання. Управління часто переходить із розряду антикризового в розряд екстремального. Менеджери вимушені вибудовувати нестандартні схеми управління виробництвом, фінансами, маркетингом, продажем, персоналом. Виходячи з окреслених вище проблем нами були поставлені такі задачі:

- провести аналіз помилок менеджерів в період кризи на вітчизняних підприємствах;
- сформулювати причини спротиву персоналу щодо змін в роботі компаній у кризовий період;
- визначити основні вимоги до ефективної системи управління персоналом в умовах кризи;
- розробити алгоритм дій щодо мінімізації супротиву персоналу змінам та механізм його реалізації;
- сформулювати рекомендації і моделі антикризового управління персоналом на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. З початку кризи пройшло вже достатньо часу для того, щоб зробити відповідні висновки і мати можливість аналізувати проблеми управління.

Перша характерна риса управління, яка виявилась в даний період – це

неготовність багатьох керівників до адекватного реагування на ситуації, яка склалась. З усього видно, що більшість керівників не були професійно і психологічно готовими до зміни позитивно сприятливої економічної кон'юнктури на ситуацію «економічного шторму», який викликав необхідність приймати швидкі і точні рішення в різних аспектах діяльності, в тому числі і в аспекті управління персоналом. Тільки зіштовхнувшись з принципово новою ситуацією, менеджери самі собі задавали запитання: «як потрібно діяти, які рішення будуть самими ефективними?». Цікаво, що більшість менеджерів має спеціальну освіту в сфері менеджменту, але при цьому вони не були освідомлені про те, як змінюється управління в критичній ситуації, які методи використовуються. Деякі менеджери сприйняли кризу як форс – мажор (стихийні дії непереборної сили). Але в дійсності кризові ситуації передбачувані і логічно слідує за фазами росту в умовах циклового функціонування економіки. Тобто, у висококласного керівника вже заздалегідь повинен бути складений план дій не тільки у випадку реалізації оптимістичного, а й песимістичного сценарію. Маючи заздалегідь підготовлений сценарій керівнику самому легше зберегти психологічну стійкість, і не зробити численних помилок. Вміння «тримати удар» є одним із основних показників професіоналізму менеджера. Аналізуючи процеси, які відбуваються в більшості великих українських компаній, напрошується висновок, що навіть так звані «олігархи», власники мільярдних статків не були готовими до кризи професійно і психологічно. Крім того, більшість їх аналітичних служб навіть не відпрацювали варіант управління персоналом в умовах кризи. Поведінка багатьох менеджерів різного рівня нагадує заплутані комунікації з персоналом із дев'ятнадцятого століття, деякі вирішили, що буде за краще взагалі ліквідувати комунікацію. Виникають запитання до таких менеджерів: «Чи знають вони про школу людських відносин?», «антикризовий менеджмент?».

Хотілося б зупинитись на деяких помилках менеджерів в період кризи.

1. Відсутність належної уваги до бізнес–планування, управління за цілями. Менеджери почали мотивувати це тим, що в період непередбачених сценаріїв ринкової ситуації складно ставити перед організацією конкретні цілі, планувати свої дії. На їх думку, потрібно в першу чергу реагувати на поточну ситуацію, а не тратити час на планування майбутнього. Не дивлячись на появу великої кількості факторів невизначеності актуальність руху до поставлених цілей планування роботи не стає меншим. Навіть якщо зовнішні фактори зруйнують поставлені плани, все одно, хоч що не будь із запланованого вдасться реалізувати. Крім того планування позитивно впливає на персонал: дисциплінує його і вселяє впевненість в успіху. Люди бачать, що компанія життєздатна, у неї є перспектива.

2. Більшість менеджерів прийняли рішення про скорочення заробітної плати своїм підлеглим. Для обґрунтування такого кроку використовувались різні методи, в тому числі і залякування. Працівникам говорили, що ситуація вкрай складна і вони мають бути задоволеними хоча б тим, що в принципі отримують заробітну плату. Затрати, безумовно, вдалось скоротити. Але такі дії мали негативний ефект. Частина персоналу втратила віру у своє підприємство, оскільки виникло враження, що попереду у нього ряд проблем. Таким чином, люди починали «жити сьогоднішнім днем», думаючи, що не варто напружуватись, якщо завтра підприємство може збанкрутитись. Найбільш кваліфікована частина персоналу взагалі розпочала пошук роботи на стороні.

3. Скорочення штату персоналу в більшості компаніях відбулось вкрай непрофесійно. По – перше: в більшості випадків скорочувались ті хто вкрай потрібний, наприклад маркетологи. Якщо в компанії немає маркетингу, то немає і майбутнього. Під час кризи 1998 року, ті хто не скоротив витрати на маркетинг, швидко зайняли багато конкурентних позицій. По – друге: скорочення у багатьох було

«несправедливим». Тобто скорочували не за принципом реальної кваліфікації, досвіду, ініціативності, а за принципом розподілу на більш або менш близькі відносини з керівництвом. Або взагалі за незрозумілим принципом. В результаті в деяких компаніях утворився явний перебір в розрізі тих «хто сидить в кріслах» і дефіцит «бойових одиниць». Скоротивши працівників, керівництво компанії швидко усвідомлювало, що без них працювати важко і запрошувало їх повернутись назад. Але більшість таких високласних спеціалістів уже знайшли роботу в інших компаніях, були випадки що і у прямих конкурентів. Конкуренти виявлялись більш розсудливими. З усього видно, що таким горе менеджерам скорочення слід було проводити не на основі волонтаризму, а згідно методик реальної оцінки персоналу.

4. Щоправда деякі менеджери самі втратили віру в майбутнє, і знаходячись, в стані депресії, не змогли керувати своїми нервами. Замість того, щоб настроювати персонал на те, що труднощі носять тимчасовий характер і навіювати своєю поведінкою оптимізм, менеджери внесли розлад і сум'яття в душі своїх підлеглих. Менеджер – це лідер. Якщо лідер не може визначити позитивний шлях, то або підлеглі перестають визнавати його лідером, або організація стає неефективною. Знову ж таки слід задуматись над тим, щоб менеджери мали спеціальну підготовку до стресу.

5. Для багатьох керівників досить розповсюдженою стала помилка - «інформаційна блокада» відносно свого персоналу. Керівники скоротили обсяг наданої співробітникам інформації, виходячи з принципу «менше знають – будуть краще працювати». В дійсності відсутність інформації є однією із найбільш сильних фрустрацій для людини, фактором поганого настрою і зниження працездатності. Регулярне надання інформації є правилом поведінки при знаходженні людей в екстремальній ситуації. Тобто менеджер повинен використовувати весь спектр наявних засобів для надання інформації: наради, зустрічі, неформальні заходи, Інтернет. Безумовно, професійний менеджер повинен визначити, яку саме інформацію потрібно надати підлеглим, а яка не буде для них корисною.

6. Менеджери забули про те, що без мотивації підлеглих ефективного управління неможливе. Не дивлячись на те, що в умовах кризи можливості мотивації обмежені, мистецтво менеджера виявляється в умінні знайти для кожного підлеглого індивідуальний план мотивації. Мотивація може «витягнути фірму з болота», посилити дії персоналу на пріоритетних напрямках роботи. Можливі навіть варіанти залучення кредитних засобів для того, щоб мати реальний механізм фінансових коштів мотивації. Не слід забувати і про моральну мотивацію. Працівникам важливо розуміти, що їх цінують як професіоналів і особистостей, вони потрібні своєму підприємству. Люди повинні отримувати позитивний заряд енергії, вірити в себе і в компанію.

7. Менеджери вирішили скорочувати витрати на навчання і підвищення кваліфікації персоналу, виходячи з того, що в кризу на такі затрати немає коштів. Безумовно проблема є, але одночасно потрібно вказати на те, що криза не тільки проблема, але й можливість. З'являється багато часу для того, щоб підготувати персонал для виходу на нові рубежі. Корпоративне навчання завжди допомагало сконцентруватись на нових цілях, визначити план їх досягнення. За сучасних умов ціни на таке навчання стали нижчими, тож чому б не використати дану можливість?

Виходячи з цього можна сказати, що система управління персоналом в умовах кризи, перш за все, повинна бути направленою на збереження або підвищення ефективності діяльності персоналу, продуктивності його праці. В умовах кризи гнучкість і динамічність – головні вимоги до даної системи. Вона повинна дозволяти дуже швидко перебудовувати організаційно-штатні структури і проводити необхідні заходи, зокрема, як звільнення значної кількості персоналу, так і швидкого підбору необхідних працівників, і, що найважливіше, швидко вводити їх у виробничу

діяльність. Організаційно – штатні заходи пов'язані з прийомом, звільненням, направленням у вимушені відпустки, переміщення значної кількості персоналу в короткі проміжки часу. Відповідно система управління персоналом повинна дозволити робити це юридично бездоганно, пропонуючи найбільш ефективні схеми і рішення. Таким чином, система управління персоналом в умовах тривалої кризи повинна відповідати наступним основним вимогам:

- зберігати або підвищувати продуктивність праці персоналу;
- бути гнучкою;
- бути економічною;
- вміло і юридично бездоганно проводити організаційно – штатні заходи.

Криза не лише створює проблеми, але і відкриває перед будь якою компанією нові можливості: побудувати більш ефективну систему управління персоналом, підібрати більш кваліфікований і продуктивний персонал, звільнитись від надлишку співробітників на непродуктивних напрямках, оптимізувати витрати на персонал.

Отже, з чого розпочинати антикризове управління персоналом?

1. Потрібно виробити стратегію діяльності компанії в умовах кризи.
2. Оптимізувати структуру компанії під нову стратегію.
3. Провести заходи щодо доведення до всіх співробітників нової стратегії, вироблення спільних рішень.

4. Провести підготовчі заходи щодо приведення структури компанії у відповідність до нових вимог.

5. Провести організаційно – штатні заходи.

6. Посилити систему контролю над діяльністю співробітників.

Впровадження антикризового управління може викликати спротив персоналу щодо змін в роботі компанії під час кризи. Причини таких спротивів в тому, що персонал звик працювати таким чином і не хоче нічого змінювати. Працівники мислять звичними стереотипами – образами, які сформувались у них під час роботи в нормальних умовах. Ситуація змінилась, але стереотипи залишились тими ж самими. Тому найскладніше при впровадженні антикризового управління – це змінити стереотипи мислення людей.

Дуже часто це проявляється в тому, що керівники підрозділів схвалюють і підтримують плани антикризового управління, які розроблені керівництвом, включаючи зниження витрат, звільнення частини персоналу, обмеження на прийом персоналу, оптимізацію фонду оплати праці та інше, причому підтримують щиро. Однак коли справа доходить до реалізації прийнятих рішень, ці ж самі керівники з усіх сил намагаються зберегти існуючий стан у своєму підрозділі, вважаючи, що будь які зміни приведуть до істотного погіршення ситуації в їх підрозділах. Подібний механізм поведінки в нових умовах притаманний більшості співробітників компаній.

Все це відбувається, зокрема, через такі причини як:

- Нерозуміння цілей компанії в нових умовах;
- Помилковий аналіз ситуації – недооцінка загроз і складності ситуації, в тому числі окремих їх наслідків;

- Відсутність необхідних знань, навичок і вмінь діяти у кризових ситуаціях;
- Страх невизначеності наслідків;
- Страх відповідальності за прийняті рішення;
- Небажання псувати відносини з підлеглими;
- Страх за себе і своє місце;
- Інші.

Висновки даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі.

Для того, щоб мінімізувати супротив персоналу змінам слід провести наступні заходи:

1. В першу чергу потрібно розбудити у співробітників незадоволеність поточними становищем. При цьому слід пам'ятати, що у кожного працівника незадоволеність може бути своя. А отже, кожен співробітник повинен бути незадоволений поточним станом справ.

2. На основі викликаного незадоволення поточним станом справ або перспективою, яка наближається, слід актуалізувати у співробітників потреби змінити ситуацію на краще.

3. Поставити чіткі цілі. У сприйнятті персоналу – ціль повинна бути тим виходом, який приведе до істотного покращення ситуації. Роль керівників всіх рівнів полягає в тому, щоб кожен співробітник чітко розумів ціль, яка стоїть саме перед ним, а також добре розумів, як дана ціль допоможе йому досягнути власної мети.

4. Спільно з кожним співробітником намітити план (способи і методи) досягнення мети.

5. При необхідності навчити співробітника запропонованим способам і методам роботи. Особливо, якщо на нього покладаються додаткові обов'язки і функції, які він раніше не виконував.

Такий загальний алгоритм дій. Звертаємо увагу на те, що даний алгоритм не є універсальним для всіх компаній і може бути змінений та удосконалений [7, 8]. Окреслений нами алгоритм можна реалізувати наступним чином.

1. Довести до всього персоналу компанії:

а) поточне положення компанії і основні загрози та ризики, але так, щоб не створити паніку, в той же час показати реальні ризики для співробітників;

б) мета змін;

в) послідовність дій щодо проведення змін;

г) строки;

д) бажану модель поведінки співробітника;

е) форми заохочення бажаної поведінки;

є) форми контролю.

2. Залучити персонал до вироблення загальних рішень, колегіально приймати найбільш непопулярні рішення. Широко залучати персонал до прийняття рішень.

3. Категоризувати персонал, тобто виділити групи по відношенню до інтересів компанії, а також по готовності до дій в нових умовах.

4. Ізолювати «Панікерів».

5. З кожним працівником провести індивідуальну роботу для прояснення його особистих позицій і готовності до роботи в нових умовах. Кожному співробітнику показати можливості і перспективи, які особисто для нього відкриває криза.

6. Встановити жорсткий контроль над поведінкою співробітників.

Криза – це завжди стрес для людей, які її переживають. В першу чергу, це страх – втратити роботу, звичний рівень життя, хвилювання за сім'ю, близьких, тривога за майбутнє. Не дивлячись на те, що страх є потужним мотивом, який змушує більшість людей докладати значні зусилля для того, щоб не втратити роботу, все таки дуже велика його деструктивна роль. Тобто ефективну і результативну діяльність на тривогах не збудуєш. Більш того, у значної частини людей страх різко знижує інтелектуальні та фізичні можливості, результативність і продуктивність діяльності, підштовхує до депресії. Отже, спиратись на мотиватор «страх втратити роботу», як на основний мотив – непродуктивно і нераціонально. Потрібні інші мотиви і, в першу чергу:

- впевненість людини в тому, що саме він тримає свою долю і благополуччя у своїх руках;

- впевненість в компанії, в тому, що колектив фірми здатний вирішити

ситуацію, що підприємство турбується про свої співробітників;

- впевненість у своїх керівниках, в тому, що вони розуміють, що і як необхідно робити, і здатні реалізувати свої плани.

В умовах тривалих стресових навантажень, які викликані кризою, одне із головних завдань керівників – знизити рівень тривожності персоналу. Саме тому потрібно розпочинати роботу із згуртованості персоналу, перенацілити його на розробки нових стратегій діяльності компанії в умовах кризи, а також «бажаної моделі поведінки працівника», і доведення їх до всіх без виключення співробітників компанії.

Найкращий спосіб мотивувати співробітників на більш ефективну і відповідальну роботу в кризовій ситуації – це самому керівнику працювати більш відповідально і ефективно, прийняти на себе і усвідомити не тільки відповідальність за свою долю, але й за долі людей, якими він управляє. Нажаль, не всі керівники це розуміють. Саме усвідомлення необхідності таких підходів до управління персоналом в умовах кризи є діяльним інструментом побудови системи управління персоналом компанії в умовах кризи.

Отже важливою складовою економіки України є професійний, ефективний менеджмент, який включає в себе вміння здійснювати грамотні дії, зокрема, управління виробничим колективом, в умовах кризових ситуацій.

Список літератури

1. Антикризисный менеджмент /Под ред. проф. Грязновой А.Г.- М.: ЭКМОС, 1999.- 368с.
2. Уткин Э.А. Антикризисное управление. – М.: ЭКМОС, 1997. – 400с.
3. Градов А.П. Стратегия экономического управления предприятием.- СПб.:СПГТУ, 1993. – С. 45-47.
4. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 19989. – 520с.
5. Травин В.В., Дятлов В.А. Основы кадрового менеджмента. – М.: Дело, 1995.– 256с.
6. Чалдаева, Л. А. (д-р экон. наук, проф.). Антикризисное управление как инструмент финансовой стабилизации предприятия / Л. А. Чалдаева // Экономический анализ: теория и практика. - 2009. - N 10. - С. 2-5.
7. Ушанов, П. В. (канд. эконом. наук, начальник упр. Банка Рос. Фин. акад. при правительстве РФ). Антикризисное управление интеллектуальным капиталом / П.В. Ушанов // ЭКО. Экономика и организация промышленного производства. - 2009. – N 4. - С. 123-133.
8. Тавокин, Е. П. "Антикризисное управление. " Что это такое? / Е. П. Тавокин // Вестник Российской академии наук. - 2010. - Т. 80, N 2. - С. 141-146.

Н.Глевацкая, В.Липчанский

Особенности управления персоналом в кризисный период: рекомендации и модель антикризисного управления

Определено понятие антикризисное управление персоналом. Изучены ошибки менеджеров в период кризиса, а также определены причины сопротивления персонала к изменениям в работе компании в кризисный период. Сформулированы основные требования к системе управления персоналом в условиях экономической нестабильности. Разработан алгоритм действий для минимизации сопротивления персонала изменениям и механизм его реализации.

N. Glevatckaya, V.Lipchaskiy

Special features of personnel management in crisis period recommendations and model of anticrisis management

The article is a concept is certain anticrisises management a personnel. Research of error of managers in a crisis period and reasons of resistance of personnel in relation to changes in-process Company for a crisis. The set basic requirements are in relation to control system by a personnel in the conditions of the protracted crisis. The algorithm of actions is worked out in relation to minimization of resistance personnel to the changes and mechanism of his realization.

Одержано 12.03.12

УДК 378.147

В.В. Сибірцев, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Дистанційний формат навчання персоналу підприємств

Стаття присвячена теорії впровадження дистанційних навчальних технологій в системах навчання персоналу підприємств. Встановлено, що впровадження дистанційного формату навчання персоналу підприємств дає можливість відразу застосувати і закріплювати отримані знання в практичних умовах.

дистанційний формат навчання, навчально-професійний консалтинг

В кінці жовтня 2011 року в Ешборні (Німеччина) на своїй шостій конференції Всесвітній банк представив доповідь «Потрібні професійні навички, а не тільки дипломи: управління системою освіти, націленою на досягнення результатів, в регіоні Європи і Центральної Азії». За підсумками проведеного банком дослідження, країни згаданого регіону потребують реформування систем освіти і професійного навчання з метою підготовки фахівців, які володітимуть необхідними навичками, затребуваними на ринках праці. Незважаючи на велике число учнів, які здобувають повну середню або вищу освіту, близько 10 тисяч опитаних компаній регіону відчують дефіцит кваліфікованих фахівців, що стає серйозною перешкодою для розвитку підприємницької діяльності.

У доповіді вказуються причини цієї ситуації. По-перше, відсутність з боку влади належної уваги до виміру отриманих в процесі навчання навичок учнів. По-друге, централізоване управління, сконцентроване на звітах про фінансові надходження в систему освіти, а не на віддачі від них. По-третє, навчальні заклади регіону фактично позбавлені автономії і можливості приймати рішення самостійно. Система державного управління і планування освіти в цих країнах не гнучка і не відповідає вимогам як ринку праці, так і інтересам самих учнів [4].

Якщо запитати керівника будь-якого українського підприємства, від металургійного заводу до готелю, з якими проблемами у бізнесі він стикається, - кожен перший вкаже на нестачу професійних кадрів. Якщо поцікавитись, як він вирішує цю проблему, кожен другий відповідь - готуємо самі. Якість державної освіти не відповідає ринковим вимогам. Їй бракує гнучкості, зв'язку з практикою. Керівникам підприємств необхідно коригувати знання дипломованих фахівців під потреби конкретного підприємства. Зміна вимог до персоналу потребує вкладення коштів у довготривале і, бажано, безперервне навчання.

Проблема та її зв'язок з науковими та практичними завданнями. Таким чином, в системі навчання персоналу підприємств складається ситуація в якій професійне навчання не може вийти із замкненого кола: роботодавець вимагає від працівника державні документи про освіту, які можуть видавати лише вузи, котрі працюють в жорстких рамках затверджених освітніх стандартів. Як наслідок, випускники навчальних закладів знають економіку, але не інструменти управління.

Ринкова економіка, посилюючи вимоги до компетенцій персоналу, стимулює попит на додаткові професійні знання, примушує керівників підприємств шукати

шляхи підвищення професійного рівня своїх працівників. Роботодавці розуміють, що навчання персоналу - один з найважливіших елементів розвитку. Отже, підходити до нього треба стратегічно і комплексно: не лише заповнювати пропуски в знаннях одного-двох працівників, але і дотягувати до потрібного рівня весь колектив, постійно відстежуючи потреби персоналу в навчанні.

Відтак, відбувається формування інтегрованого попиту на послуги в сфері навчання персоналу, котре повинно не лише активно набирати оберти, але й розвиватись якісно. Наприклад, мова йде про трансформацію системи навчання персоналу у систему навально-професійного консалтингу.

Аналіз досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблем, пов'язаних з необхідністю професійного навчання персоналу підприємств зробили такі вчені, як: В. Данюк, О. Грішнова, М. Дороніна, А. Кібанов, А. Колот, М. Семикіна, В. Петюх, В. Савченко, Л. Фільштейн, Г. Щокін.

Сучасні освітні вимоги, а також концепції безперервного навчання досліджувались такими вченими як М. Згуровський, І. Богданова, В. Дресвянніков, С. Сивець та інші.

П. Брусилівський, І. Гиркин, Г. Кедрова, А. Короткова, О. Крюкова, Ю. Насонова, Д. Смоліна та інші, роблять опис моделей навчальних процесів, в яких використовуються дистанційні навчальні інформаційно-комунікаційні технології.

Постановка завдання. Незважаючи на досягнення, не вирішеною залишається проблема побудови на підприємствах навчально-консультаційних систем, які б надавали працівникам зручні можливості дистанційного доступу до необхідних навчально-професійних ресурсів.

Проста ретрансляція навіть найсучасніших теоретичних знань і практичних інструментів вже явно недостатня. Потрібні як нові управлінські ідеї, так і нові освітні технології. Сучасна філософія бізнесу, що базується на хаотичності і непередбачуваності змін, вимагає нестандартних знань і інструментів. Це вимагає іншого контенту в програмах навчання персоналу. Багато форм навчання, характерні для минулих років, канули в небуття. Можливість довгого і серйозного відриву від виробництва нині навіть не розглядається. Це привело до того, що найбільш затребуваним став дистанційний формат навчання персоналу, який дозволяє мінімізувати безпосередній відрив від виробництва шляхом інтенсифікації аудиторного спілкування і збільшення обсягів самостійної роботи.

Необхідність підвищити кваліфікацію, покращити свої професійні знання і при цьому знаходитися в центрі подій є актуальною саме сьогодні. Керівникам підприємств потрібні працівники, здатні швидко приймати правильні рішення в умовах нестабільності. Підвищення кваліфікації і отримання нових знань - вже не питання престижу, а насущна необхідність. Дистанційна освіта - можливість для підприємств отримати потрібних фахівців, а для кандидатів - стати такими в режимі on-line.

Викладення матеріалу та результати. Існування на підприємстві дієвої системи навчання персоналу - це і приманка для інвесторів, і додаткова мотивація для персоналу, і задоволення амбіцій керівника підприємства.

Навчання персоналу сьогодні - не модна тенденція, а одна з важливих складових іміджу підприємства, яка може проходити за різними сценаріями - всередині підприємства або за його межами. Перший сценарій - створення на підприємствах навчальних центрів (корпоративне навчання). Він є дієвим, якщо необхідно швидко дати кваліфіковані знання і певні професійні навички великій кількості рядових працівників. Якщо ж необхідно підвищення рівня освіти менеджерів середньої і вищої ланки, доцільним є другий сценарій - звернення до послуг фахівців: бізнес-шкіл, центрів навчання, незалежних тренерів і консалтингових компаній.

Незалежно від обраного сценарію навчання персоналу повинне відповідати вимогам сьогодення і вирішальне значення при цьому має формат навчання.

Оскільки, відправлення підприємствами своїх працівників у бізнес-школи часто відгукується втратою навченого фахівця, набагато вигідніше організувати корпоративне навчання. Це підвищує цінність працівника для конкретного підприємства, але не дає йому переваг на спільному ринку кадрових ресурсів.

В свою чергу, втілити в життя найрізноманітніші види корпоративного навчання персоналу, надати можливість ознайомлення з теоретичною інформацією, а також навчитися застосовувати її в конкретних ситуаціях, проводити тестування, налагодити зворотний зв'язок між тренером і працівником повною мірою дозволяють дистанційні навчальні технології. Вони роблять інформацію доступнішою, а корпоративне навчання - ефективним. При цьому значимою перевагою дистанційного формату навчання персоналу підприємств є можливість навчання без відриву від виробництва.

Електронні програми перепідготовки складають сьогодні один з найбільших сегментів вищої освіти. Приватні корпоративні освітні мережі створені такими компаніями, як IBM, EuroPay, General Motors, J.C.Penney, Ford, Walmart, Federal Express. Деякі з цих систем значно випереджають системи дистанційної освіти, створені в університетах, як по складності, так і по кількості [1].

На користь дистанційного формату виступає тенденція все більш активного використання можливостей інтернету (вебінари, електронні навчальні курси, відеоконференції, електронні підручники тощо). Величезний обсяг знань можна отримати не виходячи з будинку - відвідуючи ресурси в інтернеті, де доступні величезні об'єми безкоштовних ресурсів для навчання.

Саме з e-learning – електронним on-line-навчанням, як правило, ототожнюють дистанційний формат навчання. Однак це не зовсім правильно, оскільки e-learning – лише один з елементів сукупності дистанційних навчальних технологій, котрі можуть бути різними: e-learning, трансляція face-to-face, кореспонденція і т.д. Спільна сутність полягає в тому, що постійне місцезнаходження слухача дистанційовано від навчального центру. Однак, e-learning має очевидні мінуси і в чистому вигляді не занадто ефективний, тому багатьма керівниками підприємств сприймається скептично [2].

І це зрозуміло, оскільки чисто дистанційний формат страждає недоліками заочного навчання. Традиційним і найсильнішим аргументом проти використання даного формату є низький рівень розвитку вітчизняної освітньої культури. Сьогодні більшість клієнтів не можуть засвоювати знання без посередника-викладача, стверджують тренінгові компанії, а ефективність навчання в дистанційному форматі багато в чому залежить від самої людини. Проблема полягає в тому, що культура індивідуального навчання у нас не склалася. Щоб постійно повертатися до курсу, людина має бути мотивована на результат. Така проблема не торкається обов'язкових корпоративних курсів підвищення кваліфікації, без проходження яких працівники не допускаються до виконання своїх службових обов'язків. А якщо йдеться про більш факультативні з точки зору посадових обов'язків знання і навички, а також про індивідуальне навчання, то людина мотивує себе сама. І таких самостійних працівників - 5% від загального числа, що відповідає нормативам з популяції: людей мотивованих на саморозвиток небагато. Багато хто не в змозі самостійно вибудувувати свій навчальний графік, рухатися до мети планомірно і ритмічно.

Дистанційний формат - це ситуація, коли ліфта немає, але є добре організована система сходинок з перилами, підпорами, підтримкою. Все є, тільки ніжками самому потрібно йти. Але чи може людина бути менеджером, якщо він не в змозі сам себе організувати? Можна сказати, що дистанційний формат - це тест на профпридатність [3].

Якщо працівник не може приймати на короткострокову навчальну модульну

програму, то розраховувати, що він присвячуватиме час навчанню, сидячи на робочому місці, ще найвніше. І якщо людина настільки інтенсивно працює, що не може поїхати на навчання, то які підстави вважати, що вона здатна вчитися ночами.

Отже, основна помилка полягає в тому, що електронне on-line-навчання часто сприймається як повноцінний інструмент. Для того, щоб цей формат не позбавляв слухачів можливості спілкування, що особливо цінно для професійної освіти, де інтерактивні процеси є ключовими (в ідеалі – в очному форматі), потрібно уміле поєднання різних освітніх технологій. Тим більше що чисті формати навчання, що не враховують інноваційні мультимедійні технології, залишилися у минулому, а обходиться без дистанційних компонентів, які виконують підтримуючу навчальний процес функцію, сьогодні неможливо.

Вибір формату визначається відповідною мотивацією працівника та роботодавця. Distance learning - один з варіантів part-time-навчання. І якщо денний full-time підходить тим, хто може зовсім залишити роботу на рік-два, а вечірній - тим, хто може звільнити вечори, то дистанційний формат орієнтований на тих, хто багато працює. Саме такі програми навчання набувають все більшої популярності у роботодавців, зацікавлених в підвищенні освітнього рівня своїх працівників. Тож в перспективі можна говорити про злиття зазначених технологій в єдиний дистанційний формат.

У дистанційного формату безліч плюсів. Основна перевага для зайнятих людей - відсутність прив'язки до жорсткого графіку і конкретного місця, можливість самостійно підбирати інтенсивність навчання. Програму навчання можна розділити на послідовні етапи, а не проходити відразу всю. Низка електронних курсів дозволяє при необхідності призупинити навчання і продовжити його пізніше. Головний плюс в підвищенні мобільності: людина може вибрати відповідну їй навчальну програму, не будучи обмеженою географічним чинником. Інший очевидний плюс - оптимізація витрат, заощадження часу і засобів. Одна справа, коли компанія організовує семінар, на який приїжджають з різних кінців країни, а інше - якщо семінар проводиться віртуально з використанням дистанційних навчальних технологій.

В середньому дистанційні навчальні програми дешевше очних на 30%: якщо одночасно вчиться велика кількість працівників, вартість проходження курсу розподіляється на всіх і немає необхідності оплачувати послуги викладачів, які переказуватимуть книги вголос. Працівники відразу вписуються в робочий процес, отримуючи необхідні посадові компетенції, отже змінюється структура перепідготовки кадрів.

Дистанційний формат навчання персоналу підприємств має дуже важливі аспекти розвитку. По-перше, відбуватиметься зміна як дистанційного формату навчання, так і традиційного. Вони рухатимуться один одному назустріч і з розвитком навчальних технологій дистанційні елементи включатимуться у формат аудиторного навчання. Дистанційно доречно освоювати ті дисципліни, в яких самостійне вивчення матеріалу важливіше за безпосереднє спілкування з викладачем. Такі навички, як мистецтво переговорів або тонкості маркетингу, слід відпрацьовувати на тренінгах, оскільки їх особливості - в необхідності постійного спілкування. Проте є дисципліни, які тільки виграють від дистанційного подання. Наприклад, фінанси або логістика.

Втім, якщо ми ведемо розмову про дисципліни, значить, говоримо вже про традиційне навчання, наприклад заочне. Класичний формат має на увазі викладання окремих предметів, з яких згодом учень повинен скласти уявлення про професію. Дистанційна форма припускає інший підхід: викладачі різних дисциплін спочатку домовляються, викладають системне уявлення, а учень отримує комплексне знання. Дистанційна освіта дозволяє навчити не менеджменту або маркетингу, а технології

прийняття управлінських рішень за допомогою менеджменту, маркетингу і інших наук. Зрозуміло, що проводити лабораторні роботи зручніше в лабораторії. А чи можна якісно навчити підприємця у відриві від практичного бізнесу?

Важливо, що часу на осмислення матеріалу за допомогою повторів і посилянь залишається більше. А якість і актуальність навчальних матеріалів підтримувати набагато простіше в порівнянні з будь-яким підручником: вони зберігаються на сервері і постійно оновлюються фахівцями. Анімація, ролеві ігри, тренажери, імітатори устаткування, тривимірні світи дозволяють притягнути і утримати увагу учня (в нашому випадку працівника, який навчається), зробивши процес отримання знань не лише цікавішим, але і ефективнішим.

Інший важливий аспект розвитку дистанційного формату навчання полягає в тому, що коли нестримно удосконалюється технологічна сторона віртуального освітнього процесу, міняється і специфіка очного навчання. Дуже скоро знадобляться харизматичні викладачі, що уміють створювати в аудиторії атмосферу спільної побудови знань. Сама роль викладача зміниться на комунікаційну. Йому доведеться стати лідером в повному розумінні цього слова - коли його особа гратиме ключову роль в процесі навчання. Саме такий підхід дозволить досягати синергетичного ефекту і виправдовувати традиційний формат освіти на противагу дистанційному. Підтвердженням цього є приклад Массачусетського технологічного інституту, який виклав усі навчальні матеріали у відкритий доступ, що повідомило управлінську аудиторію про те, що на знання більше немає ексклюзиву, а ось на особу, харизму, індивідуальність і професіоналізм - є.

Висновки та напрямки подальших досліджень. Таким чином, дистанційний формат навчання персоналу доречно розглядати в контексті наступної класифікації методів навчання. Перший метод - лекційний - складає 99% системи освіти від дитячого саду до аспірантури. Другий - за допомогою вивчення і обговорення кейсів з опусканням несуттєвих деталей - не припускає розгляд ситуації в усіх аспектах. Третій - коли ситуація розігрується з використанням різних симуляторів і моделей - вважається більш продвинутим, оскільки дозволяє прожити ситуації і набути відповідну майстерність. І четвертий - проектний - за основу бере реальні завдання, які треба вирішити тут і зараз.

При такому трактуванні у дистанційного формату з'являється значно більше прибічників.

Вже сьогодні спостерігається позитивна тенденція розвитку дистанційного формату навчання персоналу: стає все більше людей, які прагнуть вчитися без відриву від виробництва, розуміють переваги ситуації, коли вони отримують не лише знання, але і навички їх використання в практичній діяльності.

Складність полягає в знаходженні балансу між знаннями, які надають широкий і різнобічний погляд на організаційні проблеми, і практичними інструментами, що дозволяють реалізувати прийняті рішення. Крен в одну із сторін призводить до того, що менеджер знає, що необхідно зробити, але не знає, як, і, навпаки, знає, як, але не завжди розуміє сенс тієї або іншої управлінської дії. Практична спрямованість повинна гармонійно поєднуватися з розвитком спрямованої дії, тобто усвідомленого використання тих або інших інструментальних підходів. Навчальні програми повинні не лише вирішувати миттєві проблеми, але і бути корисними у повсякденній роботі працівників підприємств. Гарантом успіху є такий формат, коли освіта стає консультуванням, в якому процес має не менше значення, ніж експертиза.

Отже, в якості ще однієї позитивної тенденції розвитку дистанційного формату навчання персоналу слід зазначити трансформацію навчальних програм в таку форму, як навчально-професійний консалтинг. Тут дистанційний формат вже змінює модель

освіти в цілому. Все більше людей дістають доступ до безкоштовної теорії, яка сама по собі не вирішує задачу поліпшення якості навчання, і тому навчальні центри в майбутньому швидше стануть навчально-консалтинговими, допомагаючи знаходити нестандартні успішні рішення, а необхідність гнучкого поєднання навчальної і консалтингової складових стане умовою виживання. Продовження процесу інтеграції консалтингу і професійного навчання сприятиме підвищенню якості освітніх послуг. Наслідком цього стане зростання довіри керівників підприємств до корпоративного навчання персоналу, поступовий перехід до системнішого (тривалішого і ефективнішого) навчання працівників. Запевнившись в якості освітніх послуг, керівники підприємств почнуть активніше інвестувати в навчання свого персоналу.

Список літератури

1. Вільна енциклопедія Вікіпедія. Електронний ресурс. - режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/>
2. Загальнонаціональний діловий журнал Експерт. Електронний ресурс. - режим доступу: <http://expert.ua/science/>
3. Общенациональный деловой журнал Эксперт. Електронний ресурс. - режим доступу: <http://expert.ru/science/>
4. Отдел новостей и СМИ Радио ООН. Електронний ресурс. - режим доступу: <http://www.unmultimedia.org/radio/russian/>

В. Сибирцев

Дистанционный формат обучения персонала предприятий

Статья посвящена теории внедрения дистанционных учебных технологий в системах обучения персонала предприятий. Установлено, что внедрение дистанционного формата обучения персонала предприятий дает возможность сразу применить и закрепить полученные знания в практических условиях.

V. Sibirtcev

Distance size of teaching personnel of enterprises

The article is sanctified to the theory of introduction of the controlled from distance educational technologies in the departmental of personnel of enterprises teaching. It is set that introduction of the controlled from distance format of studies of personnel of enterprises gives an opportunity at once to apply and fasten gain knowledge in practical terms.

Одержано 14.02.12

УДК.336.76

С.А. Фрунза, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Проблеми та тенденції розвитку фондового ринку в Україні

У статті наведено данні, що характеризують вплив обсягу цінних паперів та їх структури на розвиток фондового ринку в Україні. Висвітлено чинники, що стримують розвиток вітчизняного фондового ринку. Запропоновано шляхи виходу з наявної ситуації.

інституційне середовище, українська фондова біржа, ринок цінних паперів, емітент, інвестор

© С.А. Фрунза, 2012

Вступ. Вплив розвитку сучасної світової фінансової системи на національну економіку є неоднозначним і суперечливим. Актуальним питанням для України є забезпечення державності та підвищення фінансової безпеки, що є запорукою сталого економічного розвитку. Ринок цінних паперів вважається одним із найвагоміших сегментів національної системи ринкового господарювання, який перерозподіляє фінансові потоки між окремими суб'єктами господарювання та перетворює заощадження на інвестиції. Важливим питанням є також вплив обсягу випуску цінних паперів та їх структури на розвиток ринку цінних паперів як окремого сегмента та на ринок капіталу загалом.

Значну увагу проблемі формування та розвитку ринку цінних паперів приділяють як вітчизняні, так і західні вчені-економісти: В. Базилевич, З. Варналій, О. Василик, В. Корнеєв, О. Мозговий, В. Оскольський, Дж. Долан, К. Форбс та ін. Всі дослідження мають вагоме значення. Однак, на сьогодні доцільно розглядати фондовий ринок не просто як основний елемент фінансового ринку, але й як один із чинників впливу на всю економіку. Теоретичний доробок у розв'язання цієї проблеми включає чималу кількість праць, що аналізують різні фактори розвитку фондового ринку та наслідки їх впливу за тих чи інших економічних умов. Так, В. М. Діденко, В. В. Олійник розглядають сучасний стан та основні тенденції розвитку фондового ринку в Україні, проблеми функціонування сучасного фондового ринку в Україні [4]. Г. М. Колач розглядає суть категорії "глобалізація", методика дослідження процесів фінансової глобалізації, інтенсивний розвиток фінансової глобалізації із залученням національних економік до світового ринку капіталу, посилення їх взаємозалежності [5]. Свердан М. А. досліджує розвиток фондового ринку на всіх етапах його формування [6]. Савицька О. І., Фурсова А. А. досліджують проблеми фондового ринку України, а також можливі перспективи його розвитку [7]. Водночас в умовах глобалізації фінансових систем та відкритості вітчизняного ринку цінних паперів виникають нові можливості та загрози для розвитку ринку цінних паперів як сектору ринку капіталу, що потребує проведення нових досліджень факторів впливу на зазначені вище сегменти економіки.

Постановка завдання. Особливо актуальна ця тема на сучасному етапі розвитку України, коли проводиться приватизація більшості державних підприємств, створюється значна кількість акціонерних товариств і кожний може зіткнутися з цікавою, ризиковою частиною ринку - ринком цінних паперів. Тому метою даної статі є висвітлення проблем розвитку фондового ринку України і розробка шляхів ефективного функціонування ринку цінних паперів.

Результати дослідження. Фінансове забезпечення переходу економіки України до ринку є найважливішою проблемою сучасних соціально-господарських перетворень. Створення фондового ринку є єдиною альтернативою вольовому розподілу дефіцитних фінансових ресурсів, який існував ще нещодавно. Розвинений внутрішній фінансовий ринок істотно полегшить завдання інтеграції в світовий фінансовий ринок і створить канал для інвестування іноземного капіталу в нашу економіку через розміщення цінних паперів.

Нагромадження грошового капіталу відіграє важливу роль у ринковій економіці. Виникнення і обертання капіталу, представленого в цінних паперах, тісно пов'язано з функціонуванням ринку реальних активів, тобто ринку, на якому відбувається купівля-продаж матеріальних ресурсів. З появою цінних паперів (фондових активів) відбувається як би роздвоєння капіталу. З одного боку, існує реальний капітал, представлений виробничими фондами, з іншого боку - його відображення в цінних паперах.

Ринок цінних паперів є важливим сектором фінансового ринку і ринкової економіки в цілому. Цінний папір виступає специфічним товаром, який вільно

обертається на біржовому та позабіржовому ринку між фізичними та юридичними особами, але їх випуск здійснюється лише підприємствами та організаціями (в т.ч. і державними) при майновому забезпеченні емісії з метою залучення тимчасово вільних коштів інвесторів.

Попит на цінні папери визначається оптимальним поєднанням їх надійності та прибутковості, тобто залежить від умов випуску та результатів фінансово-господарської діяльності емітентів.

Найбільш розповсюдженим видом цінних паперів в Україні стали акції приватизованих підприємств та інвестиційні сертифікати, причому обсяги емісії інвестиційних сертифікатів на 36 % перевищують емісію акцій.

У 2008 році Україна потрапила в десятку країн з найбільш високим ступенем фінансового ризику в світі. Основними причинами вразливості української економіки є наступні: великий дефіцит рахунку поточних операцій; тягар зовнішнього боргу; слабкість банківського сектора .

Наймасштабнішим за своїми результатами стала світова фінансова криза, що у свою чергу викликала величезний обвал українського фінансового ринку, що досяг чи не найменших позначок за останні п'ять років. Негативні новини світової фінансової індустрії, також неоднозначна ситуація на Російській фондовій біржі ще збільшили негативну ситуацію на ринку. Позитивні чинники (затвердження керівництвами низки країн програм щодо стимулювання національних економік і зниження відсоткових ставок провідними Центральними банками) не компенсували впливу негативних.

Світова фінансова криза 2007-2008 років, як і будь-яка інша, проходить кілька хвиль у своєму розвитку. Дві попередні ми пережили досить упевнено, хоча й не без помилок.

Перша хвиля поширилась у 2007 році, коли на світових фондових ринках відбулося перше падіння фондових індексів провідних банків та фінансових компаній.

Друга хвиля стартувала на початку 2008 року, коли падіння фондових ринків світу зумовило переорієнтацію фінансових потоків з одних активів у інші, зокрема сировинні та енергетичні.

Третю хвилю світової кризи ми спостерігаємо тепер.

Світова економічна криза суттєво вплинула на всі галузі економіки. Серед основних причин виникнення світової фінансової кризи виділяють: суспільна глобалізація економіки, постійне зростання життєвого рівня населення, агресивна зовнішня політика США, старіння американської нації та спад рівня народжуваності. Причинно – наслідковий зв'язок виникнення світової економічної кризи зображено на рис.1.

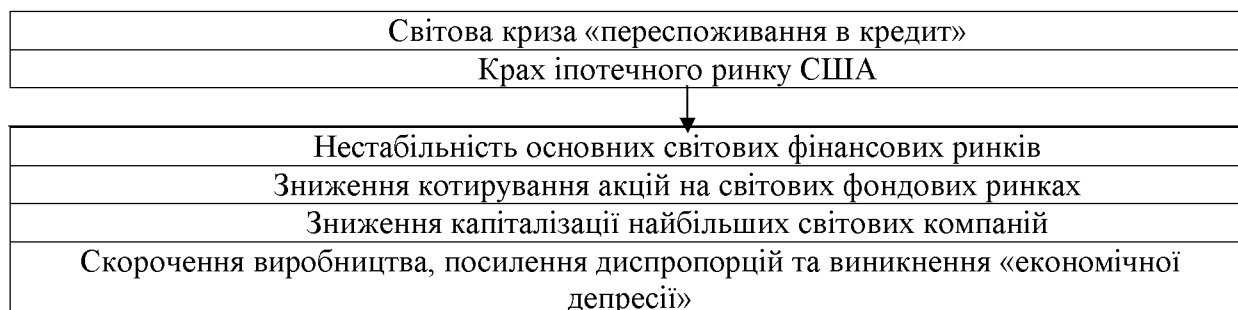


Рисунок 1 - Етапи поширення фінансової кризи

Вітчизняний фондовий ринок відновлюється після кризи й набуває позитивної динаміки. Основними тенденціями його розвитку у 2010 році, з одного боку, було зменшення обсягів емісії цінних паперів, однак з іншого – значне зростання обсягів

біржової торгівлі. Поряд із цим, в результаті імплементації норм закону «про акціонерні товариства» змінюється інфраструктура ринку.

Для того, щоб орієнтуватися в різноманітності цінних паперів, необхідно розбиратися в їх економічному призначенні, умовах випуску і обігу, можливих варіантах отримання доходу.

Ринок цінних паперів є багатоаспектною соціально-економічною системою, на основі якої функціонує ринкова економіка в цілому. Він сприяє акумулюванню капіталу для інвестицій у виробничу і соціальну сфери, структурній перебудові економіки, позитивній динаміці соціальної структури суспільства, підвищенню добробуту кожної людини шляхом володіння і вільного розпорядження цінними паперами, психологічній готовності населення до ринкових відносин.

Торгівля цінними паперами в Україні здійснюється на Українській фондовій біржі (УФБ). Українська фондова біржа це - перший створений в Україні біржовий ринок цінних паперів, що створена у відповідності до Закону України "Про цінні папери і фондову біржу" і зареєстрована постановою Кабінету Міністрів України 29 жовтня 1991 року. Структура торгівлі на УФБ зображена в таблиці 1 [1,2].

Таблиця 1 - Структура торгівлі на УФБ фінансовими інструментами за 2009-2010 рр. (тис. грн.)

Фінансовий інструмент	2010 рік		2009 рік		Відхилення	
	Сума	%, від сукупного обсягу торгівлі	Сума	%, від сукупного обсягу торгівлі	тис. грн.	у %
Акції	5455372,10	10,03%	20824509,92	35,39%	-15369138	-25,36
Облігації підприємств	456556,00	0,84%	16497,74	0,03%	539958,26	0,81
Похідні цінні папери	48368217,00	88,92%	37936048,00	64,48%	10432169	24,52
Інвестиційні сертифікати	112271,00	0,21%	58477,38	0,10%	53793,62	0,11

Отже, виходячи із даних таблиці 1, найбільшу частку у структурі торгівлі (88,92%) у 2010 році займає торгівля похідними цінними паперами, а найменшу інвестиційні сертифікати (0,21%). У 2010 році було проведено операцій із похідними цінними паперами на суму 48368217 тис. грн. (88,92 % від загального обсягу), а в 2009 – 37936048 тис. грн. (64,48%), отже у звітному році порівняно із базисним цей показник зріс на 27,4 %. А сума продажу інвестиційних сертифікатів на 91,9%. Отже ми бачимо збільшення обсягу операцій із цінними паперами.

Проведемо дослідження випуску та обігу цінних паперів в Україні за 2007-2010 роки де здійснювалися емісія та обіг таких видів цінних паперів: акції, облігації підприємств, облігації місцевих позик, похідні цінних паперів, цінні папери інститутів спільного інвестування, а також сертифікати фондів операцій з нерухомістю (рис. 2).

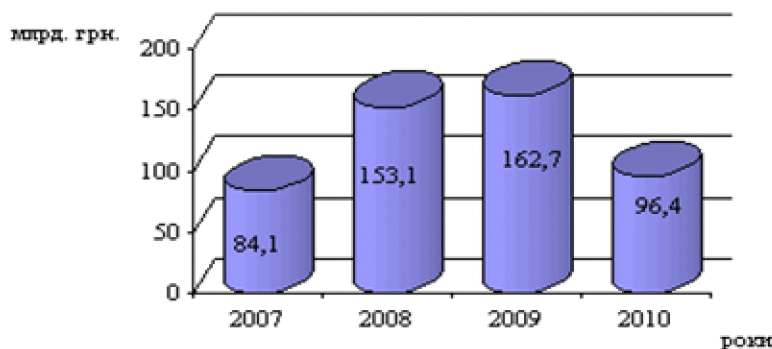


Рисунок 2 - Динаміка випуску цінних паперів в Україні за 2007-2010 роки, млрд. грн. [3]

Як свідчать дані, що наведені на рисунку 1, за період 2007-2009 років на ринку

цінних паперів України спостерігалася чітка тенденція щодо зростання обсягів зареєстрованих випусків цінних паперів. Так темпи зростання склали в 2008 році 182,0%, в 2009 році – 106,3% до попереднього року. Однак у 2010 році порівняно з 2009 роком обсяги випуску цінних паперів в Україні скоротилися на 40,7%, або на 66,3 млрд. грн., що, пов'язано, перш за все, з фінансово-економічною кризою.

Проведемо аналіз динаміки випуску цінних паперів в розрізі їх видів (табл. 2) [1,2].

Таблиця 2 - Аналіз динаміки обсягів випуску цінних паперів в Україні за 2008-2010 роки, в млрд. грн.

Вид цінних паперів	2008 рік	2009 рік	2010 рік	Відхилення (+,-) звітного періоду до	
				2008 року	2009 року
Акції	46,3	101,1	41,5	-4,8	-59,6
Облігації підприємств	31,4	10,1	9,4	-22,0	-0,7
Облігації місцевих позик	1,0	0,4	0,0	-1,0	-0,4
Похідні цінні папери	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Інвестиційні сертифікати пайових інвестиційних фондів	65,4	47,2	36,6	-28,8	-10,6
Акції корпоративних інвестиційних фондів	8,9	3,9	8,9	0,0	5,0
Сертифікати фондів операцій з нерухомістю	0,1	0,0	0,0	-0,1	0,0
Всього	153,1	162,7	96,4	-56,7	-66,3

Наведені в таблиці 2 дані, щодо зареєстрованих обсягів випуску цінних паперів в Україні за 2008-2010 роки свідчать про те, що в 2010 році порівняно з 2008-2009 роками відбулося скорочення випуску всіх видів цінних паперів. Так у 2010 році порівняно з 2008 роком обсяги випуску цінних паперів скоротилися наступним чином:

- інвестиційні сертифікати пайових інвестиційних фондів – на 28,8 млрд. грн., або майже в 2 рази;

- облігацій підприємств – на 0,7 млрд. грн., або на 6,9 в.п.;

- випуск акцій – на 4,8 млрд. грн., або на 10,4 в.п.

У 2010 році порівняно з попереднім роком відбулося скорочення обсягів випуску цінних паперів в розрізі їх видів наступним чином:

- випуск акцій – на 59,6 млрд. грн., більше, ніж в 2 рази;

- інвестиційні сертифікати пайових інвестиційних фондів – на 10,6 млрд. грн., або на 22,3 в.п.;

- облігацій підприємств – на 22,0 млрд. грн., або майже втричі.

У 2010 році взагалі не був зареєстрований в Україні випуск таких видів цінних паперів як облігації місцевих позик, похідні цінні папери і сертифікати фондів операцій з нерухомістю. Водночас у 2010 році порівняно з 2009 роком відбулося зростання обсягів акцій корпоративних інвестиційних фондів на 5,0 млрд. грн., або більш, ніж в 2,3 рази.

Досліджуючи випуск цінних паперів в Україні за 2008-2010 роки, доцільно розглянути також структуру їх обсягу (табл. 3) [1,2].

Наведені дані в таблиці 3 свідчать, що в 2010 році найбільшу питому вагу в загальному обсязі емісії цінних паперів займали акції (43,0%), друге місце в структурі загального випуску займають інвестиційні сертифікати пайових інвестиційних фондів (38,0%). Облігації підприємств та акції корпоративних інвестиційних фондів в досліджуваному році в загальному обсязі емісії цінних паперів склали відповідно

9,8% та 9,2%.

Таблиця 3 - Аналіз структури обсягу емісії цінних паперів в Україні за 2008-2010 роки, у %

Вид цінних паперів	2008 рік	2009 рік	2010 рік	Відхилення (+,-) звітного періоду до	
				2008 року	2009 року
Акції	30,2	62,1	43,0	12,8	-19,1
Облігації підприємств	20,5	6,2	9,8	-10,7	3,6
Облігації місцевих позик	0,7	0,2	0,0	-0,7	-0,2
Похідні цінні папери	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Інвестиційні сертифікати пайових інвестиційних фондів	42,7	29,0	38,0	-4,7	9,0
Акції корпоративних інвестиційних фондів	5,8	2,5	9,2	3,4	6,7
Сертифікати фондів операцій з нерухомістю	0,1	0,0	0,0	-0,1	0,0
Всього	100,0	100,0	100,0	x	x

У 2008 році найбільшу частку у випуску цінних паперів України займали інвестиційні сертифікати пайових інвестиційних фондів (42,7%), а питома вага акцій була 30,2% (друге місце). У 2009-2010 роках частка акцій в загальному обсязі емісії цінних паперів зросла (складала відповідно 62,1% та 43,0%) і вони зайняли вже перше місце в загальному обсязі цінних паперів. Аналізуючи структуру обсягів випуску цінних паперів в Україні за 2008-2010 роки слід також зазначити, що в даний період зберігається тенденція щодо частки кожного з інших видів цінних паперів в загальних обсягах їх емісії [3].

Загальна кількість професійних учасників фондового ринку України за минулий рік практично не змінилася. На початку 2010 року цей показник дорівнював 1 806, а на початку 2011 року – 1 807. Однак, зменшилася кількість КУА та реєстраторів й збільшилася кількість зберігачів цінних паперів.

Протягом року кількість торговців цінними паперами зменшилася з 737 до 736, кількість компаній з управління активами – з 389 до 361, а кількість установ, які мають ліцензії на провадження розрахунково-клірингової та депозитарної діяльності – з трьох до двох. При цьому кількість організаторів торгівлі (десять) залишилася незмінною.

Значні корективи у структуру ринку вносить закон «Про акціонерні товариства», згідно з яким акції вітчизняних акціонерних товариств мають існувати виключно в бездокументарній формі. В результаті за минулий рік кількість установ, які мають ліцензії на провадження депозитарної діяльності зберігачів цінних паперів, збільшилася з 297 до 372, а кількість установ, які мають ліцензій на провадження діяльності з ведення реєстру власників іменних цінних паперів, навпаки зменшилася з 367 до 297.

В цілому, кількість професійних учасників фондового ринку з урахуванням суміщення декількох видів професійної діяльності на початку поточного року становила 1 389. При цьому 372 учасники були торговцями-зберігачами (120 банків), серед них 46 учасники - торговцями-зберігачами-реєстраторами (21 банк). Два депозитарії мали ліцензії на розрахунково-клірингову діяльність.

Підтвердженням того, що в Україні активно відбувається процес корпоративної реформи є й динаміка зміни кількості акціонерних товариств. Кількість відкритих акціонерних товариств торік зменшилася з 9,58 тис. до 9,18 тис., а закритих - з 20,33 тис. до 19,44 тис.

У минулому році все ще давалися взнаки негативні наслідки фінансової кризи, що призвела до значних проблем, зокрема, на ринку боргових зобов'язань. Як наслідок,

торік ДКЦПФР було зареєстровано лише 127 випусків корпоративних облігацій на суму 9,41 млрд. грн., що на 696,24 млн. грн. менше показника 2009 року (10,11 млрд. грн.). Обсяг випуску облігацій підприємств становив 6,26 млрд. грн., а облігацій банків – 3,15 млрд. грн. При цьому протягом минулого року ДКЦПФР не зареєструвала випуски облігацій місцевих позик (у 2009 році було зареєстровано три випуски муніципальних облігацій на загальну суму 380 млн. грн.).

У сфері емісії цінних паперів інститутів спільного інвестування спостерігалися різноспрямовані тенденції. Так, обсяг випусків інвестиційних сертифікатів пайових інвестиційних фондів, зареєстрованих ДКЦПФР у 2010 році, становив 36,6 млрд. грн., що на 10,61 млрд. грн. менше показника 2009 року (47,21 млрд. грн.). В свою чергу, обсяг зареєстрованих випусків акцій корпоративних інвестиційних фондів збільшився порівняно з попереднім роком на 4,97 млрд. грн. та становив 8,87 млрд. грн.

Разом із тим, загальна кількість інститутів спільного інвестування в Україні продовжує зростати. За минулий рік кількість зареєстрованих корпоративних та пайових інвестиційних фондів збільшилася з 1390 до 1544. При цьому кількість КІФ збільшилася з 225 до 244, а кількість ПФ – з 1165 до 1300. Це свідчить про значний інтерес інвесторів до ринку спільного інвестування.

Найбільшим досягненням 2010 року стало значне збільшення обсягів біржової торгівлі. Торік обсяг виконаних біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі дорівнював 131,2 млрд. грн., що у 3,6 рази (або на 95,19 млрд. грн.) більше показника 2009 року (36,01 млрд. грн.).

При цьому на ринку продовжується домінування вторинної торгівлі. Зокрема, обсяг виконаних біржових контрактів на організаторах торгівлі на вторинному ринку дорівнював 88,87% від їх загального обсягу (116,6 млрд. грн.), а на первинному ринку – 11,13% (5,22 млрд. грн.). У 2009 році ці показники дорівнювали 86,07% та 13,93% відповідно.

За минулий рік на біржовому ринку побільшало фінансових інструментів. Зокрема, за станом на 1 січня 2011 року до біржових списків організаторів торгівлі було включено 1520 цінних паперів (на початку 2010 року - 1472). Кількість цінних паперів, які входили до біржових реєстрів організаторів торгівлі, становила 328 (на початку 2010 року – 290).

У біржовому реєстрі до котирувального списку за I рівнем лістингу було включено 102 цінних папери (з урахуванням перебування у біржовому реєстрі на декількох організаторах торгівлі - 146 цінних паперів), за II рівнем лістингу - 226 цінних паперів (з урахуванням перебування у біржовому реєстрі на декількох організаторах торгівлі - 247 цінних паперів).

Важливим чинником є те, що за підсумками минулого року відбулося зростання до 10% частки організованого ринку у загальному обсязі торгів на вітчизняному фондовому ринку. У попередні роки цей показник становив 4%-5%. Сьогодні ДКЦПФР приділяє велику увагу розвитку біржового сегменту фондового ринку та вдосконаленню його механізмів, що має стати стимулом подальшого зростання обсягів торгівлі на організованому ринку.

Отже, проведений аналіз випуску та обігу цінних паперів в Україні за 2008-2010 роки дає можливість визначити тенденції та характерні їх особливості в сучасних фінансово-економічних умовах. Останнім часом ми маємо можливість спостерігати позитивні тенденції в розвитку фондового ринку.

Вихід України із кризи, стабілізація економічного становища, підвищення добробуту людей неможливі без розвинутого ринку цінних паперів. А для цього, необхідне здійснення ряду невідкладних заходів. До першочергових тут можна

віднести:

- 1) прискорити процеси приватизації перш за все шляхом корпоратизації та акціонування державної власності;
- 2) здійснити випуск і обіг державних всеукраїнських та муніципальних цінних паперів, відновивши довіру до них з боку населення;
- 3) на державному рівні вирішити комплекс питань щодо вільного обігу в Україні цінних паперів іноземних компаній, купівлі українських цінних паперів іноземними інвесторами;
- 4) привести чинне законодавство у відповідність з потребами сьогоденного функціонування та подальшого розвитку українського фондового ринку;
- 5) більш ефективно використовувати наявні можливості структур, що вже працюють на національному ринку цінних паперів;
- 6) законодавчо передбачити гарантії держави по збереженню грошових заощаджень населення;
- 7) створити державні органи управління і контролю за функціонуванням ринку цінних паперів.
- 8) здійснення тих чи інших заходів дозволить прискорити формування в Україні ринку цінних паперів.

З переходом України на ринковий шлях розвитку, інтеграцією у світове економічне співтовариство та з метою участі у міжнародних інтеграційних процесах виникла необхідність формування макросистем ринкової економіки в складних, суперечливих умовах непристосованих до ринку елементів колишньої соціалістичної економіки. Тому надзвичайно актуальним на сьогоднішній день є визначення проблем українського ринку цінних паперів та шляхів його поновлення і подальшого розвитку.

Економіка України є однією зі складових світового господарства. Розвиток українського фондового ринку, його інститутів і нормативної бази ґрунтується на багаторічному світовому досвіді. Основними його учасниками є емітенти, організатори, інвестори, депозитарні установи, організатори торгівлі, торговці цінними паперами в тому числі.

Відповідно до Закону України „Про цінні папери та фондовий ринок” торговцями цінними паперами є суб’єкти підприємницької діяльності, що створені у формі акціонерних товариств, мають дозвіл (ліцензію) на діяльність з випуску та обігу цінних паперів та статутний фонд яких сформовано за рахунок виключно іменних акцій, або інших товариств, для яких операції з цінними паперами становлять виключний вид їх діяльності.

В умовах глобалізації світової економіки індекси фондового ринку являються основними показниками стану фінансових ринків як розвинених, так і країн, що розвиваються, та представляють собою усереднені характеристики цінних параметрів сукупності цінних паперів. Функції, виконувані фондовими індексами, можна умовно розділити на дві: інформаційну та інструментоутворюючу.

Процеси глобалізації, що присутні у фінансовій сфері обумовлюють неминуче заглиблення інтернаціоналізації інвестування. Світовий фондовий ринок – це величезна кількість торгових майданчиків, торговців цінними паперами, власне самих цінних паперів та величезний масив інформації, що необхідний для прийняття інвестиційних рішень фінансової інформації. Так, індекс фондового ринку виконує найважливішу функцію – інформаційну, що дає можливість оцінювати інформаційні потоки, фільтрувати, орієнтуватися на більш вагоме та ігнорувати незначне. В умовах розвитку портфельного інвестування фондові індекси найбільш часто використовуються в якості базового активу, для створення таких фінансових інструментів як ф’ючерси та опціони, а також індекси пайові інвестиційні фонди.

Висновки. Отже, для успішного вдосконалення ринку необхідне: по-перше підвищити довіру до ринку цінних паперів, по-друге необхідно удосконалити законодавчо-правову базу, по-третє необхідна така політика, яка б дозволила в короткі терміни завершити процес приватизації, оскільки з досвіду розвинених країн видно, що акції АТ виконують велику роль на ринку цінних паперів. У нашій же країні провідна роль належить державним цінним паперам. Є ще один істотний момент - український ринок цінних паперів відчуває серйозний брак капіталовкладень і є проблема із залученням іноземного капіталу, і як вже було відмічено причиною цього є політико-економічний стан країни. І не дивлячись на всі зусилля Уряду і Міністерства фінансів, і банків український ринок ще далекий від світових стандартів, тому що вся група негативних чинників ще робить значний вплив на його розвиток. Поновлення українського фондового ринку безпосередньо залежить від того, наскільки швидко буде поновлено довіру вітчизняних та закордонних інвесторів до українських цінних паперів.

Аналіз структури випуску цінних паперів демонструє переважання пайових цінних паперів на ринку цінних паперів України. На ринку цінних паперів в останні роки спостерігається тенденція до диверсифікації у розподілі тимчасово вільних грошових коштів та ускладнення структури ринку цінних паперів, що дозволяє створити конкурентоспроможний вітчизняний ринок капіталу.

Важливе значення має ефективність функціонування ринку цінних паперів в Україні. Сьогодні фондовий ринок не надто сприяє залученню інвестицій і перерозподілу капіталу, тобто не виконує своїх функцій. Крім того, потребують вирішення такі проблем як:

- високий ступінь ризиків;
- відсутність відкритого доступу до інформації;
- невеликий обсяг і неліквідність;
- недосконалість нормативно-правового забезпечення;
- нестача кваліфікованого персоналу;
- низький рівень капіталізації;
- порушення прав інвесторів [4].

Для покращення стану фондового ринку України та забезпечення його фінансової безпеки потрібно підвищити роль держави на фондовому ринку. Контроль за діяльністю емітентів, фондових бірж, професійних учасників ринку та самоврядних організацій, що повинні запобігати порушенню законодавства на ринку цінних паперів є одним з головних елементів державного регулювання ринку цінних паперів [4].

Основними напрямками розвитку фондового ринку в найближчій перспективі є:

- вдосконалення механізмів захисту прав інвесторів;
- розвиток інструментів ринку цінних паперів;
- вдосконалення законодавства про цінні папери та фондовий ринок;
- вдосконалення системи розкриття інформації на ринку цінних паперів;
- розвиток інвестиційної інфраструктури [5].

Ринок цінних паперів України перебуває на стадії становлення. На тлі зростання обсягів випуску цінних паперів відбувається певна диверсифікація останніх. Наслідком цього процесу є ускладнення самого ринку. В умовах світових та вітчизняних кризових явищ фінансової системи, це є позитивною тенденцією, яка створює передумови для зниження рівня ризику в діяльності інвестора, але цей фактор є ефективним у розбудові державності

тільки в умовах прозорого функціонування ринку цінних паперів в Україні.

Фінансовий ринок держави відіграє важливу роль у економічних перетвореннях,

що відбуваються у світі й кожній країні. Він забезпечує функціонування всіх сфер економіки, а також усієї системи суспільно-економічних відносин. Тема є особливо актуальною на даний час, так як питання дослідження і використання цінних паперів як інструментів фінансового ринку є дуже важливим в умовах розвитку ринкових економічних відносин в країні. Аналіз цінних паперів та фондового ринку є індикатором економіки та успішного проведення ринкових реформ у державі. Він створює важливий компонент сучасного механізму економічного регулювання, надає економіці певної гнучкості та мобільності.

Список літератури

1. Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2009 рік // Інвест-Газета Нормативна база. – 2010. – № 37. – С. 34-37.
2. Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2008 рік // Цінні папери України. – 2009. – № 33.
3. Державна програма економічного і соціального розвитку України на 2010 рік (Антикризова програма) / Закон України. - №2278-VI. – 20.05.2010 (Нормативні правові документи).
4. Діденко В. М., Олійник В. В. Тенденції, проблеми та перспективи діяльності фондового ринку в Україні/ В.М. Діденко, В.В. Олійник //Наук. вісник БДФА. Економічні науки: зб. наук. праць/Міністерство фінансів України, БДФА. – Чернівці: Технодрук, 2009. – Вип. 2. – С. 168 – 180.
5. Колач Г. М. Вплив фінансової глобалізації на фондовий ринок України/ Г.М. Колач // Фінанси України. – 2009. - № 1. – С. 115 – 121.
6. Свердан М. А. Розвиток Фондового ринку України/ М. А. Свердан //Цінні папери України. – 2003. - № 13. – С. 52 – 55.
7. Савицька О. І., Фурсова А. А. Проблеми і перспективи розвитку фондового ринку України/ О. І. Савицька, А. А. Фурсова //Економіка і регіон. – 2009. - № 2. – С. 136 – 139.
8. Румянцев С. Сучасні питання фондового ринку/ С. Румянцев //Цінні папери України. – 2009. - № 50. – С. 12 – 13.
9. Про акціонерні товариства / Закон України. - № 514-VI – 17.09.2008. - зі змінами. - № 2774-VI (2774-17) - 03.12.2010 (Нормативні правові документи).

С. Фрунза

Проблеми и тенденции развития фондового рынка в Украине

В статье наведены данные, что характеризуют влияние объема ценных бумаг, их структура на развитие фондового рынка в Украине. Отображены факторы, что замедляют развитие отечественного фондового рынка. Предложены пути выхода из данной ситуации.

S. Frunza

Problems and progress of fund market trends in Ukraine

In the article are information, that characterize influence of volume of securities and their structure on fund market development at Ukraine. Factors which restrain domestic fund market development are reflected. The ways of exit are offered from a present situation.

Одержано 30.11.11.

УДК 331.215.5

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

Моделювання мінімальної заробітної плати в системі економічних показників

Охарактеризовані концептуальні підходи до визначення розміру мінімальної заробітної плати та підвищення її соціальної та економічної ефективності. Запропоновано алгоритм моделювання розміру мінімальної заробітної плати в сучасних умовах соціально-економічного розвитку держави.
заробітна плата, мінімальна заробітна плата, соціальні гарантії

В нових умовах господарювання саме мінімальна заробітна плата набуває особливого значення: чим більше можливостей для дії ринкових механізмів, тим важливіша роль соціально-економічних нормативів, що гарантують соціальну захищеність кожного громадянина, а тим більше - працівника. Тому до механізму організації заробітної плати та регулювання рівня життя населення висуваються особливі вимоги, оскільки це є однією з об'єктивних передумов розбудови соціально-орієнтованої ринкової економіки в Україні.

Питанням організації заробітної плати та соціального захисту працюючих громадян приділяли увагу багато вчених економістів. Різні аспекти цієї проблеми за умов реформування економіки досліджували вчені України: Базиліук А.В., Бандур С.І., Богиня Д.П., Бугуцький О.А., Волік В.Ф., Данюк В.М., Заяць Т.А., Колот А.М., Куліков Г.Т., Куценко В.І., Лагутін В.Д., Лібанова Е.М., Мандибуря В.О., Онікієнко В.В., Павловська Н.О., Петрова І.Л., Плаксов В.А., Тимофеев В.О., Фільштейн Л.М. та інші. Серед вчених країн СНД дослідженню питань багатопланової проблеми регулювання заробітної плати присвятили свої праці Антіпіна О., Іноземцев В., Капустін Е.І., Карпукін Д.М., Кокін Ю.П., Кунельський Л.Е., Маєйр В.Ф., Ржаніцина Л.С., Яковлев Р.А. та інші. Вагомий внесок у розвиток теорії та практики організації заробітної плати і соціального захисту працівників здійснили також такі зарубіжні вчені економісти, філософи, соціологи, як: Барр Р., Блауг М., Еренберг Р.Дж., Сміт Роберт С., Самуельсон П. та інші.

Відзначаючи велику вагомість отриманих вказаними вченими наукових результатів у сфері теорії і практики організації та регулювання заробітної плати, слід зауважити, що на сьогодні залишилися недостатньо розкритими цілий ряд питань, пов'язаних з визначенням соціальної та економічної ефективності застосування такого державного нормативу як мінімальна заробітна плата, комплексною оцінкою її функції, обґрунтуванням найбільш дієвих засобів її регулювання тощо. Все це засвідчує доцільність обраного напрямку дослідження для економіки України. Відсутність концептуально цілісного й методологічно обґрунтованого організаційно-економічного механізму визначення, затвердження та регулювання мінімальної заробітної плати в період трансформації економічних відносин в Україні посилює актуальність системного дослідження даної проблеми. Досягнення поставленої мети зумовило необхідність постановки та розв'язання наступної задачі: розробка та обґрунтування методологічних підходів до процесу визначення рівня мінімальної заробітної плати.

В сучасних умовах підвищуються значення системного підходу, статистичних і економіко-математичних методів при вирішенні різного роду проблем, що виникають у практиці управління економікою, в тому числі і при розрахунку розміру мінімальної заробітної плати.

Системний підхід вимагає, щоб ці проблеми розглядалися у визначених, заздалегідь установлених, межах (наприклад, наявні ресурси, юридична компетенція тощо), при достатності вихідних даних і за умови пред'явлення до системи певних вимог, які дають можливість разом з обмеженнями встановити критерії дії системи і тим самим створити основу для вибору оптимальної альтернативи з багатьох можливих.

Слід розглянути, що повинно представляти собою утворення, яке в принципі можна назвати системою. Саме поняття «система» до цих пір є темою дослідження для багатьох вчених. В праці В. Н. Садовського «Основания общей теории систем» наводилося більше тридцяти визначень, наданих різними авторами [4, с. 93-99]. А. І. Уємов на підставі аналізу різноманітних визначень представив систему у вигляді формули:

$$S = [\{a\}R]P, \quad (1)$$

де $\{a\}$ – множина елементів системи, представлених у вигляді матриці;

R – системні відносини між елементами множини $\{a\}$;

P – системні властивості, які проявляються в результаті різноманітних системних відносин [7, с. 82].

Отже, система є множиною пов'язаних між собою елементів різноманітної природи, яка впорядкована по відносинам і має визначені властивості. Сказане дозволяє сформулювати такі аксіоми системного підходу до розгляду проблеми розрахунку розміру мінімальної заробітної плати:

1. Маючи за мету визначення розміру мінімальної заробітної плати, необхідно розглядати цей процес як систему, як певну цілісність, яка має відповідну ціль і вимірник її досягнення, з погляду динамічних процесів, які відбуваються в її складових частинах, де діяльність кожної повинна бути спрямована на досягнення цілей усієї системи.

2. Система може складатися з підсистем і сама бути підсистемою системи більш високого порядку. Так, процес розрахунку мінімальної заробітної плати є підсистемою для всього процесу державного регулювання заробітної плати, у той же час для мінімальної заробітної плати підсистемою буде процес розрахунку прожиткового мінімуму.

3. Проблема розрахунку і застосування мінімальної заробітної плати повинна розглядатися як система, що має свій початок у минулому і продовження в майбутньому.

4. Для аналізу даної проблеми (системи) повинні встановлюватися певні межі розгляду.

Екстремальні задачі на максимум і мінімум потребують для свого вирішення лише правильного використання відомих методів і прийомів математичної науки. Але коли мова йде про оптимальне вирішення будь-якої господарської задачі, завжди необхідно чітко усвідомлювати, із чієї саме точки зору, якого саме оцінюючого суб'єкта певне рішення буде оптимальним, тобто найкращим у даних обставинах місця і часу.

Для вирішення проблеми розрахунку мінімальної заробітної плати авторами пропонується модель, що складається з певних блоків (рис. 1). Для кожного блоку розроблений словесний опис алгоритму.

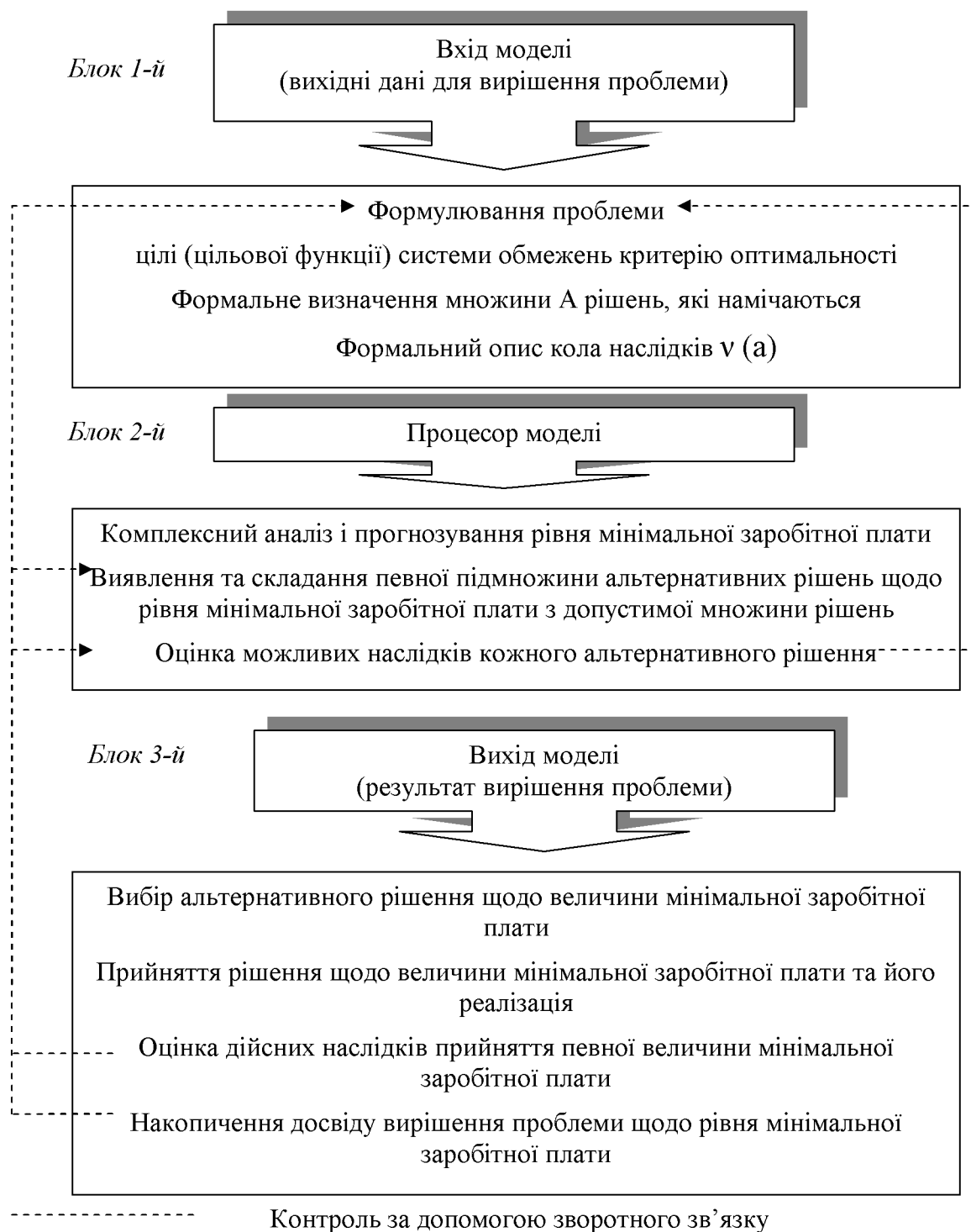


Рисунок 1 – Модель прийняття рішення щодо розміру мінімальної заробітної плати

На першому етапі моделювання неодмінно передбачається постановка цілі (сукупності цілей), які переслідуються при встановленні мінімальної заробітної плати, оскільки саме вони обумовлюють вибір системи обмежень та критерію оптимальності і визначають спрямованість наступних дій: одержання необхідної інформації, її опрацювання й аналіз, визначення перспектив і можливості реалізації тих або інших прогнозів, покладених в основу моделювання.

Вибір цілі встановлення мінімальної заробітної плати передбачає вибір

найкращого поєднання (з усіх можливих при наявності негативних наслідків) часних цілей, які забезпечують досягнення найвищої цілі. Для цього на підставі прогнозування параметрів та умов соціально-економічного розвитку країни, проведення соціологічних досліджень та опитувань експертів встановлюються переваги суспільства у відношенні до різних сполучень часних цілей. Вибір найкращого сполучення відбувається серед виділених наборів сполучень часних цілей, які можуть бути досягнуті при наявності певних негативних наслідків, для чого попередньо проводиться формальна оцінка можливих наслідків.

Варто підкреслити, що постановка проблеми, а отже, і мети, якої необхідно досягти, і стан фактичного матеріалу тісно пов'язані між собою та виконують взаємний вплив. З одного боку, не можна сформулювати проблему для аналізу, поки немає відповідних фактів, з іншого - не можна вирішити, які дані варто зібрати, без того, щоб не знати, яку ж саме проблему потрібно вирішити, в свою чергу, з накопиченням фактів уточнюється сама проблема.

Система обмежень може складатися з окремих обмежень, що можуть бути або рівностями, або нерівностями. Стосовно мінімальної заробітної плати на даному етапі варто проаналізувати ресурси (у першу чергу, економічні і виробничі), які країна буде мати в наявності до визначеного моменту в майбутньому і має зараз, проблеми, з якими може зіткнутися суспільство, політику або засоби, за допомогою яких дані проблеми будуть вирішуватися при наявності визначених ресурсів.

На думку авторів, саме перший етап, тобто вибір загальної гіпотези щодо моделюванню мінімальної заробітної плати, є найбільш важливим і відповідальним моментом у процесі моделювання мінімальної заробітної плати, оскільки він повинен спиратися на глибоке, всебічне і кропітке вивчення практики й обмежений логікою розвитку досліджуваного процесу. Визначення ж подальших кількісних оцінок є за своєю суттю лише технічною процедурою.

Другий блок моделювання є найбільш трудомістким, оскільки він передбачає проведення ґрунтового економічного аналізу рівня мінімальної заробітної плати та його прогнозування з метою вибору області оптимальних рішень, і складається з двох етапів.

На першому етапі на основі вже поставленої цілі (або цілей) встановлення мінімальної заробітної плати прогнозуються сукупність розподілених у часі і взаємозалежних елементів (заходів, проблем, задач, ресурсів тощо), що забезпечують досягнення цих цілей в найкращій спосіб. Тут мінімальна заробітна плата виступає як результативний показник. Наприклад, можуть встановлювати мінімальну заробітну плату на рівні прожиткового мінімуму або за умови наявності особливих категорій малозабезпечених і, приймаючи до уваги можливі негативні впливи на зайнятість, прогнозують, наскільки рівень мінімальної заробітної плати може бути знижений за умови введення системи соціального забезпечення. Так, якщо за основу брати критерій «потреби працюючих», то розмір мінімальної заробітної плати звичайно може бути встановлений виходячи із прожиткового мінімуму. Критерій «порівняльні рівні заробітної плати і доходів» дає змогу визначити мінімальну заробітну плату на основі найнижчого рівня доходів в економіці, наприклад, у сільськогосподарському секторі. У разі встановлення мінімальної заробітної плати на основі критерію «вимоги економічного розвитку» відправною точкою є середня заробітна плата.

На другому етапі здійснюються дослідження з метою визначення реально досяжної, що відповідає потребам суспільства, цілі на основі аналізу об'єктивних тенденцій розвитку даного явища. Для цього виконується ретельний попередній економічний аналіз усіх можливих наслідків зміни мінімальної заробітної плати. В усіх випадках аналіз можливого впливу мінімальної заробітної плати на економічні процеси

є обов'язковим для врахування і недопущення його негативних наслідків, але застосування кожного з наведених критеріїв не дає змогу на практиці розробити точно визначені правила, механічне використання яких забезпечило б можливість легкого досягнення кінцевого результату.

Даний аналіз включає декілька кроків. По-перше, висуваються загальні гіпотези щодо наявності певного взаємозв'язку мінімальної заробітної плати з іншими соціально-економічними показниками, по-друге, проводиться їх експериментальна перевірка на фактичному матеріалі, що є в наявності (за допомогою ретроспективних розрахунків). Визначення масштабів абсолютного впливу зміни рівня мінімальної заробітної плати, як правило, потребує складних розрахунків стосовно прогнозної зміни реального рівня цін, рентабельності, зайнятості та інших економічних показників і наслідків цього впливу на фактичні можливості досягнення державою загальних соціально-економічних цілей. Таким чином, на даному етапі мінімальна заробітна плата повинна виступати вихідним показником для виявлення тенденцій розвитку того або іншого процесу чи явища.

Наприклад, моделюючи розподіл працюючих за розмірами заробітної плати за умови, що в прогнозованому періоді відбудеться підвищення мінімальної заробітної плати, можна виявити, як зміниться такий розподіл у порівнянні з базовим періодом, що дасть можливість визначити:

- необхідний обсяг коштів для підвищення гарантованого мінімуму оплати праці в бюджетній сфері;
- середній рівень зміни витрат на оплату праці на підприємствах недержавної форми власності;
- вплив підвищення мінімальної заробітної плати на попит, оскільки його обсяг і структура суттєво обумовлюються рівнем доходу, який одержує та або інша група населення.

Таким чином, дослідження зміни форми кривої розподілу чисельності робітників за розмірами заробітної плати під впливом одного з її параметрів - мінімальної заробітної плати - дозволить знайти для мінімальної заробітної плати оптимальне значення в прогнозованому періоді.

Поєднання цих двох етапів аналізу відбувається в результаті прогнозування впливу певного, обраного на першому етапі аналізу, рівня мінімальної заробітної плати на динаміку соціально-економічних процесів та явищ при наявності позитивного взаємозв'язку, що було підтверджено на другому етапі, на підставі чого обирається певна підмножина альтернативних рішень щодо рівня мінімальної заробітної плати та оцінюються їх наслідки.

Два таких різних блоки аналізу розміру мінімальної заробітної плати потребують застосування різноманітних методів: у першому випадку - це, в основному, евристичні методи прогнозування (інтуїтивні, наприклад, експертні оцінки, та аналітичні, наприклад, морфологічний аналіз, метод аналогій, історико-логічний метод тощо); у другому - статистичні методи (екстраполяція, інтерполяція, кореляційні і регресійні методи тощо).

На другому етапі моделювання мінімальної заробітної плати необхідно буде зробити складні статистичні дослідження, оскільки прогнозування економічних явищ пов'язане з прогнозами: демографічним, соціальним, політичним, науково-технічним тощо. Так, аналіз змін рівнів доходів в офіційному і неофіційному секторах економіки, в міській і сільській місцевостях разом з показниками змін рівня зайнятості та надлишку робочої сили на ринку праці дасть можливість з'ясувати тенденції впливу мінімальної заробітної плати на міграційні процеси.

Одним з найбільш поширених критеріїв визначення мінімальної заробітної

плати є порівняння рівнів середньої заробітної плати і доходів населення країни, який використовується з метою запобігання небажаним економічним наслідкам при застосуванні надто високого рівня мінімальної заробітної плати. У багатьох країнах порівняльний аналіз доходів застосовується для визначення мінімальної заробітної плати в деяких галузях економіки, не охоплених колективними договорами і угодами. При цьому для порівняння використовуються галузі з подібними умовами. В умовах України загальна базова мінімальна заробітна плата повинна фіксуватися переважно з урахуванням рівня заробітної плати, який переважає в галузях з низькими доходами, наприклад, сільське господарство та громадське харчування.

Одним із головних напрямків є розробка методів оцінки суттєвості впливу мінімальної заробітної плати на ті або інші результативні показники. Труднощі, що можуть виникнути при розробці таких прогнозів полягають в непевності і складності прогнозованих явищ, оскільки не можна обмежуватися простою екстраполяцією тенденцій, а необхідно визначати можливість зародження принципово нових тенденцій.

Варто особливо підкреслити, що предметом прогнозування можуть слугувати лише ті економічні процеси, минуле яких можна достатньо добре вивчити, що у відношенні мінімальної заробітної плати вважається досить проблематичним на Україні. Тому особливу увагу варто приділити створенню великої інформативної бази в Україні з метою проведення ретельного економічного аналізу впливу мінімальної заробітної плати на соціально-економічні явища і процеси. Це можуть бути дані масової статистики і, перш за все, розширення кола вибіркової інформації та більш обґрунтоване формування вибірок.

Необхідно будувати динамічні моделі прогнозування впливу мінімальної заробітної плати на ті або інші показники, в яких необхідно врахувати загальні закономірності зміни досліджуваного явища за визначений проміжок часу, закономірності зміни в часі впливу факторної ознаки - мінімальної заробітної плати, запізнення впливу мінімальної заробітної плати на результативні показники.

Все вищесказане диктує такі вимоги до процесу і послідовності вибору факторів, на які впливає мінімальна заробітна плата, і побудови динамічних багатофакторних моделей:

- вибір первинного набору факторів, що мали б інтерес для аналізу кореляційної взаємодії з мінімальною заробітною платою, виходячи із ґрунтового економічного аналізу при достатньо глибокій агрегації первинних факторів;
- вибір кінцевої структури моделі в результаті приведення її у відповідність із реальними можливостями статистичних даних.

Основні можливі прийоми послідовного уточнення моделі полягають в наступному:

1. Агрегування окремих факторів і вибір найбільш інформативних ознак, що припускає знаходження ознак, які тісно корельовані між собою і тому мало відрізняються у відношенні інформації про досліджуване явище. У таких випадках варто замінити групу сильно корельованих показників розрахунковою «синтетичною» величиною. Проте, необхідно мати на увазі, що така заміна груп ознак одним фактором повинна провадитися з найменшими втратами інформації, покладеної у вихідній множині ознак.

2. Введення окремих факторів, на які впливає мінімальна заробітна плата, але які не були враховані у вихідних моделях.

3. Видалення з моделей факторів із незначними коефіцієнтами кореляції з розміром мінімальної заробітної плати.

4. Визначення часових лагів у впливі мінімальної заробітної плати на результативні показники.

5. Розчленування сукупності на групи і побудова моделей для кожної групи окремо, тобто перехід до дискретно-безупинної моделі.

6. Використання в якості результативних факторів головних компонентів або інших лінійних комбінацій початкових факторів.

Метою побудови таких моделей повинне бути визначення майбутньої рівнодіючої певного показника при заданому розмірі мінімальної заробітної плати (вектор розвитку), а також можливого терміну, умов настання очікуваної події і можливості виникнення яких-небудь побічних або пов'язаних явищ.

Водночас, одним із найважливіших методологічних моментів такого прогнозування буде питання про адекватність побудованих моделей, оскільки будь-які моделі - це все ж таки деяка ідеалізація дійсності. Передумови, покладені в їх основу (вимоги однорідності статистичного матеріалу, достатньої кількості спостережень, добір економічно обґрунтованих факторних і результативних ознак з погляду їхньої кількості, незалежності, одиниць виміру, способу розрахунку, форми розподілу), ніколи не дотримується повністю. Питання буде полягати не в тому, дотримуються ці передумови чи ні, а в тому, наскільки значним є відхилення моделі від реальності, і якою мірою воно вплине на висновки. Тому при побудові динамічної моделі багатофакторного прогнозування необхідно отримати адекватні моделі головним чином за останні роки досліджуваного періоду, а потім визначитися з параметрами цих моделей і факторів, які включені до їх складу у початкові роки дослідження з тим, щоб виявити тенденції їх зміни, вивчити ці тенденції і зробити на їх основі прогноз.

Зауважимо, що прогнозна задача щодо моделювання мінімальної заробітної плати - задача динамічна, і з часом змінюються не тільки вихідні умови, але і критерії та методи її вирішення. Тому, кожне конкретне рішення прогновної задачі не є вичерпним, потрібно систематично оцінювати альтернативи розвитку кожних конкретних результативних і вихідних показників. Для того, щоб прогнозування взаємозв'язку мінімальної заробітної плати з різноманітними показниками було достатньо надійним, воно повинно спиратися на:

- необхідну і достатню інформацію по обсягу, змісту, структурі, в тому числі по набору показників;
- необхідний і достатній ступінь достовірності інформації (помилки у відображенні реальних процесів не повинні перевищувати граничних розмірів, встановлених для об'єктів прогнозування);
- порівнянність даних, тобто можливість їх зіставлення в часі за кількісними та якісними ознаками;
- наявність незалежних каналів надходження найважливішої інформації, яка суттєво підвищує надійність системи і достовірність інформації;
- своєчасність надходження і видачі інформації (ця вимога пов'язана з режимом прогнозування та означає, що інформація повинна безупинно надходити і перероблятися в процесі розробки прогнозу).

Найбільш складним етапом моделювання мінімальної заробітної плати є етап прийняття рішення щодо розміру мінімальної заробітної плати, яке не може бути знайдене без встановлення критеріїв співвідношення певних чинників, які необхідно брати до уваги при встановленні мінімального розміру оплати праці, можливостей максимізації однієї з величин.

Існують різноманітні методи, що дають можливість одержати рішення, найбільш близьке до оптимального по заданим критеріям. Одна група методів ґрунтується на порівняльному аналізі рішень і критеріїв:

1. В одному випадку можна застосовувати методи многокритеріальної оптимізації, які передбачають комбінування оптимальних рішень, отриманих окремо по

декількох критеріях, із використанням різного роду допоміжних моделей і спеціальних прийомів.

2. В інших випадках процес знаходження оптимального рішення зводиться до одержання оптимального рішення по деякому компромісному критерію, що виражається цільовою функцією, яка є комбінацією декількох цільових функцій, що відповідають звичайним критеріям оптимальності.

На погляд авторів, найбільш ефективним методом при виборі рішення про розмір мінімальної заробітної плати може бути метод параметричних рішень, який полягає в знаходженні серії рішень моделі при різноманітних значеннях її розмірів, які розглядаються як параметри і змінюються у деяких межах, після чого рішення серії піддаються порівняльному аналізу.

Кількість альтернативних шляхів для вирішення деяких проблем може сягати безкінечності. Незважаючи на розмаїтість можливих рішень проблеми, завжди існують дві крайні альтернативи, усі ж інші займають проміжне становище. Задача зводиться до вибору між двома крайніми альтернативами декількох альтернатив для аналізу таким чином, щоб обране рішення було б по можливості найкращим. Питання про те, скільки альтернатив варто досліджувати і порівнювати - це справа часу, відведеного на аналіз.

Наступним кроком в аналізі проблеми є перерахування всіх переваг і недоліків кожного альтернативного шляху рішення. При цьому необхідно виходити з того, що кожний обраний шлях рішення, за умови, якщо він буде проведений в життя, призведе до цілого ряду наслідків. Отже, розглядаючи переваги і недоліки конкретного рішення (альтернативи), особа, яка робить аналіз, повинна уявляти собі, що буде наслідком її вибору і здійснення рішення.

Потім необхідно знайти об'єктивні кількісні оцінки для кожної альтернативи з тим, щоб можна було б вибрати найкращу альтернативу в якості остаточного рішення проблеми. Це питання є найскладнішим, тому що, по-перше, потрібно знайти єдиний вимірник для оцінки всіх переваг і недоліків у всіх альтернативах з проблеми, що аналізується; по-друге, з огляду на неможливість точного прогнозування всіх наслідків рішення необхідно оцінити можливість появи окремих переваг і недоліків кожної альтернативи.

Якщо є множина альтернатив $\{A_1, A_2, \dots, A_n\}$, то з неї необхідно вибрати таку, яка б максимізувала певний вимірник ефективності досягнення цілі ε_i , тобто необхідно знайти $\varepsilon_i \max = f(A_i)$. Якщо результатом вибору альтернативи A_i буде O_i , то для деякої множини $\{A_1, A_2, \dots, A_n\}$ будемо мати відповідно $\{O_1, O_2, \dots, O_n\}$. Проте результат O_i може сам включати в себе деяку множину часних результатів:

$$O_i = \{r_{i1}, r_{i2}, \dots, r_{is}\}. \quad (2)$$

Для визначення ефективності ε_i варто знайти певні трансформуючі функції $\psi_1, \psi_2, \dots, \psi_s$, які привели б всі елементи результату до одного показника витрат:

$$\varepsilon_i = \psi_1 r_{i1} + \psi_2 r_{i2} + \dots + \psi_s r_{is} \dots \quad (3)$$

Результат O_i для мінімальної заробітної плати може містити як позитивні, так і негативні складові, наприклад, зменшення кількості малозабезпечених громадян і збільшення витрат виробництва.

Позначимо позитивні елементи (переваги) $\{b_{i1}, b_{i2}, \dots, b_{ik}\}$, а негативні - (недоліки) $\{d_{i1}, d_{i2}, \dots, d_{il}\}$, де, як правило, $k \neq l$, можливість появи переваги b_{im} альтернативи A_i через $p(b_{im})$ і можливість появи недоліку d_{in} через $p(d_{in})$. Тоді для альтернативи A_i будемо мати ефективність:

$$\varepsilon_i = f(A_i) = \sum_{m=1}^m b_{im} p(b_{im}) - \sum_{n=1}^n d_{in} p(d_{in}). \quad (4)$$

Розглянута процедура може бути класифікована як рішення проблеми в умовах

ризиком по елементах множини переваг $\{b_{i_1}, b_{i_2}, \dots, b_{i_m}\}$ і множини недоліків $\{d_{i_1}, d_{i_2}, \dots, d_{i_n}\}$ кожного альтернативного шляху рішення.

В даному випадку прийняття остаточного рішення щодо зміни розміру мінімальної заробітної плати може здійснюватися на основі порівняння та забезпечення, принаймні, балансу отриманих соціальних вигод та економічних втрат. Наприклад, з одного боку, це підвищення рівня доходів деяких груп малозабезпечених верств населення, а з іншого - збільшення витрат виробництва, що, в свою чергу, може призвести до зростання цін та рівня інфляції або до зростання рівня безробіття.

Серед структурно допустимих рішень варіантної моделі, як правило, є одне рішення (дуже рідко - декілька), при якому цільова функція і критерій оптимальності мають, в залежності від змісту моделі, найбільше або найменше значення. Основним недоліком даної моделі є складність і, як наслідок, певний суб'єктивізм у визначенні єдиного критерію оптимальності.

Задача оптимізації в детермінованому випадку (тобто при відсутності випадкових і невизначених факторів) у загальному вигляді може бути сформульована наступним чином.

Припустимо, що результат встановлення певного розміру мінімальної заробітної плати оцінюється сукупністю локальних критеріїв e_1, e_2, \dots, e_n , що утворюють вектор критеріїв ефективності:

$$E = \{e_i\}, i \in [1, m]. \quad (5)$$

Локальні критерії e_i можуть бути як скалярами, так і векторами. Відносна важливість локальних критеріїв задана у вигляді вектору:

$$\Lambda = \{\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_m\}. \quad (6)$$

Обрати рішення x необхідно з області Ωx його припустимих значень, яка задана певною сукупністю дисциплінуючих умов.

Вектор критеріїв E пов'язаний із рішенням x відображення:

$$x \rightarrow E = F(x), \quad (7)$$

де $F = \{f_1, f_2, \dots, f_m\}$.

Відображення F може бути задане аналітично або, у більш складному випадку, алгоритмічно.

Отримане оптимальне рішення x_0 визначається за допомогою двох умов:

1) рішення повинно бути виконуваним, тобто належати множині Ωx його припустимих значень;

2) рішення повинно бути найкращим, тобто необхідно оптимізувати вектор критеріїв ефективності E з урахуванням вектора Λ - відносної важливості.

Іншими словами, оптимальне рішення x_0 повинно задовольняти співвідношенню:

$$x_0 = F^{-1}[\text{opt}(E(x), \Lambda)], \quad (8)$$

де F^{-1} - обернене відображення $E \rightarrow x = F^{-1}(E)$;

opt - деякий оператор оптимізації, прийнятої в задачі.

В задачах монокритеріальної, скалярної оптимізації принцип оптимальності єдиний для всіх задач: в якості оптимального рішення x_0 обирається таке значення рішення x , для якого справедливою є умова (у випадку максимізації критерію):

$$e(x_0) \geq e(x) \text{ для усіх } x \in \Omega x, \quad (9)$$

де e - скалярний критерій ефективності.

Принципова відмінність задач векторної оптимізації полягає в тому, що для них існує множина різноманітних принципів оптимальності, що ведуть до вибору різноманітних оптимальних рішень. Це висуває серйозні вимоги до вибору принципу

оптимальності. Можна виділити такі проблеми, пов'язані з рішенням задач векторної оптимізації. По-перше, це визначення області компромісів чи рішень, оптимальних по Парето, оскільки в задачах векторної оптимізації є протиріччя між деякими з критеріїв. В окремих випадках пошук оптимальних рішень із прийнятною для практики точністю можна обмежити виділенням області компромісів. По-друге, це вибір принципу оптимальності і відповідної йому схеми компромісів. Подальший пошук оптимальних рішень в області компромісів може бути здійснений тільки на основі деякої схеми компромісів, а кількість таких можливих схем компромісів може бути дуже великою. Вибір схеми компромісів є складною концептуальною задачею.

Вибір схеми компромісів відповідає розкриттю змісту оператора оптимізації opt у вигляді:

$$opt E(x) = \max \varphi (E(x)), \quad (10)$$

де $x \in \Omega_x$.

По-третє, необхідно здійснити так звану нормалізацію критеріїв, оскільки у проблемі розрахунку мінімальної заробітної плати локальні критерії мають різноманітні одиниці і масштаби виміру. Необхідно нормалізувати критерії, тобто привести їх до єдиного, бажано безрозмірного масштабу.

По-четверте, необхідно здійснювати урахування пріоритету критеріїв. Практично ця проблема зводиться до коригування обраної схеми поступок.

Зупинимось більш докладно на центральній проблемі векторної оптимізації - виборі схеми компромісів, що особливо важливо для розрахунку мінімальної заробітної плати.

В даний час ще немає достатньо чітких теоретичних положень щодо вибору оптимальних компромісних рішень, тобто визначення схеми знаходження оптимального варіанту системи в області компромісів. Не можна обмежитися виділенням області компромісів, а рішення приймати виходячи із суб'єктивних позицій окремих відповідальних осіб. При такому підході на ухвалення рішення домінуючий вплив має суб'єктивний чинник, що призводить до недостатньої його обґрунтованості. Більш правомірним буде врахування ролі експертів у реалізації схем компромісних рішень, оскільки саме науково обґрунтована експертиза є об'єктивною при ухваленні рішення. Розглянемо деякі схеми пошуку компромісних рішень.

Принцип «рівномірності» полягає в рівномірному підвищенні одночасно всіх локальних критеріїв. Умови його застосування: локальні критерії нормовані (тобто мають єдиний масштаб вимірів) і однакові по важливості. Цей принцип не може бути застосований для рішення проблеми встановлення розміру мінімальної заробітної плати, оскільки саме рішення при такій постановці може виявитися за межами області компромісів.

В більшій мірі відповідає рішенням задачі по визначенню мінімальної заробітної плати так званий принцип «справедливої поступки», який заснований на оцінці й зіставленні приросту та убутку локальних критеріїв, які в області компромісів неминучі. Принцип поступки має два різновиди: принцип абсолютної поступки і принцип відносної поступки.

За принципом «справедливої абсолютної поступки», справедливою є така поступка, при якій сумарний абсолютний рівень зниження одного або декількох критеріїв не перевищує сумарного абсолютного рівня підвищення інших критеріїв. Цьому принципу відповідає модель максимізації суми критеріїв (інтегральної ефективності):

$$optE = \max \sum_{i=1}^m ei . \quad (11)$$

Недолік принципу «абсолютної поступки» полягає в тому, що він може припускати різку диференціацію рівнів окремих критеріїв, оскільки високе значення інтегрального критерію може досягатися за рахунок високого рівня одних критеріїв при низькому рівні інших.

За принципом «справедливої відносної поступки» справедливою є така поступка, при якій сумарний відносний рівень зниження одного або декількох критеріїв не перевищує сумарного відносного рівня підвищення якості по інших критеріях. Принципу «відносної поступки» відповідає модель скалярної оптимізації з критерієм у вигляді множення локальних критеріїв:

$$optE = \max \prod_{i=1}^m ei . \quad (12)$$

Принцип «відносної поступки» дуже чутливий до розміру критеріїв: за рахунок відносності поступки відбувається автоматичне зниження ціни поступки для критеріїв із великим розміром і навпаки. У результаті значно згладжуються рівні локальних критеріїв.

Існує і цілий ряд інших принципів оптимальності. Для рішення задач, пов'язаних з вибором розміру мінімальної заробітної плати, найефективнішим є принцип виділення головного критерію - потреби працюючих (встановлення більш високої його відносної важливості) з одночасним встановленням певного кола інших локальних критеріїв. В цьому випадку оптимізація повинна здійснюватися на основі максимізації зазначеного локального критерію, обраного в якості головного, і певної сукупності локальних критеріїв, які відбивають соціально-економічні, соціально-демографічні, організаційно-економічні, організаційно-політичні, техніко-економічні чинники. На погляд авторів, оцінка з точки зору впливу на рівень реальних доходів населення повинна бути одним з головних пріоритетів при визначенні ефективності та доцільності економічних і соціальних програм, під час розгляду проектів законів та інших нормативних матеріалів.

Оскільки проблема розрахунку розміру мінімальної заробітної плати має комплексний, кількісно-якісний характер, знайдене певне її рішення не є остаточним, тому що безупинно повинен продовжуватися процес пошуку шляхів поліпшення рішення і порівняння фактичних результатів з очікуваними. При цьому повинен накопичуватися досвід вирішення даної проблеми.

Підводячи висновки, слід підкреслити, що проблему визначення розміру державної соціальної гарантії «мінімальної заробітної плати» слід розглядати не як екстремальну задачу на максимум або мінімум, яка потребує для свого вирішення лише вірного використання відомих методів і прийомів математичної науки, а як задачу, в процесі розв'язання якої необхідно знайти оптимальне рішення, зберігаючи по можливості баланс між економічними вимогами та соціальними пріоритетами. Розв'язанню завдання щодо визначення розміру мінімальної заробітної плати відповідає принцип «справедливої поступки», який базується на оцінці і зіставленні приросту й убутку локальних критеріїв ефективності. В такому випадку пошук найбільш прийняттого варіанту повинен здійснюватися на основі максимізації такого критерію як потреби працюючих з одночасним врахуванням певного кола інших локальних критеріїв, що відбивають соціальні, економічні, демографічні, організаційно-політичні та інші чинники. Рівень доходів населення повинен бути одним з головних пріоритетів при визначенні ефективності та доцільності економічних

і соціальних програм, в тому числі під час розгляду питання щодо рівня мінімальної заробітної плати. Саме із застосуванням таких методів можна встановити економічно і соціально обґрунтований рівень мінімальної заробітної плати з поетапним наближенням її розміру до прожиткового мінімуму.

Список літератури

1. Волгин Л.Н. Принцип согласованного оптимума / Л. Н. Волгин. – М.: «Советское радио», 1977. – 144 с.
2. Интрилигатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория / М. Интрилигатор. – М.: Прогресс, 1975. – 606 с.
3. Капустин Е.И. Методологические принципы прогнозирования заработной платы / Е. И. Капустин, И. А. Орловская. // Серия экономическая. – 1970. - №5. – С.44-53.
4. Садовский В.Н. Основания общей теории систем / В. Н. Садовский. – М.: «Наука», 1974. – 280 с.
5. Саркисян С.А. Прогнозирование развития больших систем / С. А. Саркисян, Л. В. Голованов – М.: Статистика, 1975. – 192 с.
6. Тейл Г. Прикладное экономическое прогнозирование / Г. Тейл. – М.: Прогресс, 1970. – 510 с.
7. Уемов А.И. Системный подход и общая теория систем / Авенир Иванович Уемов. – М.: Мысль, 1978. – 272 с.
8. Экономическая кибернетика. / Под ред. И. М. Сыроежина. - Ч. IV. Основы системного анализа. - Л.: Изд-во ЛФЭИ, 1976. – 180 с.

Г. Давидов, Н.Шалимова

Моделирование минимальной заработной платы в системе экономических показателей. Кировоградский национальный технический университет

Охарактеризованы концептуальные подходы к определению размера минимальной заработной платы и повышения ее социальной и экономической эффективности. Предложен алгоритм моделирования величины минимальной заработной платы в современных условиях социально-экономического развития страны.

G.Davydov, N.Shalimova

Modeling the Minimum Wage in the Economic Indices System. Kirovograd national technical university

The conceptual approaches to determining the minimum wage size and increasing its social and economic efficiency have been characterized. The algorithm of minimum wage size modeling in today's conditions of the social and economic development of the country has been suggested.

Одержано 15.02.12

УДК 330

А.Б. Немченко, доц., канд. екон. наук, Т.Б. Немченко, доц., канд. філос. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Напрями активізації розвитку ринку сільськогосподарської техніки в Україні

Досліджено структуру ринку сільськогосподарської техніки України, виявлено чинники, що визначають напрями його розвитку та проблеми, які мають місце на сучасному етапі його функціонування.

ринку сільськогосподарської техніки, вторинний ринок техніки, важелі регулювання ринку техніки

Ефективність сільськогосподарського виробництва, масштаби та напрями його розвитку залежать від рівня фондозабезпеченості галузі. Матеріально-технічне забезпечення аграрного виробництва, в свою чергу, потребує розвинутого ринку техніки. За останні два роки сільськогосподарські підприємства збільшили закупівлю технічних засобів, однак стан техніко-технологічного забезпечення сільгоспвиробництва, темпи оновлення технічної бази, активність сільськогосподарських товаровиробників на ринку техніки недостатні [1]. Негативними тенденціями характеризуються і нинішній організаційно-економічний механізм регулювання ринку матеріально-технічних ресурсів: неузгодженість і обмеженість важелів, суперечливість, низька ефективність тощо, що призводить до його нестабільності.

Проблеми ресурсного забезпечення сільського господарства та формування ринкових відносин у цій сфері стали предметом дослідження таких вчених, як Я.К. Білоусько, А.В. Бурилко, П.А. Денисенко, М.М. Могилова, В.О. Петулько, Л.В. Товстопят [2, 3, 6] та інші. В їхніх наукових працях питання ринку матеріально-технічних ресурсів розглядаються здебільшого з позицій інтересів розвитку галузі машинобудування для АПК. Проте в сучасних умовах важливо розглядати ринок техніки як з зазначених позицій, так і з позицій потреб розвитку аграрних підприємств та стратегічних інтересів держави.

Подальший розвиток економічних процесів у самому сільському господарстві та сільськогосподарському машинобудуванні теж зумовлюють появу низки питань, що потребують поглибленого дослідження і прийняття принципово нових рішень у напрямі їх розв'язання.

Мета статті – дослідити структуру ринку сільськогосподарської техніки України, виявити чинники, що визначають напрями його розвитку та проблеми, які мають місце на сучасному етапі його функціонування.

Питанням щодо сутності, функцій, значення ринку сільськогосподарської техніки, регулювання та стимулювання розвитку в Україні приділено певну увагу. Так, в роботах науковців ННУ «Інститут аграрної економіки» розроблювались питання щодо механізму формування й регулювання ринку техніки і послуг, ринків матеріальних ресурсів, вживаних і відновлених машин, формування платоспроможного ринку техніки на ранній стадії становлення [4, 6]. Ними зазначено, що успіх розвитку ринку сільськогосподарської техніки і техніко-технологічного сервісу суттєво залежить

від обраних економічних принципів і важелів його регулювання. На сьогодні більшість науковців висловлюють схожі думки щодо основних принципів. На їх усталений погляд, ринок техніки та сервісу має будуватися на: рівноправності усіх форм власності та плюралізмі і рівності усіх форм господарювання; різноманітності форм і методів взаємодії структур ринку; створенні конкурентного середовища з вільним вибором постачальників та покупців товару; вільним формуванням цін та інших економічних умов придбання товару і послуг для всіх учасників ринку.

Ринкове середовище постійно розвивається, генеруючи чи то позитивні, чи то негативні тенденції. Тож, дослідження стану ринку техніки для агропромислового комплексу передбачає виявлення основних суб'єктів цього ринку та з'ясування сутності і змісту економічних взаємовідносин, що складаються між ними.

Слід зазначити, що в сучасних умовах господарювання принципово змінюються взаємовідносини між суб'єктами ринку техніки. На перший план виходять економічні інтереси кожного з учасників матеріально-технічного забезпечення, що означає необхідність формування ринкових структур в напрямі інтеграції економічних інтересів існуючих суб'єктів ринку.

Очевидним є те, що головними суб'єктами ринку технічних засобів є підприємства-виробники і споживачі. Певні об'єктивні обставини породжують необхідність функціонування посередників ринку – підприємств ринкової інфраструктури, які безпосередньо обслуговують просування продукції підприємств-виробників техніки до її споживачів. Відповідно до мети дослідження, охарактеризуємо кожного з зазначених суб'єктів.

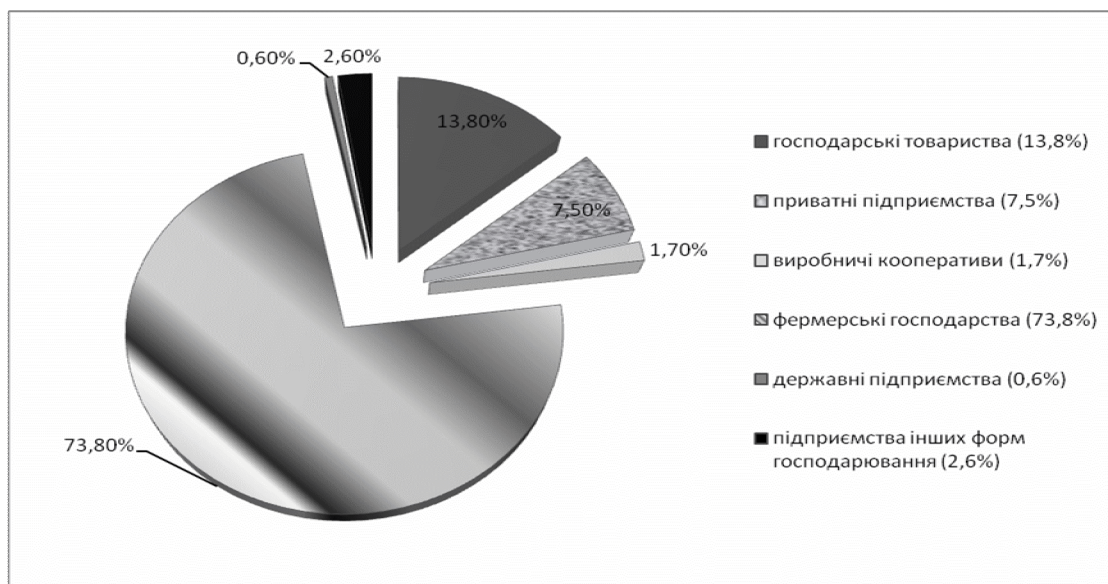
Підприємства-виробники сільськогосподарського машинобудування як суб'єкти ринку характеризуються широкою номенклатурою машин і механізмів, які виготовляються. Слід зазначити, що вітчизняне сільськогосподарське машинобудування, на жаль, протягом тривалого періоду так і не змогло адаптуватися до ринкових умов, і як результат, втратило споживача своєї продукції. Втрата позицій на ринку призвела до різкого зменшення обсягів виробництва. Основною причиною ситуації, що склалася на ринку сільськогосподарської техніки України є низька конкурентоспроможність вітчизняних сільськогосподарських машин та обладнання, зумовлена передусім її невідповідністю сучасному рівню науково-технічного прогресу: низька надійність, великі питомі витрати, невідповідність основних параметрів вітчизняної техніки сучасним вимогам виробництва; практично відсутня автоматизація контролю та управління роботою.

Тож, нагальною проблемою є відродження і розвиток вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу, підвищення конкурентоспроможності його продукції. Її вирішення може бути досягнуто за рахунок реалізації таких чинників: підвищення рівня наукоємності, технологічності, ергономічності, надійності та економічності сільськогосподарської техніки; структурної перебудови та організаційної діяльності галузі машинобудування для агропромислового комплексу; забезпечення адекватності розвитку галузі машинобудування для агропромислового комплексу сучасному економічному стану і перспективним тенденціям; посилення ролі держави в управлінні підприємствами галузі. З урахуванням сучасних економічних, соціальних та інших національних інтересів необхідно також: за короткий термін здійснити комплекс заходів, спрямованих на підвищення якісних характеристик вітчизняної сільськогосподарської техніки до рівня її аналогів, що пропонуються провідними зарубіжними фірмами на ринку європейських країн та України; опанувати наукові знання, нові технології та досвід їхнього практичного використання в машинобудуванні. Необхідно також визнати, що інноваційний розвиток галузі є невід'ємною складовою комплексу заходів, які

забезпечать досягнення національних інтересів щодо розвитку економіки держави, мінімалізації її технічної залежності, а отже забезпечать поштовх до оволодіння досягненнями науково-технічного прогресу і їх ефективного використання в галузі.

Таким чином, основними завданнями машинобудування для АПК на сучасному етапі є: подолання технологічного та технічного відставання галузі, забезпечення її економічного зростання і переходу на інноваційну модель розвитку; застосування ефективних механізмів збереження та розвитку науково-технічного потенціалу галузі; включення інноваційних факторів розвитку галузі до процесу ефективного використання ресурсів, зменшення енергоємності продукції, підвищення її технічного рівня і конкурентоспроможності, збільшення експортного потенціалу; структурна перебудова галузі, поліпшення маркетингової діяльності, зміцнення внутрігалузових зв'язків і поширення внутрішньогалузевої спеціалізації; відродження творчої діяльності винахідників і раціоналізаторів, підвищення професійного рівня працівників галузі; створення безпечних умов праці на виробництві, запобігання виробничому травматизму та професійних захворювань, збереження життя і здоров'я працівників галузі. В основу системи формування і реалізації державних пріоритетів у машинобудуванні для агропромислового комплексу має бути покладений принцип відповідності основних напрямів науково-технічного розвитку галузі і її продукції головним проблемам та перспективам розвитку аграрного сектора економіки України, попиту на продукцію підприємств галузі на внутрішньому і зовнішньому ринках та забезпечення її конкурентоспроможності.

Безпосередні споживачі техніки – це ті форми господарювання, які створилися в процесі реформування колгоспів і радгоспів. По суті в Україні створено три форми господарювання – особисті селянські господарства (господарства населення), фермерські господарства, а також сільськогосподарські підприємства ринкового типу. За розмірами вони відповідають практиці багатьох високорозвинених країн світу, що забезпечують ефективне ведення сільського господарства.



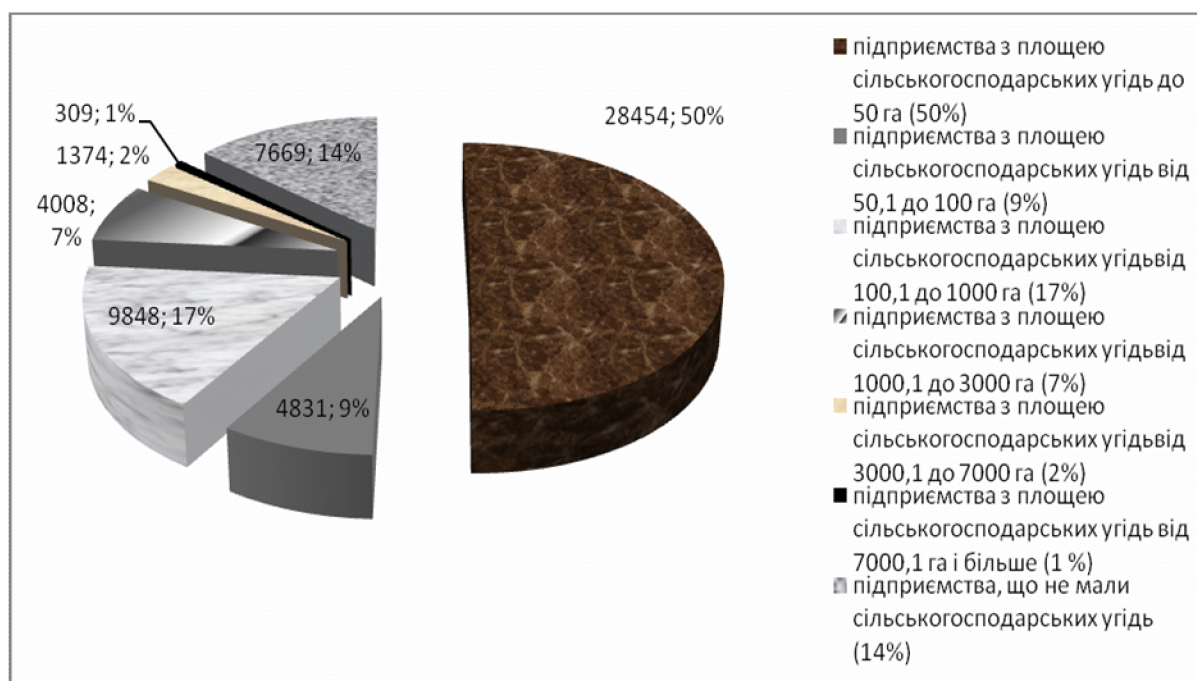
* складено за даними джерела 8

Рисунок 1 - Кількість діючих сільськогосподарських підприємств за різними організаційно-правовими формами господарювання у 2010 році.

За даними Державного комітету статистики України у 2010 році переважаючою організаційно-правовою формою господарювання на селі є фермерські господарства,

частка яких у загальній структурі становить 73,8% (див. рис. 1 та 2), з них 4,3 тис. фермерських господарств, а це 10,4% їхньої загальної кількості, що взагалі не мають сільськогосподарських угідь. 74,4% фермерських господарств за розмірами землекористування є дрібними і мають до 100 га сільськогосподарських угідь кожне. У 13,3% господарств фермери господарюють на площі сільськогосподарських угідь від 100 до 1000 га, 712 фермерських господарств (1,7%) використовують від 1000 до 4000 га сільськогосподарських угідь кожне. Лише 58 фермерських господарств країни (0,1%) мають землекористування, як перевищують 4000 га кожне.

У 2010 році кількість особистих селянських господарств становила 4 540 тис. з площею земельних ділянок 6655,4 тис. га. У середньому на кожне господарство припадає 1,47 га. В цілому спостерігається скорочення кількості особистих селянських господарств та деяке збільшення середньої площі земельної ділянки, що припадає на одне господарство.



* складено за даними джерела 5

Рисунок 2 - Питома вага сільськогосподарських підприємств за площею угідь у загальній кількості підприємств у 2010 році

Таким чином, потужним внутрішнім сегментом споживання сільськогосподарської техніки є підприємства з площею сільськогосподарських угідь до 3 тис га. На сьогодні їх 83,4% від загальної кількості.

Основною характеристикою споживачів ринку техніки є їх потенційні потреби та вимоги до задоволення цих потреб. За період 2000-2010 рр. забезпеченість сільськогосподарських підприємств машинно-тракторним парком знижується. Так, кількість тракторів усіх марок знизилась до 47,4%, зернозбиральних комбайнів – на 50,2%, сівалок – до 54,8%, доїльних установок – до 32,4%. Через технічні несправності та фізичне спрацювання в Україні щорічно не використовується 25 – 35% тракторів, комбайнів та інших машин. Парк наявних комбайнів зношений на 82%. Отже, об'єктивно аграрний сектор має потребу в техніці. Однак, як свідчить реальність, в зв'язку з незабезпеченістю ні власними, ні залученими коштами, потенційний попит сільськогосподарських підприємств – споживачів не перетворюється в реальний. Тому,

існує потреба здійснення ряду заходів «сприяння зростанню дохідності сільськогосподарських виробників через забезпечення паритетних взаємовідносин у міжгалузевому товарообміні, створенні рівних економічних умов для всіх партнерів аграрного ринку з одержанням у базовій галузі рівнозначної норми прибутку на функціонуючий капітал»[7].

Інфраструктурна складова організації техніки має повійне значення. По-перше, це генератор ринкових цін, як цін попиту та пропозицій, а значить і генератор ринкової рівноваги. По-друге, інфраструктура виступає у ролі організатора виробництва. Інфраструктурні елементи ринку техніки генерують та нагромаджують великі масиви ринкової інформації і на її основі прогнозують відповідний стан ринку. На основі прогнозу стає можливим укладання угод із виробниками щодо обсягів, якості, термінів поставок техніки і технічного обладнання.

Перспективи розвитку ринку сільськогосподарської техніки відчутно залежить від організації збуту техніки, оскільки кінцева ціна на матеріально-технічні ресурси зростає в каналі руху промислових товарів відповідно до кількості посередників в цьому каналі. Пояснюється це тим, що кожен наступний посередник ставить собі за мету отримати свою частину доходу. Результати дослідження саме цього питання засвідчують, що ціна продажу кінцевому споживачеві, а в нашому випадку це сільськогосподарські підприємства, залежить від організації збуту і може зростати на 30-50% порівняно з відпускною ціною підприємства-виробника. Враховуючи сучасний стан рівня купівельної платоспроможності більшості аграрних підприємств, яка лише на 15-20% покриває технологічну потребу в оновлені машинно-тракторного парку [9], стає зрозумілою актуальність оптимізації довжини і ширини каналів збуту сучасної техніки. Питання загострюється ще й тим, що в каналі рухаються одночасно як товари вітчизняного виробника, так і товари зарубіжного виробництва, як нова техніка вітчизняних та зарубіжних виробників, так і вживана.

На сучасному етапі український вторинний ринок насичується переважно за рахунок зарубіжних постачальників техніки. Тому постає завдання щодо наповнення вторинного ринку вітчизняним устаткуванням, обладнанням та комплектуючими до них. Це дозволить суб'єктам господарювання повніше використовувати наявний технічний потенціал, оновлювати його на якісно новій технічній основі, знижувати витрати виробництва.

Зазначимо, що під вторинним ринком техніки слід розуміти продаж господарствами або окремими власниками уживаних машин іншим споживачам, а також придбання, відновлення споживчих якостей для повторної реалізації повнокомплектних машин, або розукомплектування технічних засобів і відновлення вузлів, агрегатів і окремих деталей для використання при відновленні машин та реалізації сільськогосподарським виробникам. Для України насичення вторинного ринку вітчизняною технікою є привабливим з ряду причин:

- організація ринку вживаної техніки може здійснитися у короткі терміни;
- організаційні заходи не потребують залучення для цього великих фінансових і матеріальних ресурсів;
- придатні та відновлені деталі, як і частково зношена та відновлена техніка значно дешевші, ніж нові засоби.

Вторинний ринок техніки в Україні на даному етапі знаходиться на стадії становлення. До організації вторинних ринків залучаються як виробники і дистриб'ютори сільськогосподарської техніки, так і аграрні підприємства – власники вживаної техніки, яка може бути проданою. Тому, з точки зору раціональної організації збуту сільськогосподарської техніки, потребує серйозного осмислення практика нарощування імпорту вживаної техніки в Україну. Так, за 2008-2009 роки імпорт вже

зношених тракторів збільшився в 6 разів, комбайнів – у два рази. Як бачимо, цілком очевидним стає необхідність втручання держави в регулювання цих процесів. Саме безпосередня участь держави забезпечить з позицій протекціонізму вирішення назрілих питань. А саме: скільки, яких і як виробити технічних ресурсів з урахуванням загальних і галузевих особливостей ведення сільського господарства; на скільки ці ресурси забезпечують якісні характеристики та ціни кінцевого продукту; в яку суму обійдеться їх виробництво і чи стануть вони конкурентоспроможними порівняно з імпортом зарубіжних товарів-аналогів.

Організація збуту передбачає не тільки регулювання довжини і ширини каналів просування техніки. Важливим є проведення певної організації оплати за товарну продукцію, яка надходить до каналів для продажу. Нині сільгосптехніка купується на умовах лізингу, за пільговими кредитами, з частковою компенсацією та за повну вартість (див. табл. 1).

Таблиця 1 – Придбання сільськогосподарської техніки за бюджетними програмами державної підтримки та ввезення імпортової техніки

Рік	Усього		У тому числі:							
			з частковою компенсацією		на умовах лізингу		за пільговими кредитами		ввезено іноземної техніки	
	Од.	млн.грн.	Од.	млн.грн.	Од.	млн.грн.	Од.	млн.грн.	Од.	млн.грн.
2001	5384	501	0	0	1920	144	0	0	3464	357
2002	4773	503	312	80	963	56	0	0	3498	367
2003	6547	527	853	85	1922	115	0	0	3772	327
2004	12036	1423	783	146	2725	317	2519	432	6009	528
2005	14285	2318	1852	503	1270	160	4452	876	6711	779
2006	15054	2573	626	106	327	53	3701	829	10400	1586
2007	21721	7488	2054	293	1027	191	3161	795	15479	6209
2008	233502	9877	2881	458	1686	268	3069	1827	225866	7324
Усього	313302	25210	9361	1671	18840	1304	16902	4759	275199	17476

* Джерело: Білоусько Я.К. Тенденції розвитку вітчизняного сільськогосподарського машинобудування/Я.К. Білоусько//Економіка АПК. – 2010. - №7. – С. 87 [1].

Вивчення руху товарів на ринку техніки за формами оплати дозволяє зробити висновок про те, що на українському ринку техніки майже 75% - техніка іноземного виробництва. А це негативно позначається на розвитку вітчизняного машинобудування. Ситуація ускладнюється ще й тим, що зі вступом до СОТ Україна приєдналась до угоди «Сільськогосподарська техніка», за якої вона має запровадити нульове мито на імпортні сільгоспмашини та відмовитися від програм підтримки заводів сільськогосподарського машинобудування.

Варто зазначити, що в державі враховується насування вказаних складнощів і вже тепер ведеться робота з розробки національної доктрини модернізації вітчизняного агропромислового комплексу і Державної цільової економічної програми впровадження в агропромисловому комплексі новітніх технологій виробництва сільськогосподарської техніки на період до 2016 року. В процесі підготовки та обговорення цих документів, перспективи розвитку ринку техніки пов'язуються, перш за все, з розвитком потенційних можливостей виробників: налагодженням на власних машинобудівних заводах масового виробництва лише того асортименту техніки, що відповідає сучасним вимогам агровиробництва країн – членів СОТ; створенні на базі

вітчизняних потужностей спільних підприємств із заводами країн СНД з випуску сільгоспмашин, які не поступаються характеристиками зразкам аналогічної техніки країн далекого зарубіжжя, але нижчим за ціною; створенні на базі вітчизняних потужностей спільних підприємств із заводами країн далекого зарубіжжя з виробництва сільськогосподарської техніки, аналоги якої можна виробляти на вітчизняних заводах і спільних підприємствах із заводами країн СНД; розвитком на цій основі ринку вітчизняної техніки та налагодженні капітально-відновлювального ремонту. Таким чином сформований перспективний асортимент техніки і послуг для споживачів-аграріїв буде набагато дешевшим від імпортних аналогів за рахунок відсутності в структурі вартості ввізного податку на додану вартість та митного збору. З метою активізації ринку вживаної техніки варто використати досвід розвинутих країн Заходу, де машинобудівні компанії практикують викуп уживаної техніки при реалізації більш сучасних її модифікацій.

Суттєвим стимулом до розвитку ринку техніки в Україні є розробка та впровадження в практику такої обґрунтованої та адаптованої до вимог і особливостей сільськогосподарських підприємств технічної політики, яка б базувалась, з однієї сторони, на об'єктивних умовах розвитку сільського господарства, а з іншої – однаковою мірою враховувала б дію ринкових механізмів у поєднанні з державним цілеспрямованим регулюванням. Сучасна технічна політика має базуватись на державному протекціонізмі, одним з головних елементів якого є агропромисловий інжиніринг, тобто доведення науково-дослідних і конструкторських розробок до впровадження, техніко-економічного обґрунтування та експериментальної доробки технологій, розробка проектів, рекомендацій з організації виробництва й управління технічного та технологічного обслуговування машин і обладнання, їх експлуатації, випробування, сертифікації і реалізація готової продукції. При цьому важливо брати до уваги ту структуру ринку сільськогосподарської техніки, яка склалася нині в Україні.

В основі сучасної технічної політики має бути переоснащення аграрних підприємств відповідно до їх потреб та з врахуванням державної стратегії розвитку аграрного сектору, шляхом запровадження відповідних інноваційних програм. З цією метою доцільно створювати технологічні та інноваційні центри, які і забезпечать прискорення процесу докорінного переоснащення аграрних підприємств. Пріоритетне значення має розробка і освоєння вітчизняних і кращих зарубіжних прогресивних технологій виробництва сільськогосподарської продукції, що повинні всебічно враховуватися національним сільськогосподарським машинобудуванням. Поряд з цим державі слід посилити економічну відповідальність заводів-виробників перед споживачами за роботоздатність машин протягом усього періоду їх експлуатації.

Підсумовуючи, слід зазначити, що проведені дослідження дають підстави до узагальнення про те, що нині ринок сільськогосподарської техніки в Україні може успішно розвиватися: по-перше, за умов підтримки формування пропозиції, зокрема, виробництва широкого асортименту вітчизняної сільськогосподарської техніки нового покоління та старої техніки, попит на яку гарантовано на ринку в силу певних об'єктивних обставин; по-друге, застосування ефективних інструментів впливу на державному рівні на купівельну спроможність сільськогосподарських підприємств. Державний механізм регулювання ринку техніки і послуг має ґрунтуватися на наступних принципах: спрямування аграрної політики на відновлення платоспроможності сільськогосподарських товаровиробників цінovими, податковими, фінансово-кредитними та іншими економічними заходами; державній підтримці конкурентоспроможності вітчизняних виробників сільськогосподарської техніки шляхом реконструкції та переоснащення виробничої бази машинобудівного комплексу, регулювання цін відповідно якості, надійності та продуктивності машин; створенні та

підтримці паритетності у взаємовідносинах споживачів матеріально-технічних ресурсів з їх виробниками і постачальниками; скороченні ланцюга «виробник - споживач»; розвитку повноцінного лізингового ринку; формування єдиного інформаційного простору та моніторингу ринку матеріальних і технічних ресурсів.

Список літератури

1. Білоусько Я.К. Тенденції розвитку вітчизняного сільськогосподарського машинобудування/Я.К. Білоусько//Економіка АПК. – 2010. - №7. – С. 84 - 89
2. Економічні аспекти державної технічної політики в агропромисловому комплексі/ Я.К. Білоусько, М.Я. Дем'яненко, В.О. Петулько, В.Л. Товстопят. – К.: ННЦ ІАЕ. – 2005. – 134 с.
3. Проблеми реалізації технічної політики в агропромисловому комплексі/ [Я.К. Білоусько, В.О. Бурилко, В.О. Галушко та ін.]; за ред. Я.К. Білоуська. – К.:ННЦ ІАЕ, 2007. – 216 с.
4. Ринок сільськогосподарської техніки: проблеми становлення/ за ред. Г.М. Підлісецького/. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 214 с.
5. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України. К.:НІСД, 2011. – 39 с.
6. Розвиток ринку сільськогосподарської техніки/[Я.К. Білоусько, А.Б. Бурилко, П.А. Денисенко та ін.]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 132 с.
7. Саблук П.Т. Наукова спадщина академіка Лукінова І.І. в контексті сучасних проблем розвитку аграрної економіки/ П.Т. Саблук// Аграрна економіка АПК. – 2011. - №2. – с. 141-144.
8. Сільське господарство України 2010. Статистичний збірник. [Електронний ресурс]. – доступний з <http://ukrstat.gov.ua>
9. Сільськогосподарське машинобудування: бути чи не бути?/ Я.К. Білоусько, В.Л. Товстопят. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 160 с.

А. Немченко, Т. Немченко

Направления активизации развития рынка сельскохозяйственной техники в Украине

Исследована структура рынка сельскохозяйственной техники Украины, выявлены факторы, определяющие направления его развития и проблемы, имеющие место на современном этапе его функционирования.

A. Nemchenko, T. Nemchenko

Directions of activation of development of agricultural machinery market in Ukraine

The structure of agricultural machinery market of Ukraine is investigated. The factors determining the directions of its development and problems taking place in the modern stage of its functioning are determined.

Одержано 20.02.12

УДК 339.92

В.М. Журавльов, ст. викл.

Кіровоградський національний технічний університет

Процеси світової глобалізації у сільськогосподарському машинобудуванні

У статті розглядаються процеси глобалізації міжнародного бізнесу взагалі та в галузі сільськогосподарського машинобудування зокрема, а також можливості співпраці ТНК з вітчизняними підприємствами.

глобалізація, транснаціоналізація, глобальна конкуренція, стратегічна група, корпорація, концерн, експансія.

Загострення конкуренції та глобалізація міжнародного бізнесу зумовили необхідність пошуку нових форм міжнародного співтовариства для досягнення конкурентних переваг. Тому в 80-і та особливо в 90-і роки минулого сторіччя між фірмами різних країн почали створюватися інтегровані структури, аби досягти того, що стало майже неможливо для окремо взятої організації.

Саме ці роки характеризуються значним посиленням процесу транснаціоналізації світової економіки. ТНК стали головним суб'єктом економічної діяльності у світовому економічному просторі, що модернізується. Відзначаючи цю тенденцію, багато дослідників пишуть про «настання ери транснаціональної економіки», чи нової «цивілізації транснаціонального бізнесу». ТНК є, з одного боку, наслідком, а з іншого — причиною зростання міжнародної концентрації виробництва, а отже і розгортання процесу інтернаціоналізації. Будучи на сучасному етапі однією з найефективніших організаційних форм інтернаціоналізації господарського життя, вони перебувають у центрі історичного процесу глобалізації світової економіки.

Характерною рисою сучасного етапу транснаціоналізації світового господарства стало різке збільшення трансграничного злиття і поглинання. Трансграничні злиття і поглинання наприкінці 90-х досягли 3/5 світового припливу іноземних інвестицій і поширилися в банківській сфері, страхуванні, хімічній та фармацевтичній промисловості, в секторі телекомунікацій та автомобілебудування.

Питаннями глобалізації, формуванням ТНК та особливостям їх управління займалися і продовжують займатися багато вчених і дослідників, які розкривали ці проблеми в своїх працях. Серед них можна відмітити М. Аокі, М. Афанасьєва, М. Портера, І. Герчикову, Д. Черваньова, Л. Нейкову, П. Дойля. Наприкінці ХХ-го сторіччя актуальність питань глобалізації набуває загальносвітовий характер. Кількість досліджень та наукових праць зростає по мірі деталізації факторів. Переважно розглядаються проблеми і причини глобалізації незалежно від галузі діяльності.

Ознаки глобалізації спостерігаються в тих галузях, які потребують концентрації ресурсів і зусиль з різних причин: великі витрати на ефективне обладнання і сучасні технології; рівень залежності споживачів від продукції що виробляється; можливість отримання високих прибутків і т.і.. Саме проблеми недостатнього забезпечення харчами викликали інтерес бізнесових кіл до перспектив розвитку сільського господарства і, як наслідок, до виробництва сільськогосподарської техніки.

Метою даної статті є аналіз процесів утворення потужних ТНК в галузі сільськогосподарського машинобудування та можливості їх взаємодії з вітчизняними підприємствами.

Насамперед необхідно встановити місце та масштаби діяльності транснаціональних корпорацій в світовій економіці.

Транснаціоналізація являє собою процес посилення світової інтеграції в результаті глобальних операцій ТНК. Цей об'єктивний процес, зумовлений міжнародним одиничним поділом праці, породжує транснаціональні форми кооперації. Деякі вчені вважають, що транснаціоналізація — якісно новий етап інтернаціоналізації господарського життя, який характеризується різким зростанням ролі зовнішніх факторів розвитку всіх держав і створенням транснаціонального капіталу [2]. Інші трактують транснаціоналізацію як більш вузьку категорію — лише одну, хоча й найважливішу, форму загального процесу інтернаціоналізації господарського життя [1].

Транснаціоналізація веде до небувало високого рівня взаємозалежності між країнами. Як центри координації й рушії світового виробництва та обміну ТНК формують усередині своїх комплексів і між собою мережу відносин, які виходять за межі національних держав. Розвиваючись з односторонніх елементів національних господарських систем, сучасні ТНК перетворилися на міжгалузеві внутрішньодиверсифіковані комплекси з інтернаціональним масштабом операцій, діалектично заперечуючи, таким чином, свою первинну основу.

В науковій літературі нині утверджується висновок, що до сучасних ТНК навряд чи можливо застосувати категорію конкретної національної належності. В рамках стратегії глобалізації країна початкового базування дедалі частіше розглядається ними лише як один із районів з певними перевагами розміщення. ТНК беруть участь у міжнародному поділі праці на двох рівнях – внутрішньофірмовому і міжфірмовому. Внутрішньокорпоративний поділ праці, який визначає характер і способи взаємодії окремих структурних ланок у процесі міжнародного усупільнення виробництва, складається під впливом стратегії ТНК. На міжфірмовому рівні такий поділ праці починає дедалі більше складатися не між країнами, а між діючими в них ТНК.

Глобальна конкуренція між фірмами змушує їх розглядати світ як величезний цілісний ринок. Незважаючи на олігополістичний характер структури багатьох сегментів цього ринку, тут відбувається постійна зміна співвідношення сил між агентами економічної діяльності внаслідок передусім змін у перевагах власності, а також еволюції переваг інтернаціоналізації й розміщення. В цій боротьбі за контроль над ринком перетворення національних фірм у транснаціональні або підвищення ступеня «міжнародності» останніх часто стає однією з найважливіших умов зростання фірм. ТНК — найдинамічніший структурний елемент світової економіки. За мобільністю, здатністю до трансформації зв'язків та організаційних структур, швидкістю реакції на імпульси НТР вони набагато перевершують національні або регіональні форми господарських утворень. На відміну від них ТНК не прив'язані до тієї чи іншої території, а отже здатні з'єднати фактори виробництва різної державної належності і брати участь в освоєнні ринків у будь-якій частині світу.

Організаційна й управлінська здатність ТНК інтегрувати фактори й умови виробництва у всесвітньому масштабі і реалізувати переваги власності, інтернаціоналізації та розміщення роблять їх високоефективним агентом економічної діяльності. З погляду ефективності поєднання факторів виробництва сучасні ТНК, очевидно, не мають альтернативи у світовій економіці. Така ефективність досягається транснаціональними корпораціями в ході боротьби за одержання стабільних прибутків. Саме стратегія максимізації загальнокорпоративного прибутку є основою оптимізації ТНК форм і напрямів їх господарської діяльності, внутрішньофірмових і міжфірмових

взаємозв'язків.

Діяльність ТНК суттєвою мірою визначає не тільки конкурентоспроможність окремих галузей або країн, але й загальні обриси сучасної і майбутньої світової економіки. Інтернаціоналізація веде до посилення взаємозв'язків усіх складових частин світового господарства, до глобалізації економічного розвитку. ТНК виступають основною рушійною силою цього процесу. До початку 90-х років практично не залишилось жодної країни у світі, не охопленої їхніми виробничо-інвестиційними операціями. Формуючи тісні коопераційні взаємозв'язки між підконтрольними підприємствами на базі одиничного поділу праці, ТНК закладають міцний фундамент цілісності і взаємозалежності глобальної економіки.

Сучасні ТНК відрізняються від своїх попередників 50—60-х років масштабами, формами та структурою організації діяльності, стратегією трансграничних операцій. У зв'язку з цим розглянемо детальніше особливості транснаціональних фірм 90-х років.

Характерною рисою сучасного етапу транснаціоналізації є величезний масштаб операцій ТНК. Насамперед це виявляється в значному зростанні кількості материнських компаній ТНК та їхніх зарубіжних філій. Якщо на початку 80-х років у світі налічувалося близько 11 тис. ТНК і 104 тис. зарубіжних філій, то наприкінці 90-х — близько 53 тис. і 450 тис. відповідно. Глобальний нагромаджений обсяг інвестицій ТНК (материнських компаній та філій) досяг у 1997 р. 3,5 трлн дол., а загальний обсяг продажу їхніх закордонних філій — 9,5 трлн дол.

Протягом останніх двох десятиліть кумулятивний обсяг прямих іноземних інвестицій за темпами зростання більш ніж удвоє випереджав показник світових валових інвестицій в основний капітал. Зазначені дані свідчать про те, що міжнародне виробництво стає дедалі важливішим елементом світової економіки. Інші показники теж підтверджують цю тенденцію. Міжнародна виробнича мережа філій ТНК зростає швидкими темпами: їхні загальні активи досягли наприкінці 90-х років 13 трлн дол., а загальна додана вартість, створена ними, — 2 трлн дол. Приблизно 70 % світових платежів за технологію є результатом внутрішньофірмових трансакцій ТНК.

Про зростання масштабів транснаціоналізації світової економіки свідчить те, що сума внутрішнього та зовнішнього нагромаджених обсягів прямих іноземних інвестицій досягла 1/5 світового ВВП, експорт закордонних філій ТНК — 1/3 світового експорту; ВВП, вироблений за рахунок закордонних філій, становить 7 % світового ВВП.

90 % кількості транснаціональних фірм базується в розвинутих країнах з ринковою економікою. Однак за останні роки в процес транснаціоналізації дедалі більше залучаються фірми країн, що розвиваються, а також країн Східної та Центральної Європи. П'ять країн — Німеччина, Японія, США, Велика Британія, Франція є районами базування для половини материнських транснаціональних корпорацій промислово розвинутих країн. На ці країни припадає також 2/3 сукупного вивозу прямих іноземних інвестицій. У промислово розвинутих країнах розміщено близько 46 % усіх філій ТНК, у той час як у країнах, що розвиваються, — 42 %.

За останнє десятиріччя підвищився ступінь «міжнародності» операцій ТНК більшості країн. Ступінь міжнародності (транснаціональності) характеризується питомою вагою зарубіжних активів, продажів, зайнятих у загальнокорпораційних показниках. Наприклад, питома вага активів зарубіжних філій ТНК ФРН у загальному обсязі активів небанківських компаній країни збільшилася за останні роки майже вдвоє. На початку 90-х років у найбільших ТНК США, ФРН, Японії за кордоном було зосереджено 1/3 — 1/4 активів. Статистика свідчить про зв'язок ступеня міжнародності операцій з розмірами фірми. У найбільших у світі ТНК частка зарубіжних активів і продажів була особливо високою. Зазначена тенденція є лише одним із проявів

розгортання транснаціоналізації. Співвідношення обсягу вивозу капіталу і макроекономічних показників окремих країн теж переконливо свідчить про наростання цього процесу. Питома вага обсягу іноземних інвестицій у ВВП промислово розвинутих країн (крім США) подвоїлася в останнє десятиріччя.

З кінця минулого століття на світовому ринку сільськогосподарського машинобудування визначилася стратегічна група, що складається з шести ТНК: John Deere (США), Case New Holland Global (США, Італія), Agco (США), Claas (ФРН, Італія), Same – Deutz – Fahr (Італія, ФРН) і Argo (Італія) [3]. Каталізатором реструктуризації галузі стали процеси концентрації, централізації та інтеграції виробництва і капіталів, розвитку міжнародної кооперації як у світовому машинобудуванні загалом, так і в ядрі світового АПК – його сільському господарстві. Місткість ринку сільськогосподарської техніки нині, за оцінкою адміністрації з міжнародної торгівлі Департаменту з торгівлі уряду США, представлений на її сайті, становить приблизно 70 млрд дол. За умови, що вищевказані корпорації в докризовому 2008 році відповідно до своїх звітів продали продукції на суму понад 50 млрд дол. (John Deere – 20,985; Case New Holland Global – 12,902; Agco – 8,425; Claas – 4,903; Same – Deutz – Fahr – 1,848; Argo – 1,147), то вони до цього часу обслуговували більше 70% світового ринку тракторів і сільськогосподарських машин.

Досить цікавим є той факт, що ні одна з цих корпорацій на середину 90-х років ХХ-го століття не входила до першої сотні великих фірм і банків [4], але зростання попиту на сільськогосподарську техніку у всьому світі дало вражаючі результати. Наприклад, для корпорації John Deere прибуток від продажу зріс у 2,4 раза (з 2000 по 2008 рр.). З метою кращого розуміння факторів успіху цих корпорацій необхідно розглянути історії виникнення цих корпорацій, чисельні злиття, поглинання і об'єднання різноманітних компаній та тенденції їх подальшого розвитку з врахуванням їх націленості на нові ринки.

Машинобудівна корпорація John Deere була заснована у 1837 р. Її штаб-квартира розташована в м. Молин (США, Іллінойс). Перша продукція – сталеві плуги, на початку ХХст. – культиватори, сівалки та інше сільськогосподарське устаткування. У 1918 р. внаслідок придбання кількох компаній виходить на ринок сільськогосподарських колісних тракторів. У 1935 р. вона створює свій перший стратегічний альянс з корпорацією Caterpillar Tractor – відомим у той час виробником гусеничних тракторів.

У 1956 р. корпорація виходить на міжнародну арену (відкриває складальне виробництво тракторів малої потужності в Мексиці та купляє піонера німецького сільськогосподарського машинобудування, виробника тракторів і комбайнів Heinrich Lanz (заснований в 1859 р.). Цього ж року спільно з останнім було придбано й завод в м. Хетафе (Іспанія), який нині є основним виробником трансмісій і трансмісійних механізмів для сільськогосподарської і будівельної техніки корпорації. В період з 1959 р. по 1969 р. – будує завод в м. Саран, який нині забезпечує дизельними двигунами та купляє в м. Арк-ле-Гре завод з виробництва кормозбиральних комбайнів.

На початку 1990-х років у складі корпорації створено три основних підрозділи:

1. Worldwide Commercial & Consumer Equipment – об'єднало виробництво і продаж будівельної техніки й техніки для лісового господарства та сільськогосподарських машин;

2. John Deere Landscape – об'єднало виробництво і продаж ландшафтного та іригаційного устаткування;

3. John Deere Credit Worldwide – відповідальне за надання фінансових послуг організаціям і приватним особам – клієнтам корпорації.

В 90-х роках корпорація звернула увагу на ринки країн Східної Європи та Азії.

У 1994 р. – укладає угоду з чеською компанією Zetor щодо виробництва тракторів малої потужності для ринків країн, які розвиваються, а в 1997 придбає пакети акцій китайської компанії з виробництва комбайнів та частину акцій тракторного заводу в м. Нінгбо. У 2000 р. окрім придбання провідного фінського виробника устаткування для лісових господарств Timberjack, John Deere починає випуск тракторів в індійському місті Пуна. У 2005 р. корпорація відкриває складальне виробництво посівної техніки в м. Оренбург (Російська Федерація) і створює в країні дилерську мережу для її продажу, а в 2007 р. в Домодедівському районі Московської області - виробничий і дистрибуторський центр [10].

Володіючи заводами на території країн Європи, Азії, Північної та Південної Америки, корпорація John Deere в першому десятилітті ХХІ ст. стала лідером світового сільськогосподарського машинобудування і входить до списку 100 найбільших промислових компаній, згідно з американським журналом «Fortune».

Американо-італійська машинобудівна корпорація Case New Holland Global утворена в 1999 р. італійською Fiat (заснована в 1899 р.), якій нині належить 90% її акцій. Штаб-квартира корпорації розташована в м. Берр-Рідж (США, Іллінойс).

Історія корпорації починається у 1842 р. з моменту утворення компанії Case в м. Расін (США, Вісконсін). Перша продукція – молотарки. У 1890 р. вона відкриває свій завод в Аргентині. До кінця ХІХ ст. стає відомим виробником двигунів для сільськогосподарської техніки, а на початку ХХ ст. вона доповнивши свій асортимент снопов'язалками, плугами і іншим сільськогосподарським устаткуванням, починає виробляти колісні трактори. У 1928 р. випускає свій перший гусеничний трактор, у 1937 р. в м. Рок-Айленд (США, Іллінойс) придбає завод з виробництва малих комбайнів. Під час Другої світової війни, окрім виконання військових замовлень, компанія випускає свої перші зернозбиральний комбайн і бавовнозбиральну машину.

У 1996 р. придбає австралійського виробника устаткування зі збирання цукрової тростини і австрійського виробника тракторів. У цьому ж році Case в Узбекистані створює спільне підприємство з виробництва бавовнозбиральних машин.

Підрозділи Case New Holland Global із виробництва сільськогосподарської техніки під брендами «Case», «New Holland» і «Steyr» розташовані на території Європи, Північної та Південної Америки, Китаю, Індії та СНД. У жовтні 2009 р. між керівництвом ВАТ «КамАЗ» і корпорації Fiat було підписано угоду про створення двох спільних підприємств із виробництва сільськогосподарської і спеціальної техніки в м. Набережні Човни. В його межах ВАТ«КамАЗ» і Case New Holland Global об'єднують свої збутові мережі в Російській Федерації для реалізації як вироблюваної, так і імпортованої в РФ техніки корпорації.

Німецький машинобудівний концерн Claas був заснований у 1913 р. Його штаб-квартира розташована в м. Харзевінкель (ФРН, Північна Рейн-Вестфалія). Зерно- і кормозбиральні комбайни, трактори, прес-підбирачі, кормові машини, телескопічні навантажувачі та інша сільськогосподарська техніка, що її продають під брендами «Claas» і «Renault» виробляють на заводах, розташованих в Європі, Азії, Америці та СНД.

Як і в John Deere, історія корпорації до 1990-х років порівняно небагата подіями у сфері концентрації, централізації та інтеграції капіталу. До 1930 р. вона займається здебільшого виробництвом снопов'язалок. У 1936 р. Claas представляє свій перший зернозбиральний комбайн. У 1956 р. корпорація відкриває свій завод в м. Падеборн (ФРН), а в 1962 р. починає виробництво прес-підбиральників на заводі м. Метц-Уолпі (Франція). З 1969 р. її виробнича програма розширюється за рахунок кормозбиральної техніки придбаного заводу в м. Заульгау.

Від початку 1990-х років концерн, активізувавши свою діяльність на світовому

ринку сільськогосподарської техніки, проникає і в новітні галузі, сектори яких тісно пов'язані з машинобудуванням.

У 1997 р. корпорація придбаває завод із виробництва навісного устаткування для комбайнів в угорському м. Терекшентмікрос. Цього ж року корпорація в м. Омаха (США, Небраска) створює спільне підприємство з виробництва комбайнів.

У 2003 р. після купівлі контрольного пакету акцій (100% акцій будуть викуплені в 2008 р.) компанії Renault Agriculture, корпорація починає виробництво своїх тракторів на двох заводах у містах Ле-Ман і Велізі (Франція). Того ж року Claas виходить на ринок Російської Федерації: в м. Краснодар починається будівництво заводу зі складання комбайнів і тракторів (завод розпочав роботу в травні 2005 р.). У 2008 р. починає роботу краснодарський Технопарк корпорації. Цього ж року розпочинають роботу два заводи із виробництва комбайнів і тракторів в Індії. Наприкінці квітня 2010 р. представники корпорації оголосили про завершення підготовки проекту будівництва заводу з виробництва сільськогосподарської техніки у Воронежській області Російської Федерації.

Наступні три корпорації – американська Agco, італійсько-німецька Same Deutz-Fahr та італійська Argo – посідають у стратегічній групі відповідно третю, п'яту і шосту позиції. Перші дві з них утворили стратегічний альянс задля оптимізації виробництва і збуту своєї продукції ще у 2000 р. 2007 року союзниками для досягнення цієї ж мети стали Agco і Argo. Суттєво й те, що в цьому ж 2007 р. партнером першого союзу стала російська корпорація «Тракторні заводи», а з наступного року – російський «КАМАЗ». У 2010 р. союзником Agco і Argo стає ще одна російська компанія ВАТ «НЕФАЗ».

Штаб-квартира корпорації Agco розташована в м. Дулуті (США, Джорджія). Вона виникла 1901 року внаслідок злиття двох компаній, які виробляли парові машини і двигуни до них. Упродовж 1920-х років вона здійснила істотні вклади у виробництво сільськогосподарської техніки, що зробило її відомим виробником у США. На початку 1960-х вона вже має свої заводи в Мексиці, Австралії, Англії, Франції та інших країнах.

Спочатку корпорація називалася «Gleaner-Allis Corporation», але потім була перейменована на «Allis-Gleaner Corporation» або «Agco».

Від початку 1990-х років корпорація стає активним учасником процесу реструктуризації світового сільськогосподарського машинобудування. У 1991 р. вона придбаває половину акцій заводу з виробництва сіно- і кормозбирального устаткування Hesston. 1995 року корпорація придбаває виробника навантажувачів і ґрунтообробного устаткування. У 1996 р. купує бразильську компанію, того ж року набуває лідера аргентинського тракторобудування. 1997 року корпорація купує Fendt – відомого німецького виробника тракторів і завершує покупку датського комбайнового заводу. 2001 року об'єднує до єдиної структури свої північноамериканські підрозділи.

Штаб-квартира італійсько-німецької корпорації Same Deutz-Fahr, що утворилася в 1996 р. і посідає нині п'яту позицію в стратегічній групі, розташована в м. Тревільо (Італія). Вона реалізує свою продукцію під марками «Same», «Lamborghini», «Deutz-Fahr» і «Hurlimann». Деякі моделі тракторів виробляються корпорацією для союзної з 2000 р. Agco.

Ця корпорація в 90-х роках, як і її основні конкуренти, вважала за необхідне розпочати експансію на світовий ринок сільськогосподарської техніки в умовах його реструктуризації задля поліпшення позицій. 2003 року корпорація стає одним із основних акціонерів потужного виробника промислових дизельних двигунів Deutz (ФРГ, м. Кельн). В 2005 р., ліцензійне виробництво комбайнів набуває хорватський холдинг. У травні 2008 р. укладено угоду з аргентинським виробником комбайнів. 12 січня 2009 р. керівництво компанії Same Deutz-Fahr і російського концерну «Тракторні заводи» підписали двосторонній меморандум про стратегічне партнерство у сфері

реалізації спільних проєктів з просування новітньої сільськогосподарської техніки на ринках Росії і країн СНД.

Замикає шістьку лідерів світового сільськогосподарського машинобудування італійська група Argo, заснована в 1988 р. Її штаб-квартира розташована в м. Сан-Мартіно-ін-Ріо (Італія). Нині основу групи складають компанії McCormic, Landini і Laverda.

Стосовно бренду «McCormic», то сьогодні вся тракторна техніка під цим ім'ям виробляється на італійських заводах групи Argo. Торговельна марка «Landini» була збережена завдяки популярності на ринках Західної Європи, США, Мексики і ПАР (понад 75% продукції підприємства постачається на експорт). У 2007 р. Laverda є спільним підприємством Argo і Agco (обом корпораціям належить по 50% акцій компанії).

Аналізуючи тенденції процесу глобалізації в галузі сільськогосподарського машинобудування можна зробити висновок. Транснаціональні корпорації, які в останньому десятилітті ХХ століття створили у світовому сільськогосподарському машинобудуванні стратегічну групу, посіли домінуючі позиції в післявоєнний період на ринках Північної та Південної Америки, Європейського Союзу, Азії та Африки. Це відбулося завдяки вмільому використанню механізмів створення іноземних філій, поглинання й злиття компаній, участі в стратегічних коаліціях.

В останні два десятиліття, в умовах скорочення попиту на цих ринках на трактори і сільськогосподарські машини, члени стратегічної групи, використовуючи ці механізми, почали створювати й розвивати конкурентні позиції на ринках Індії, Китаю і країн СНД, а також сільськогосподарські підприємства, які поки що не цілком задоволені кількістю та якістю техніки від національного виробника.

Широкомасштабну експансію членів групи на ці ринки стримують певною мірою держави, зацікавлені у збереженні провідних національних підприємств галузі. Наприклад, в Китаї потужні й багатофункціональні сільськогосподарські машини розробляються і виробляються потужними компаніями, що є у власності та під захистом держави. А в Російській Федерації відповідно до «Стратегії машинно-технологічної модернізації сільського господарства Росії на період до 2020 р.» за участю держави передбачається створення великої сільгоспмашинобудівної корпорації.

В даній ситуації українські підприємства сільськогосподарського машинобудування не можуть бути в стороні від процесів які відбуваються у всьому світі. Утворити вітчизняну корпорацію, яка б могла скласти конкуренцію такій потужній стратегічній групі, не реально. Залишається співпрацювати з нею.

Неможливість для вітчизняних підприємств виробляти всі сучасні види продукції обумовлює необхідність зростання міжнародної спеціалізації й кооперування. Скоротити технічну й технологічну відсталість народного господарства, провести структурну перебудову економіки, домогтися конкурентоздатності вітчизняної продукції на світовому ринку без широкого залучення іноземного капіталу неможливо. Сьогодні навіть найрозвинутіші країни світу вирішують складні економічні проблеми за рахунок залучення іноземних інвестицій.

Світова практика багата на конкретні майнові форми залучення іноземних інвестицій у вигляді створення спільних підприємств, транс- і багатонаціональних компаній, лізингових фірм, підприємств, що цілком належать іноземним інвесторам, а також придбання інофірмами, діючих невеличких підприємств, будівель, споруд, паїв, акцій тощо.

Прямі іноземні інвестиції мають ряд переваг порівняно з позичковим капіталом та іншими видами економічної допомоги. Вони служать джерелом капіталу для вкладень у сферу виробництва, впровадження прогресивних технологій, «ноу-хау»,

передових методів управління і маркетингу. Крім того, на відміну від позик і кредитів, підприємницькі інвестиції, не збільшуючи зовнішнього боргу держави, сприяють одержанню засобів для розвитку виробництва, зацікавлюючи в цьому безпосередньо іноземного інвестора [6]. Вивезення прибутків, зароблених інвесторами завдяки їхнім внескам та участі у виробництві, є набагато меншою небезпекою, ніж віддача кредитів із процентами. Зовнішній борг колишнього Союзу, який перевищував 70 млрд дол., - це значною мірою результат економічно необгрунтованого одержання іноземних кредитів, що використовувалися нерационально. Найпростіші розрахунки свідчать, що кредит навіть за 7% плати за нього збільшує за 7 років надану суму майже в 1,5 раза. Крім того, кредити видаються тільки банками, а майнові вкладення роблять самі виробники. Це переважно ризиковий капітал іноземних інвесторів, безпосередньо зацікавлених в ефективному його використанні [9].

Однією з глибоких причин недостатньої інтенсивності зовнішньоекономічних зв'язків України є і той факт, що країни Заходу протягом десятиліть широко впроваджували у свою економіку науково-технічні досягнення, підвищуючи технічний рівень сфери виробництва. Вихід на перший план і зростання ролі науки, освіти, наукоємких, особливо високотехнологічних галузей промисловості неминуче перетворює сферу виробництва нових технологій на провідну ланку суспільного виробництва. Лише за одне десятиріччя співвідношення у факторах економічного зростання промислово розвинених країн зазнало значних змін: 1/4 їх приросту є наслідком прямих, матеріальних вкладень капіталу, приблизно 1/3 зобов'язана підвищенню кваліфікації робочої сили і понад 40% економічного зростання цих країн забезпечується використанням новітніх наукових відкриттів, винаходів і досліджень, тобто технічною інновацією [7,8]. У нашій країні такий процес мав місце лише у військово-промисловому комплексі. Як наслідок, у решті галузей народного господарства (в тому числі у великій мірі у сільськогосподарському машинобудуванні) ми маємо значне технічне й технологічне відставання від розвинутих країн, що далі більше посилюється. За цих умов країни СНД «не цікаві» як перспективні партнери для ділових кіл Заходу. Звідси й погляд на них як на країни, котрі спроможні бути лише постачальниками сировини.

Список літератури

1. Аоки М., Ким Х-К. Корпоративное управление в переходных экономиках. – СПб, Лениздат, 1997., 555с.
2. Афанасьев М.П. Корпоративное управление на российских предприятиях. – М.: АО«Интерэкспорт», 2000. – 448с.
3. Гарретт Б., Дюссож П. Стратегические альянсы: пер. с англ. –М.: Инфра-М, 2002.
4. Герчикова И.Н. Практикум: Учебн. пособие для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 335с.
5. Дойль П. Менеджмент: стратегия и практика. – СПб: Издательство «Питер», 1999. – 560с.
6. Нейкова Л.И. Иностранное инвестирование экономики Украины: теория и практика / СОПС НАН Украины. – Одесса: ОКФА, 1996. – 279с.
7. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Пер. с венгер. – М.: Прогресс, 1990. – 296с.
8. Черванев Д.Н. и др. Управление инновационным циклом. – К.: Наук. думка, 1992. – 244с.
9. Черваньов Д.М., Нейкова Л.И. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України. – К.: Т-во «Знання», КОО. 1999. -514с.
10. John Deere обрусел // Аграрное обозрение. – 2010. - № 2. – С.24-25.

В. Журавлев

Процессы мировой глобализации в сельскохозяйственном машиностроении

В статье рассматриваются процессы глобализации международного бизнеса в целом и в отрасли сельскохозяйственного машиностроения в частности, а также возможности сотрудничества ТНК с отечественными предприятиями.

V. Zhuravlyov

Processes of world globalization in agricultural machine building

Processes of globalization of international business on the whole and in the branch of agricultural machine building in particular and possibilities of TNK cooperation with home enterprises are considered.

Одержано 20.01.12

УДК 332.155:620.9

Т.І. Салашенко, асп.

Харківський національний економічний університет

Енергоефективність як властивість економічних систем: міжнародний досвід оцінки

В статті запропоновано під енергоефективністю розуміти властивість економічної системи щодо можливості вилучення максимально корисного (мінімально шкідливого) результату від використання паливно-енергетичних ресурсів за умов обмеженості різних видів ресурсів. Виділено фізичний та економічний аспекти сутності цього поняття. Автором проведено узагальнення міжнародних підходів до оцінки питомої енергомисткості продукції, а також зроблена спроба їх адаптування до національного рівня.

енергоефективність, паливно-енергетичні ресурси, енергомисткість продукції, паливно-енергетичний баланс

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Функціонування економічної системи незалежно від рівня її ієрархічної інтеграції (макро-, мезо- чи мікро) неможливо без використання різних видів енергії. Проте, обмеженість доступних видів паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР), енергетичні кризи, викликані зростанням цін на ПЕР, а також наявність шкідливого впливу на природне середовище, спричиненого їх споживанням – все це актуалізує питання дослідження енергоефективності функціонування економічних систем. Початковим, однак не менш вагомим, етапом дослідження є визначення сутності цього поняття.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженню питань енергоефективності присвячені роботи як вітчизняних вчених, таких як Галиновського Ю. І., Мельника В. І., Гнідого М. В., Гінзбурга М. Д., Суходолі О. М., Цапліна В. І., Сотник І. М., Микитенко В. В., Тонкаль В. Є., Мігас І. М., , так і зарубіжних вчених – Башмакова І., Канака Т., Казолла Р, Безруких П. П., а також

різного рівня організацій – Міжнародного енергетичного агентства (МЕА), Всесвітньої енергетичної ради (ВЕР), Партнерства з відновлювальної енергетики та енергоефективності (REEEP), Центру ефективного використання енергії (ЦЕНЕФ, Росія), Адміністрації енергетичної інформації (АЕІ, США), Держкоенергоефективності (Україна). Однак, більшість дослідників не приділяє значною уваги сутності поняття «енергоефективність», що призводить до тавтологічного його змісту та, як наслідок, до плутанини між напрямками підвищення енергоефективності та енергозбереженням. У той же час нерозвиненість національної системи оцінки енергоефективності робить неможливим своєчасний моніторинг стану національної економіки за цим показником, а, отже, й призводить до відсутності дієвих зрушень щодо підвищення енергоефективності.

Метою статті є визначення сутності поняття «енергоефективність», а також узагальнення міжнародних підходів до її оцінки та їх адаптування до національних умов.

Виклад основного матеріалу дослідження. В основі дослідження енергоефективності економічних систем є такі вихідні поняття як «енергія», «паливно-енергетичні ресурси» та «ефективність», але, незважаючи на усталену думку науковців щодо змісту цих понять, у науково-економічній літературі існує довільне трактування поняття «енергетична ефективність» (табл. 1).

Отже, в економічній літературі існує широке коло відмінних понять енергоефективності, проте, більшість з них не витримують критики щодо вимог до визначення дефініцій та відповідності підходам теорії ефективності суспільного виробництва, тому вважається необхідним для виправлення існуючих недоліків ввести наступне визначення поняття енергоефективності як властивість економічної системи щодо можливості вилучення максимально корисного (мінімально шкідливого) результату від використання ПЕР за умов обмеженості різних видів ресурсів.

Таблиця 1 - Окремі підходи до визначення сутності поняття «енергоефективність»

Автор поняття	Зміст поняття
Закон України «Про енергозбереження» [1]	енергоефективні продукція, технологія, обладнання - продукція або метод, засіб її виробництва, що забезпечують раціональне використання ПЕР порівняно з іншими варіантами використання або виробництво продукції однакового споживчого рівня чи з аналогічними техніко-економічними показниками.
МЕА [2]	надання більшого обсягу послуг за незмінного вкладу енергії, або ж надання незмінного обсягу послуг за меншої кількості вкладу енергії.
ВЕР [3]	включає всі зміни, які призводять до зменшення кількості енергії, яка використовується для виробництва однієї одиниці економічної діяльності.
Федеральний закон РФ «Об энергосбережении и повышении энергоэффективности» [4]	характеристика, що відображає відношення корисного ефекту від використання енергетичних ресурсів до витрат енергетичних ресурсів, здійснених з метою отримання такого ефекту.

Закінчення табл. 1

Автор поняття	Зміст поняття
REEEP [5]	використання меншої кількості енергії для досягнення тієї ж кількості вигоди або за допомогою тієї ж або меншої кількості енергії досягнення більших вигод.
Микитенко В. В. [6]	властивість промислового виробництва, технологій, складних систем, що характеризує обсяг випуску продукції на одиницю спожитої енергії.
Гінзбург М. Д. [7]	співвідношення між кількістю енергії на виході процесу перетворення та кількістю енергії на вході. Для окремих виробів це поняття збігається з поняттям коефіцієнт корисної дії (ККД).
Суходоля О. М. [8]	якісний стан економіки, що забезпечує раціональність та ефективність використання ПЕР відповідно до існуючого рівня економічного та культурного розвитку суспільства, розвитку техніки та технології, панівного типу світогляду суспільства та пріоритетів розвитку країни
Галиновський Ю І., Мельник В. І. [9]	ефективність видобутку, облагородження, перетворення, транспортування, розподілу і використання енергії і визначається як величина, яка характеризує досконалість зазначених процесів через відношення одержаної (корисно використаної) енергії за відповідними критеріями, до обсягів запасів енергії або обсягів підведеної енергії.
Безруких П. П. [10]	досягнення науково обґрунтованих значень (найкращих) світових досягнень втрат палива чи/та енергії на усіх стадіях життєвого циклу, а також питомої енергомісткості виробництва продукції, питомого енергоспоживання продукції, робіт і послуг при дотриманні техногенного впливу на навколишнє середовище процесів видобутку, транспортування і передачі палива, виробництва, передачі та розподілення електричної та теплової енергії
Кузник І. В. [11]	процес з оптимального використання енергетичних ресурсів з урахуванням як мінімум економічної, екологічної та соціальної складових у певний часовий проміжок.
Черепанова В. О. [12]	технологічна ефективність показує екстенсивне збільшення або інтенсивне зниження споживання первинних джерел палива й енергії; економічна ефективність свідчить про збільшення доходності діяльності галузей економіки країни або регіону від зниження витрат на енергоносії.
Максименко О.С. [13]	такий стан економіки, який дозволяє максимально ефективно використовувати наявні енергетичні ресурси, спираючись на існуючий технологічний уклад.
Російський центр енергоаудиту [14]	рівень досконалості отримання енергії з енергоресурсу, яка може виконувати роботу.

Енергоефективність знаходиться на перетині економічних та фізичних наук, що обумовило виокремлення з-поміж різних визначень цього поняття два різні аспекти однієї властивості:

– фізичний аспект, що відбиває 2-гий закон термодинаміки та визначає властивість перетворення за стадіями трансформації (представники: Гінзбург М. Д., Галиновський Ю. І., Мельник В. І., Російський цент енергоаудиту);

– економічний аспект – виражає властивість вилучення економічних результатів від використання ПЕР (представники: МЕА, ВЕР, REEEP, Микитенко В. В., Безруких П. П., Черепанова В. О.).

Запропоноване автором визначення є загальним та відноситься як до економічного, так і до фізичного його аспектів. Так, економічний аспект

енергоефективності виражається у властивості економічної системи до можливості вилучення максимально економічного корисного результату від використання ПЕР за умов обмеженості науково-технічних знань, інформації, матеріальних та фінансових видів ресурсів, а також самих ПЕР. Технічний аспект виражає властивість виробничої системи до вилучення максимальної кількості корисної енергії з доступних видів палива та енергії за умов обмеженості науково-технічних та матеріальних ресурсів. Також автором вважається доцільним виокремити хімічний аспект енергоефективності, що виражається у можливості вилучення мінімально шкідливого результату за умов обмеженості науково-технічних знань та екологічних ресурсів.

Визначені аспекти енергоефективності відносяться не тільки до сутності самого поняття, але і відділяють економічну оцінку енергоефективності від фізичної. Так, основу національної системи оцінки енергоефективності складають ДСТУ 2420-94 «Енергоощадність. Терміни та визначення» [15] та ДСТУ 2804-94 «Енергобаланс промислового виробництва. Загальні положення. Терміни та визначення» [16]. За цими стандартами встановлено п'ятнадцять енергетичних показників, з яких:

- економічний аспект енергоефективності оцінюється за шістьма показниками, а саме: питомими витратами ПЕР, нормою витрат ПЕР, енергомісткістю продукції, енергомісткістю національного доходу (ВНП, ВВП), тепломісткістю та електромісткістю продукції;

- фізичний аспект енергоефективності можливо оцінити за п'ятьма показниками: енергетичним коефіцієнтом корисної дії, ексергетичним коефіцієнтом корисної дії, коефіцієнтом використання енергії, коефіцієнтом корисного споживання енергії, коефіцієнтом перетворення енергії, коефіцієнтом електрифікації за корисною енергією;

- чотири енергетичні показники, що не є виміром енергоефективності – це енергомісткість основних виробничих фондів, енергоозброєність праці, електроозброєність праці за енергією, електроозброєність праці за потужністю (розрахунок цих показників передбачає зіставлення витрат ПЕР із іншими витратами або ресурсами, що суперечить усталеним підходам до виміру ефективності).

Об'єктом цього дослідження є саме процеси оцінки та вимірювання економічної складової енергоефективності, вимірювання фізичного аспекту енергоефективності залишається поза увагою цієї публікації. Особливе місце серед показників економічної енергоефективності займає показник енергомісткості продукції, саме з цим показником (або зворотньому йому) в окремих наукових роботах [17, 18] ототожнюється енергоефективність економічної системи, до того ж решту економічних показників енергоефективності, передбачених державними стандартами, можливо звести під визначення цього показника.

Загалом, під енергомісткістю продукції (подібно до інших показників ресурсомісткості) розуміється показник, що характеризує кількість енергії, витраченої на одиницю випуску продукції, робіт, послуг [19]. Оцінка енергомісткості продукції здійснюється непрямыми методами на основі даних прямого вимірювання економічних результатів та обсягів споживання ПЕР.

В науковій літературі розрізняють економічний та виробничий зміст показника енергомісткості продукції [9]. Так, виробничий зміст енергомісткості продукції виражається через співвідношення обсягу спожитих ПЕР до обсягів виробленої продукції у натуральному виразі, призначення цього показника є визначення питомих витрат ПЕР (фактичних або нормативних) на виробництво одиниці продукції. Економічний зміст енергомісткості продукції виражається через показники питомої енергомісткості продукції або питомих енергозатрат та характеризує процеси відтворення основного та (або) додаткового капіталу.

Визначальною відмінністю зазначених змістовних підходів до визначення енергомісткості продукції є вираження сутності результату економічної діяльності. Так, в основі виробничого підходу є матеріальна сутність результатів економічної діяльності - фізичні обсяги виробленої продукції, що мають різні форми (т, шт., м) та елементний склад. Дослідження енергоефективності економічної систем на основі матеріальної сутності можливо за умов однорідності такої сутності. На відміну від виробничого змісту, в основі економічного змісту енергомісткості продукції є спільна для всіх результатів економічної діяльності економічна сутність – вартість, що має однакову (грошову) форму, та подібний елементний склад (узагальнено це витрати і прибуток). Отже, можна зробити висновок, що за виробничим змістом можливо дослідження енергоефективності тільки однорідних результатів економічної діяльності, тоді як економічна сутність дає змогу досліджувати енергоефективність на більш високих рівнях агрегування неоднорідних за матеріальною сутністю результатів економічної діяльності.

Незважаючи на однакову змістовну форму, оцінка показників питомої енергомісткості продукції за економічною сутністю становить складну задачу та пов'язано з розв'язанням таких проблем як:

- по-перше, переведення результатів економічної діяльності до порівняного виду у просторі і часі;
- по-друге, визначення загального обсягу спожитих ПЕР.

Вирішення першої із означених проблем оцінки питомої енергомісткості продукції пов'язано з проведенням просторового та часового аналізу. Проблема просторового аналізу енергомісткості продукції особливо гостро постає на національному рівні. Для забезпечення порівнянності результатів оцінки енергомісткості продукції між країнами у науково-економічній літературі доведено [21], що ВВП повинен бути розрахований за паритетом купівельної спроможності.

Складність часової оцінки питомої енергомісткості продукції на регіональному та галузевому рівнях, а також на рівні окремого підприємства пов'язано з тим, що на результати економічної діяльності значною мірою впливають інфляційні фактори, що робить некоректним дослідження динаміки енергомісткості за ряд періодів. Вищезазначена обставина послугували причиною того, що окремі дослідники [9, 20] спростовують коректність показника питомої енергомісткості продукції. Однак, в економічній науці для забезпечення коректного співставлення економічних результатів за ряд періодів використовують методи екстраполяції, дефлятування та прямого оцінювання [21], що дає можливість аналізувати динаміку значень питомої енергомісткості продукції у часі.

Іншим проблемним питанням при розрахунку енергомісткості продукції є визначення обсягу спожитих ПЕР. Складність вирішення цього питання пов'язано з необхідністю побудови паливно-енергетичного балансу та визначення енергетичного еквіваленту ПЕР на кожній стадії їх трансформації.

В основі побудови паливно-енергетичного балансу є розподіл ПЕР за стадіями їх трансформації, що визначає різні підходи до розрахунку показників питомої енергомісткості продукції. В залежності від стадій трансформації виділяють декілька показників – первинної енергомісткості продукції та кінцевої енергомісткості продукції. У табл. 2 представлені методичні підходи до оцінки показників питомої енергомісткості ВВП.

Отже, найчастіше під питомою енергомісткістю продукції розуміється загальний обсяг пропозиції первинної енергії на одиницю ВВП за ПКС. Найчастіше порівняння енергоефективності між країнами здійснюється саме за цим показником. Існує й інший підхід, за яким пропонується розраховувати прямий показник енергоефективності ВВП

– ВВП на одиницю енергоспоживання. Проте, зазначені два підходи дають однакові результати для аналізу, тобто можуть вважатися тотожними.

Представлені у табл. 2 показники енергомосткості продукції є характеристикою енергоефективності національної економіки. На регіональному рівні енергоефективність економіки регіону відображається за показником енергомосткості ВВП. Проте, складність розробки паливно-енергетичного балансу на рівні регіону (області, міста) пояснюється тим, що ПЕР розподіляються централізовано незалежно від місць їх видобутку, тобто розподіляються як власно регіональні, власно національні та імпортовані джерела ПЕР.

Таблиця 2 – Методичні підходи до оцінки питомої енергомосткості продукції

Організація	Показник	Особливості розрахунку
АЕІ [22]	Енергомосткість продукції	Загальне первинне енергоспоживання на долар ВВП в цінах 2005 р. за ПКС
ВЕР [23]	Первинна енергомосткість продукції	Співвідношення між загальним споживанням енергії в країні та її ВВП, вимірює загальну кількість енергії, необхідне для отримання однієї одиниці ВВП.
	Первинна енергомосткість продукції за викл. біомаси	співвідношення між загальним споживання традиційної енергії (газ, нафта, вугілля, електрика і тепло) в країні і ВВП, вимірює загальну кількість традиційних джерел енергії, необхідних для створення однієї одиниці ВВП.
	Кінцева енергомосткість продукції	Відношення кінцевого споживання до ВВП.
	Коефіцієнт співвідношення кінцевої та первинної енергомосткості продукції	Дає інформацію про кількість енергії, що втрачається в процесі трансформації.
МЕА [2]	Енергомосткість пропозиції	Загальна первинна пропозицію енергії до ВВП за паритетом купівельної спроможності.
	Енергомосткість споживання	Загальне кінцеве споживання енергії до ВВП за паритетом купівельної спроможності.
ЦЕНЕФ [24]	Енергомосткість ВВП	Відношення споживання первинної енергії в році t до ВВП за цей же період .
Група Всесвітнього банку [25]	ВВП на одиницю енергоспоживання	ВВП у постійних міжнародних доларах за цінами 2005 р. до використання первинної енергії .
ООН [26]	Інтенсивність загальної первинної пропозиції енергії	Аналогічно МЕА.
	Кінцева енергомосткість	
Євростат [27]	Енергомосткість економіки - кг нафтового еквівалента на 1 000 євро ВВП	Цей показник являє собою співвідношення між обсягом валового внутрішнього споживання енергії і ВВП за цей календарний рік. Валове внутрішнє споживання енергії розраховується як сума валового внутрішнього споживання п'яти видів енергії: вугілля, електрленергії, нафти, природного газу і поновлюваних джерел енергії.
Україна [15]	Енергомосткість ВВП	Величина, що дорівнює відношенню спожитих протягом року ПЕР, перерахованих в умовне паливо, до ВВП

Хоча в Україні розробка паливно-енергетичного балансу має епізодичний характер та має суттєві викривлення порівняно з міжнародним підходом (а за регіонами

паливно-енергетичний баланс зазвичай відсутній), проте національна система статистичної звітності дозволяє на основі даних прямого вимірювання визначати обсяги споживання ПЕР за стадіями їх трансформації. На сьогоднішній день споживання ПЕР відображається за формою № 4-МТП «Звіт про залишки і використання енергетичних матеріалів та продуктів перероблення нафти» та формою № 11-МТП «Звіт про результати використання палива, теплоенергії та електроенергії».

Так, за формою № 4-МТП відстежуються стадії трансформації палива, електроенергія та теплова енергія до звіту не включаються. Отже, за формою № 4-МТП відповідно до рекомендацій МЕА та ВЕР можливо досліджувати наступні стадії трансформації палива:

- перетворення у вторинні ПЕР – використання палива на перетворення за типами енергетичних підприємств, витрати на власне споживання енергетичним сектором;

- кінцеве споживання палива – кінцеве споживання, використання неенергетичним сектором, реалізація населенню.

Іншою формою статзвітності за використання ПЕР є форма № 11-МТП, що розкриває фактичні витрати ПЕР (паливо, електроенергія та теплової енергії) за видами продукції, а також враховує інше виробниче споживання та витрати палива на сировинні та непаливні потреби. Особливістю цієї форми звітності є те, що до витрат палива не включаються витрати, що йдуть на переробку у вторинні види палива, електроенергію та теплову енергію, а також витрат енергетичних ресурсів автотранспортом.

Виходячи з вищеперелічених особливостей національної статзвітності та враховуючи існуючі особливості комп'ютерної обробки інформації, вважається можливим запропонувати наступний склад показників питомої енергомосткості продукції за економічним змістом незалежно від рівня інтеграції господарської діяльності (рис. 1).

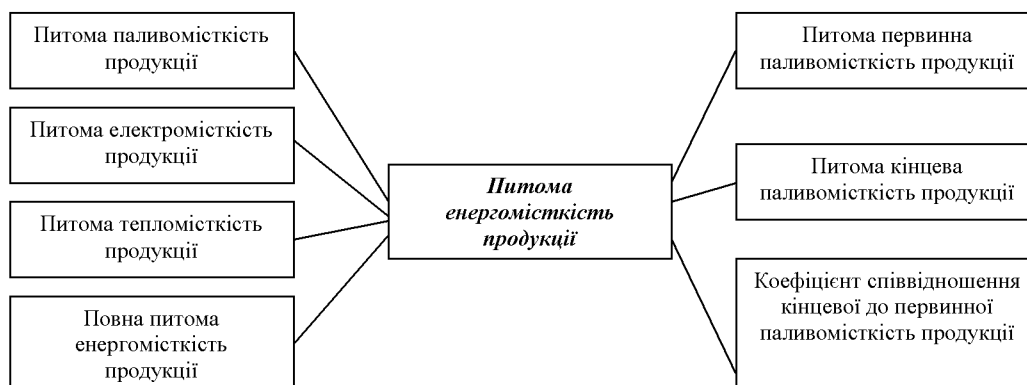


Рисунок 1 - Комплекс показників питомої енергомосткості продукції

Висновки та перспективи подальших досліджень. Представлений склад показників вважається найбільш обґрунтованим для застосування в якості міри оцінки енергомосткості продукції як міри оцінки енергоефективності в Україні незалежно від рівня управління (макро-, мезо-, мікро- рівні) та підрівнями ієрархії (наприклад, вид промисловості, промисловість регіону). Зазначений підхід відповідає міжнародній практиці оцінки енергомосткості продукції, а отже результати виміру можуть бути використанні як для національних, так і для міжнародних порівнянь.

Список літератури

1. Закон України «Про енергозбереження» від. 01.07.1994 р. № 75/94-ВР – [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=74%2F94-%E2%F0>.
2. Офіційний сайт Міжнародного енергетичного агентства (International Energy Agency) – [Електронний ресурс] – режим доступу: www.iea.org
3. Energy Efficiency Policies around the World: Review and Evaluation / World Energy Council [Електронний ресурс] – режим доступу: http://www.worldenergy.org/publications/energy_efficiency_policies_around_the_world_review_and_evaluation/1_introduction/1175.asp
4. Федеральный закон РФ № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.energosovet.ru/npb1189.html>
5. Glossary terms of sustainable energy regulation / REEEP [Електронний ресурс] – режим доступу: http://www.reeep.org/file_upload/296_tmpphpXkSxyj.pdf
6. Формування системи забезпечення ефективного використання енергоресурсів у промисловості: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.03 [Електронний ресурс] / В.В. Микитенко; НАН України. Рада по вивченню продукту. сил України. — К., 2007. — 40 с. — режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/ard/2007/07mvvver.zip>
7. Гінзбург М. Д. Що таке енергоефективність? / М. Д. Гінзбург [Електронний ресурс] – режим доступу: http://msu.kharkov.ua/tc/cons/energo_efnov.html
8. Суходоля О.М. Енергоемність валового внутрішнього продукту: тенденції та чинники впливу [Електронний ресурс] / О.М. Суходоля. – режим доступу: <http://www.is.svitonline.com/sukhodolya/publicat/>
9. Стратегія енергозбереження в Україні: аналітично-довідкові матеріали: У 2-х томах/ Національна академія наук України; Інститут газу НАН України, Інститут загальної енергетики НАН України; Редколегія: Б.С.Стогній та ін. – К.:Академперіодика. – 2006 – 529 с.
10. Безруких П. П. Проблемный переход на новый уровень/ П. П. Безруких [Электронный ресурс]-режим доступа: http://www.ng.ru/energy/2010-11-09/9_perehod.html
11. Кузник И. В. Энергоэффективность как процесс. Принципы управления / И. В. Кузник [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://kadry.viperson.ru/wind.php?ID=603360&soch=1>
12. Черепанова В. О. Энергоэффективность экономики Украины: шляхи її підвищення, В. О. Черепанова // Вестник Национального технического университета «ХПИ». - № 58. – 2010. - [Електронний ресурс] – режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vcpi/TPtEV/2010_58/NTU_XPI_58_2010_28.pdf
13. Максименко О. С. Проблеми підвищення енергоефективності економіки / О. С. Максименко [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://intkonf.org/maksimenko-os-problemi-pidvischennya-energoefektivnosti-ekonomiki/>
14. Официальный сайт российской автономной некоммерческой компании «Центр Энергоаудита» [Электронный ресурс] - режим доступа: <http://energoaudit.ru/energoeffektivnost/>
15. ДСТУ 2420 –94 “Енергоощадність. Терміни та визначення”. Чинний від 01.01.1996. – К. 1994. – 19 с.
16. ДСТУ 2804-94 Енергобаланс промислового підприємства. Загальні положення. Терміни та визначення. Чинний від 01.01.1996. – К. 1994. – 37 с.
17. Бараннік В. О. Ефективність енергоспоживання в державі як індикатор конкурентоспроможності. Міждержаві співставлення/ В. О. Бараннік / Економічний вісник НТУУ «КПІ» [Електронний ресурс]-режим доступу: http://economy.kpi.ua/files/files/3_kpi_2010_7.pdf
18. Мітрахович М. М. Методика аналізу енергоефективності паливно-енергетичного комплексу України / М. М. Мітрахович, Герасимчук І. С. [Електронний ресурс]-режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nt/2009_1/Stati/5.pdf
19. Золотогоров В.Г. Энциклопедический словарь по экономике.-Минск, 1997 - <http://vslovar.org.ru/jur/19011.html>
20. Панченко Г. Г. Энергоэкономический анализ производства продукции, работ и услуг: Препринт/НАН Украины. Институт проблем энергосбережения. – К.: Институт проблем энергосбережения. - 1994. – 30 с.
21. Malika Nanduri. An Assessment of energy Intensity Indicators and Their Role as Policy-Making Tools. - School of Resource and Environmental Management. – Report No 232/ -1998. – 60 p. [Електронний ресурс] – режим доступу: http://www.nwcouncil.org/dropbox/6th%20Plan%20Industrial/Industrial%20Conservation%20Data%20Catalogue/ISC%20Document%20Catalogue_Public%20Version-

- [5%20June%202009/Documents/Tier%201/Canadian%20IEEADC/CIEEDAC_%20Industrial%20Energy%20Assesment_1998.pdf](#)
22. Офіційний сайт U. S. Energy Information Administration [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.eia.gov/>
 23. Energy Efficiency Policies around the World: Review and Evaluation / World Energy Council [Електронний ресурс] – режим доступу: http://www.worldenergy.org/publications/energy_efficiency_policies_around_the_world_review_and_evaluation/1_introduction/1175.asp
 24. Башмаков И. Анализ динамики энергоёмкости валового регионального продукта города Москва за период 2000 – 2009 гг. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.cenef.ru/file/FMoscow.pdf>
 25. Статистичні дані Групи Світового Банку [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://data.worldbank.org/>
 26. Официальный сайт Организации Объединенных Наций (United Nations) [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.un.org/en/>
 27. Официальный сайт Евростата (Eurostat) [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>

T. Salashenko

Энергоэффективность как свойство функционирования экономических систем

В статье предложено под энергоэффективностью понимать свойство экономической системы по возможности извлечения максимально полезного (минимально вредного) результата от использования топливно-энергетических ресурсов в условиях ограниченности различных видов ресурсов. Выделено физический и экономический аспекты сущности этого понятия. Автором проведено обобщение международных подходов к оценке показателя удельной энергоёмкости продукции, а также сделана попытка их адаптации к национальному уровню.

T. Salashenko

Energy efficiency as a property of the functioning of economic systems

The article proposed by the property to understand the energy efficiency of the economic system of the possibility of extracting the most useful (minimally harmful) result from the use of energy resources in a limited variety of resources. Allocated to physical and economic aspects of the essence of this concept. The author carried out a synthesis of international approaches to assessing indicators of energy intensity of production, as well as an attempt to adapt them to the national level.

Одержано 30.01.12

УДК 303.82:303.445:339.16.012.34

Л.А. Рибалко-Рак, канд. екон. наук

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

В.А. Панченко, канд. екон. наук

Кіровоградський кооперативний коледж економіки і права ім. М.П. Сая

Використання інструментів управління якістю в роздрібному кооперативному торговельному підприємстві

Одним із напрямів забезпечення ефективності функціонування системи управління якістю є вмiле оперування інструментами управління якістю. У статті досліджено інструменти контролю якості, інструменти управління якістю, їх призначення та особливості використання в системах управління якістю, визначено напрями використання названих вище інструментів в діяльності роздрібногo кооперативного підприємства.

кооперативне торговельне підприємство, кооперативного контролю, управління якістю

I. Вступ

В період розбудови національної економіки України та переходу її до інноваційної моделі розвитку, особливу увагу привертають її народногосподарські комплекси, що забезпечують не тільки економічний розвиток суспільства, але і його соціальну складову. Саме тому сьогодні постають об'єктивні завдання щодо визначення напрямів і механізмів розв'язання проблем ефективного функціонування підприємств та організацій споживчої кооперації

Дослідженням управління в сучасних ринкових умовах функціонування системи споживчої кооперації присвячено низку праць теоретиків та практиків – С.Г. Бабенка, С.Д. Гелея, Я.А. Гончарука, В.В. Апопія, І.А. Маркіної, Ф.І. Хміля, П.Ю. Балабана, В.Г. Галюка [1; 5; 7]. В економічній літературі проблеми розвитку та вдосконалення систем управління на засадах якості розглядалися в дослідженнях таких учених – Е. Демінга, Д. Джурана, К. Ісікави, Ф. Кросбі, Г. Тагуті, Ф. Тейлора, А. Фейгенбаума, В. Шухарта, П. Калити, І. Мазура, Б. Мізюка, В. Шапіро, М. Шаповала, Л. Шимановської-Діанич [2-4; 6; 8-11] та інших. Проте необхідно враховувати особливості формування системи управління якістю, які спричинені специфікою діяльності організацій і підприємств споживчої кооперації, зокрема й щодо застосування інструментів управління якістю.

II. Постановка задачі

Мета дослідження визначається встановленням напрямів застосування інструментів управління якістю в роздрібному кооперативному торговельному підприємстві, і конкретизується в наступних завданнях: дослідження набору інструментів контролю якості, дослідження призначення та особливостей використання інструментів управління якістю, визначення напрямів впровадження цих інструментів в процес управління роздрібногo кооперативного підприємства.

У статті автори вдалися до застосування діалектичного методу наукового пізнання, системного підходу, методів наукової абстракції, логічного аналізу, теоретичного узагальнення.

III. Результати

Досліджуючи питання застосування інструментів управління якістю в соціально-економічних системах, важливо проаналізувати кооперативне роздрібне торговельне підприємство, яке є безпосереднім суб'єктом надання торговельних послуг. Об'єктом на який спрямовано інструменти управління якістю є інформація, виходячи із цього доцільно проаналізувати інформаційне забезпечення на базі роздрібного кооперативного торговельного підприємства у таблиці 1.

Кооперативне роздрібне підприємство являє собою групу об'єднаних магазинів, до складу яких входять центральний магазин і інші торговельні одиниці, тобто філії, які знаходяться неподалік від центрального магазину і ближніх населених пунктів.

Таблиця 1 - Інформаційне забезпечення на базі роздрібного кооперативного торговельного підприємства

Посада/Відділ відповідної вищестоящої кооперативної організації	Вхідна інформація	Вихідна інформація
Заступник голови правління з торгівлі	Керівні документи і вказівки із усіх питань господарської діяльності	Термінові повідомлення, інформація про виконання розпоряджень, постанов, пропозиції щодо покращення діяльності
Заступник голови правління з заготівель	Інструктивні вказівки з питань закупівлі сільськогосподарської та дикорослої продукції	Відомості про закупівлю сільськогосподарської та дикорослої продукції, заявки на необхідну тару та вивіз продукції
Торговий відділ	Основні правила роботи магазинів, інструкції і інші документи, що регламентують роботу; відомості про розподіл фондів і надходження товарів; графіки завою товарів; асортиментні переліки; плани комплексної раціоналізації, проведення ремонтів	Заявки на завезення товарів у магазини, замовлення покупців на товари складного асортименту; заявки на необхідне обладнання, інвентар, ваговимірвальні прилади, касові апарати, засоби механізації, холодильне устаткування; ремонт приміщення і обладнання магазинів, рекламне оформлення; пропозиції про повернення на склади товарів, що завезені в надлишкових обсягах
Товарознавець із тари	Інструктивні матеріали про роботу з тарою; завдання по збору від населення і повернення промисловості порожньої тари	Відомості про надходження, відвантаження і залишки всіх видів тари по затверджених формах
Планово-економічний відділ	Плани і завдання за встановленими показниками; нормативи товарних запасів; плани надходження товарів; відомості про рівень виконання планових завдань і інших встановлених показників	Плани-заявки господарської діяльності; інші матеріали для складання статистичної звітності

Продовження таблиці 1

Бухгалтерія	Копії товарно-грошових звітів із підтвердженням приймання і висновками; вказівки про порядок складання звітності, інструктивні та нормативні матеріали	Товарно-грошові звіти та документи про рух матеріальних цінностей; таблиць обліку робочого часу
Відділ кадрів	Документи про переміщення працівників, наданні відпусток; плани підвищення кваліфікації кадрів; відомості про проведення атестацій, конференцій тощо	Заявки про потребу в працівниках; пропозиції про заохочення кращих працівників; графіки відпусток; матеріали для складання статистичної звітності по кадрах

Коопідприємство здійснює організаційне та господарське керівництво діяльністю магазинів і інших торговельних одиниць, а також контроль за їх роботою. Директор звітує перед членами кооперативу в установлені строки, та організовує звітність інших виборних працівників (завідуючих магазинів). Кооперативне роздрібне підприємство повинне забезпечити виконання таких завдань: забезпечення високої культури обслуговування, найбільш повне задоволення попиту населення, виконання плану роздрібного товарообороту, впровадження прогресивних методів продажу товарів і інноваційних технологій торговельних процесів, які забезпечать раціональне використання торговельних площ і обладнання, прискорять товарооборот.

Досягнення встановлених завдань обумовлено виконанням конкретних функцій директором, зокрема таких: організація роботи магазинів відповідно до затверджених для них Основних правил, внесення на розгляд правління пропозицій про встановлення раціонального режиму праці магазинів, асортиментних переліків із урахуванням потреб споживачів, забезпечення дотримання у магазинах встановленого порядку викладення і розміщення товарів з метою досягнення необхідних зручностей для покупців та росту обсягів продажу товарів із кожного квадратного метру площі, відслідковування стану товарних запасів, доведення до відома кожного торгового підприємства Основних правил роботи магазину, інструкцій і інших документів, що регламентують їх роботу, забезпечення їх дотримання, проведення роботи з підбору кадрів для укомплектування торговельних одиниць, організація підвищення кваліфікації працівників, вивчення і впровадження досягнень передового досвіду, своєчасний розгляд пропозицій і зауважень постійної галузевої комісії, комісії кооперативного контролю за діяльністю підприємств торгівлі, вживання відповідних заходів, інформування комісії про виконану роботу, перевірка підзвітних торговельних одиниць, видання вказівок та контроль за їх виконання працівниками з питань, що пов'язані з реалізацією встановлених функцій, отримання від підзвітних підприємств інформації, необхідної для виконання встановлених функцій. Отже, основними обов'язками директора магазину є чітка організація торгового процесу і забезпечення високої культури обслуговування споживачів.

К. Ісікаві досліджував методи управління якістю [4; 10]. Методи статистичного контролю якості в подальшому були доопрацьовані й отримали назву „сім інструментів контролю якості” [6], їх характеристику наведено в таблиці 2.

Таблиця 2 - Характеристика інструментів контролю якості

Інструмент	Мета	Примітка для використання
1. Причинно-наслідкова діаграма (діаграма Ісікави, діаграма риб'ячий скелет) [9]	Допомагає ідентифікувати та наочно представити причини конкретної проблеми або результату, виявити, а потім послідовно усувати або мінімізувати вплив виявлених причин, що буде приводити до підвищення якості	Діаграма типу 5М розглядає такі компоненти якості, як „людина”, „машина”, „матеріал”, „метод”, „контроль”, а в діаграмі типу 6М додається компонент „середовище”; її застосування дозволяє виявити і згрупувати умови та фактори, що впливають на дану проблему
2. Контрольні листки (таблиці перевірок) [9]	Акумулює інформацію про дефекти для аналізу кількості та якості бракованих виробів у динаміці; систематизований збір даних для отримання чіткої „картини” фактів	Можливе застосування як при контролі за якісними, так і за кількісними ознаками
3. Контрольні карти [9]	Відображають характер зміни показника якості в часі; встановлення характеру невідповідностей і оцінка стабільності процесу	Будуються як за кількісними, так і за якісними ознаками; дозволяють розпізнати відхилення через невіпадкові або особливі причини від імовірних змін, властивих процесу
4. Гістограми [9]	Відображають залежність частоти влучення параметрів якості виробу або процесу у визначений інтервал значень від цих значень	Побудова за верхніми крайніми точками розкиду статистичних даних відносно середнього значення
5. Діаграма Парето [9]	Наочно демонструє відносну важливість всіх проблем чи умов, із метою вибору відправної точки для вирішення проблем, відслідковування результату чи визначення основної причини проблеми	Графічний метод ранжування факторів із застосуванням кореляційно-регресійного аналізу, метода аналізу структури, експертного методу, ABC-аналізу. Схема, будується на основі групування за дискретними ознаками, ранжування – в порядку зменшення (наприклад, за частотою появи) і відображає кумулятивну (накопичену) частоту. Основою є правило „80–20”: 80 % проблем є результатом 20 % причин
6. Діаграми розсіювання (діаграми розкиду, кореляційні поля) [9]	Виявляють кореляцію (силу впливу) між двома різними факторами	Будується як графік залежності між двома параметрами, при цьому можливо виявити позитивний, негативний взаємозв'язок чи його відсутність
7. Стратифікація (розшарування) [3]	З'ясування причин розкиду характеристик виробів, якщо існує припущення, що відхилення якості пов'язано з умовами виробництва; сортування даних за відповідними критеріями чи змінними	Застосування різних способів розшарування залежить від конкретних завдань, факторів (методи роботи, кваліфікація, якість сировини тощо). Досить часто використовується спосіб 4М, що враховує фактори, які залежать від людини (man), машини (machine), матеріалу (material), методу (method). У торгівлі розшарування може бути проведено по районах, фірмах, продавцях, видах товару, сезонах. Результати даного процесу часто відображають у вигляді діаграм і графіків

Інструменти контролю якості – це комплекс статистичних методів, що застосовуються для збору й аналізу первинних даних, які доцільно використовувати в операційній системі під час регулювання стабільності перебігу технологічного процесу.

Визнання та практичного застосування в аналітичній діяльності управління якістю набув графічний метод аналізу причинно-наслідкових зв'язків – „риб'яча кістка” (діаграма Ісікави). В основу схеми покладений принцип, що дозволяє класифікувати всі можливі групи впливів на процес або його елементи, зокрема матеріали (сировина, комплектуючі), послуги зовнішніх організацій; машини (устаткування, верстати й агрегати); методи (технології і підходи до організації виробництва); контроль; середовище; люди. Призначення методу полягає у виявленні та послідовному усуненні чи мінімізації впливу виявлених причин, що забезпечить підвищення якості.

Першим фахівцем у сфері якості, що обґрунтував доцільність переходу від контролю якості до управління нею, був Дж. Джуран [11]. Саме завдяки цьому фахівцю контроль якості став інструментом управління. Він уперше застосував правило Парето у сфері контролю якості. Італійський економіст В. Парето довів, що більша частина капіталу (80 %) знаходиться в розпорядженні незначної кількості людей (20 %). Це дало можливість Дж. Джурану розподілити фактори, що впливають на якість, на малочисельні (суттєво важливі) та багаточисельні (несуттєві).

Інструменти управління якістю – це комплекс статистичних методів управління якістю, які дозволяють здійснити аналіз кількісних і якісних даних і застосовуються для перетворення вимог споживача на параметри якості очікуваного продукту (табл. 3).

Таблиця 3 - Характеристика інструментів управління якістю

Інструмент	Мета	Примітка для використання
1. Схеми процесів (послідовність операцій, маршрутна карта, блок-схема) [9]	Графічна побудова послідовних стадій процесу з метою конкретизації розуміння взаємозв'язку стадій процесу чи проектування нового процесу	Будують фактичну та оптимальну схеми процесу для порівняння та виявлення потенційних резервів
2. Мозкова атака [9]	Створення якомога більшої кількості ідей із певної проблеми за короткий час	Можливий впорядкований (ідеї висуваються членами групи по черзі) та хаотичний підходи; це прийом використання мислення команди, що стимулює творчу активність
3. Графіки [8]	Наочне виявлення взаємозалежності кількісних величин чи їх зміни у часі, прогнозування результату за тенденціями, що виявляються з їх допомогою	Найчастіше використовуються такі типи: лінійний – часова зміна параметра; стовпчастий – кількісна залежність; круговий – співвідношення складових; стрічковий – співвідношення складових із одночасними часовими змінами; Z-подібний – оцінка загальної тенденції за місяць

Продовження таблиці 3

4. Діаграма спорідненості [2; 8]	Виявлення причин порушення процесів, їх систематизація, встановлення заходів щодо їх усунення	Проблеми, що потребують вирішення, систематизуються за принципом спорідненості даних, що стосуються цих проблем
5. Діаграма залежності [2; 8]	Встановлення причин, що викликали появу проблем	Проблеми, що потребують вирішення, зафіксовані на діаграмах спорідненості
6. Матрична діаграма [2; 8]	Встановлення відповідності та взаємозв'язку факторів	Дозволяє відобразити відповідність певних факторів і явищ причинам їх виникнення та засобам усунення наслідків
7. Діаграма у вигляді дерева [3]	Відображення зв'язків між об'єктом і елементами, з яких він складається	Будується у вигляді багатоступінчастої деревовидної структури, елементами якої є різноманітні засоби та способи вирішення проблеми. Можливо відображати ідеї, вироблені під час „мозкового штурму”
8. Стрілочна діаграма [2; 8]	Використовується для складання оптимальних планів будь-яких заходів	Попередньо необхідно виокремити проблеми, які потребують вирішення, встановити заходи для їх усунення, визначити терміни та хід здійснення запланованих заходів
9. Діаграма планування оцінки процесу [2; 8]	Оцінка термінів і способів реалізації програми	Створює можливості для корегування заходів у ході виконання програми
10. Аналіз матричних даних, матриця пріоритетів [2; 8]	Графічне зображення в декількох двохмірних площинах	Відповідає методу аналізу складових, типовим прикладом якого є метод багатофакторного аналізу
11. Встановлення орієнтирів [3]	Зіставлення процесу з тими, що є у визнаних лідерів, і виявлення можливостей поліпшення якості, шляхом порівняння процесів і характеристик продукції	Визначаються цільові показники та пріоритети для розробки планів, реалізація яких призведе до поліпшення конкурентоспроможності на ринку

IV. Висновки

Варто зазначити, що представлений перелік інструментів контролю та управління якістю не вичерпує себе і може бути доповнений і розширений в процесі аналізу досвіду сучасних провідних компаній світу в сфері управління якістю. Чільне місце серед названих методів посідають статистичні методи у системі управління якістю. Як правило, вони широко використовуються в процесі контролю якості у виробництві. Хоча в сучасних умовах сфера їх використання значно поширилась на планування, проектування, маркетингу, матеріально-технічного забезпечення тощо.

Умовно існуючи статистичні методи управління якістю можна поділити на дві

групи: інструменти контролю якості, що являють собою інструменти надання та аналізу первинної інформації та інструменти управління якістю, що використовуються для перетворення вимог споживачів на параметри якості очікуваного продукту.

Проблемою у використанні статистичних методів є те, що вони досить складними для сприйняття персоналом організації і ґрунтуються на знанні методів та інструментів математичної статистики. Для вирішення даної проблеми професором Ісікавою були відібрані сім найбільш простих і доступних статистичних методів, які можуть використовуватися працівниками на робочих місцях для аналізу первинних даних.

Завершуючи розгляд інструментів контролю якості, слід чітко усвідомити, що вони являють собою інструменти надання інформації та її аналізу. Головне їх призначення – контроль процесу та надання інформації для його коригування і покращання. Їх застосування на практиці є однією із важливіших вимог, що висувається в рамках концепції менеджменту якості. Головне призначення другої групи статистичних методів управління якістю – забезпечення відповідності визначених параметрів вимогам до якості процесів планування, розробки, виробництва та вдосконалення продукту.

В цілому комплекс інструментів, що був розглянутий дозволяє реалізувати один із базових принципів менеджменту якості – ґрунтування рішень, що приймаються на конкретних фактах і достовірній інформації. Відтак, для забезпечення вимог до якості застосування комплексу інструментів сучасними підприємствами, зокрема і підприємствами, організаціями системи споживчої кооперації, є вельми необхідним і стане напрямом подальших наукових розвідок даного дослідження.

Список літератури

1. Бабенко С.Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці: Монографія. – К.: Наукова думка, 2003. – 332 с.
2. Всеобщее управление качеством: Учебник для вузов / О.П. Глудкин, Н.М. Горбунов, А.И. Гуров, Ю.В. Зорин / Под ред. О.П. Глудкина. – М.: Горячая линия – Телеком, 2001. – 600 с.
3. ДСТУ ISO 9004-2001. Системи управління якістю. Настанови щодо поліпшення діяльності. – К.: Держстандарт України, 2001. – 44 с.
4. Исикава К. Японские методы управления качеством / Сокр. пер. с англ., научн. ред. и авт. предисл. А.В. Гличев. – М.: Экономика, 1988. – 215 с.
5. Маркіна І.А. Методологія сучасного управління: Монографія. – К.: Вища школа, 2001. – 311 с.
6. Николаева С.А., Шебек С.В. Корпоративные стандарты: от концепции до инструкции, практика разработки. – М.: Книжный мир, 2002. – 333 с.
7. Організація торгівлі: Підручник. – 2-ге вид., перер. та доопр. / В.В. Апопій, І.П. Міщук, В.М. Ребицький, С.І. Рудницький, Ю.М. Хом'як – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 616 с.
8. Управление качеством / Под ред. Е.И. Семенової. – М.: КолосС, 2003. – 184 с.
9. Фатхутдинов Р.А. Система менеджмента: Учебно-практ. пособие – 2-е изд. – М.: ЗАО „Бизнес-школа „Интел Синтез”, 1997. – 352 с.
10. Munro R.A. Linking Six Sigma with QS-9000 // Quality Progress. – 2000. – Vol. 23, № 45. – p. 112–113.
11. J. Juran. Quality Control Handbook. New York, McGraw Hill. – 1988. – Vol. 17, № 13. – P. 420.

Л. Рыбалко-Рак, В. Панченко

Использование инструментов управления качеством и в розничном кооперативном торговом предприятии

Одним из направлений обеспечения эффективности функционирования системы управления качеством является умелое оперирование инструментами управления качеством. В статье исследованы инструменты контроля качества, инструменты управления качеством, их назначение и особенности использования в системах управления качеством, определены направления использования указанных выше инструментов в деятельности розничного кооперативного предприятия.

L. Ribalko-Rak, V. Panchenko

Using the tools of quality management and cooperative retail trade business

One of the ways to ensure the functioning of the quality management system is the skillful manipulation tools of quality management. This article explores the tools of quality control, quality management tools, their purpose and features of use in quality management directions of the above instruments of retail co-operative enterprise.

Одержано 03.02.12

УДК 658.5.011

Р.І. Жовновач, канд. екон. наук, докторант

Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

Формування та розвиток виробничих механізмів забезпечення та підтримки конкурентоспроможності підприємства

Статтю присвячено дослідженню етапів та розвитку змістовного наповнення виробничих механізмів підтримки конкурентоспроможності підприємства. Послідовно характеризуються стандарти планування потреби в комплектуючих виробах, сировині і матеріалах, деталях та збиральних одиницях (MRP1), завантаження виробничих потужностей (MRP/CRP), планування потреби у комплексному забезпеченні виробництва (MRP2). Послідовне вдосконалення інтерактивних функцій бізнес-планування, планування продажів та операцій, потокового виробництва, формування його головного календарного плану, потреби в матеріалах, потужностях, комп'ютерна система підтримки процесу виконання планів для виробничих потужностей та матеріалів, багатоканальна інтеграція з фінансовими звітами та документами розглядається як ефективний засіб суттєвого зміцнення внутрівиробничого базису формування сукупної конкурентоспроможності підприємства сфери матеріального виробництва.

конкурентоспроможність підприємства, виробничі механізми, MRP1, MRP/CRP, MRP2

Актуальність теми дослідження. У останні десятиліття промислове виробництво постійно ускладнювалося, зростали вимоги клієнтів до якості продукції і рівня обслуговування, скорочувався час виведення нових продуктів на ринок. Все це вимагало удосконалення методології і технології управління конкурентоспроможністю підприємств. При цьому було необхідно, з одного боку, систематизувати підходи до управління виробництвом, з іншого – прискорити вирішення завдань, що стоять перед конкретним підприємством.

Постановка проблеми. Одним з найбільш важливих складових елементів потенціалу конкурентності окремого підприємства є його спроможність у ринковому оточенні реалізувати обраний до виробництва продукт. Підсумковий показник конкурентної спроможності підприємства за цією складовою визначається у підсумку зважування та інтегрального оцінювання вагомості та результативності продуктової, збутової та рекламної діяльності. При цьому, встановлення конкурентоспроможності окремого продукту підприємства не викликає проблем за наявності достовірної інформації про його споживчі якості та експлуатаційні характеристики у конкурентів.

Набагато складнішою видається проблематика здійснення оцінки конкурентної спроможності підприємства у цілому. Зазначені показники мають у цьому випадку характеризувати лише зміну у часі індексів ринкової ефективності підприємства без їх обов'язкового порівняння з позиціями підприємств-конкурентів. Та все ж така інформація спроможна допомогти у визначенні сильних та слабких сторін діяльності, проведенні аналізу впливу різних факторів на ринкове позиціонування підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій дозволяє виокремити характерний підхід науковців до визначення конкурентної спроможності окремого підприємства, що базується на комплексному оцінюванні його маркетингової, фінансової та ризик-менеджмент діяльності [1-7].

Отже, за переконанням дослідників [1], адекватну оцінку конкурентності підприємства можливо встановити на підставі виміру показників:

- маркетингової складової – міри значимості продукту на ринку (добутку ринкової частки, ефективності витрат на передпродажну підготовку, коефіцієнту зміни обсягу продаж) та його якості (всебічної оцінки рівня спроможності забезпечувати специфічний попит покупців у споживчих параметрах конкретного продукту);

- фінансової складової – міри значимості добутку коефіцієнтів переуступлення прав вимог, рентабельності підприємства, ліквідності активів, фінансової стабільності, ділової активності, характеристики використання основних коштів, рівня мобілізації можливих податкових пільг;

- рівня здійснення ризик-менеджменту – оцінки ефективності запобігання ризиків ділової, інфляційної та комерційної діяльності.

Не принципово відрізняється від описаної точки зору підхід [2], який оцінює вагомість внеску повного набору окремих елементів формування конкурентоспроможності організації (ефективності виробничої діяльності організації – фінансового стану – ефективності організації збуту та просування товарів на ринку – конкурентоспроможності продукції) як 0,15:0,29:0,23:0,33. При цьому характерним є те, що базовій, виробничій, на відміну від іміджевої, стороні діяльності відводиться підпорядкована роль. Елімінування впливу зовнішніх факторів дозволяє звести комплексний загальний показник до рівня внутрішньої конкурентоспроможності організації [3]. Поряд з цим, саме зміцнення виробничої складової формування потенціалу конкурентної переваги підприємства у довгостроковій перспективі здатне сьогодні закласти об'єктивні основи його стратегічного розвитку.

Метою статті є дослідження та розробка пропозицій щодо підвищення впливу внутрішньої виробничої складової на формування сукупного потенціалу конкурентоспроможності підприємства сфери матеріального виробництва.

Виклад основного матеріалу. Загострення нагальної виробничої потреби гранично сконцентруватись на методологічно ефективному вирішенні задач управління із застосуванням обчислювальної техніки мала за наслідок послідовне запровадження на промислових підприємствах ситуаційно обумовлених рівнем організації виробництва високо комп'ютеризованих стандартів планування виробничих ресурсів MRP (Manufacturing Resource Planning).

Стандарт управління промисловим підприємством MRP – виробнича система, що в основному використовується на виробництвах дискретного типу, яка дає найбільший ефект в орієнтованих на виробничий процес системах, що передбачають тривалий цикл обробки і складне багатоступінчасте виробництво. MRP-системи проявляють всі свої властивості саме тоді, коли має місце інтенсивний потік змін і висока варіабельність розмірів замовлень і партій, тобто на підприємстві постійно вирішується питання про необхідність забезпечення високого рівня

конкурентоспроможності виробництва на основі використання внутрішніх резервів розвитку.

Досягнення кінцевої мети формування і підтримки високого рівня конкурентності машинобудівного виробництва стає можливим на основі точної відповідності критеріїв оцінки ефективності використання MRP критеріям конкурентного виробництва:

- 1) використання часових одиниць планування (time buckets) тривалістю не більше одного тижня;
- 2) запуск процедури планування не рідше разу в тиждень;
- 3) відсутність так званого “проблемного списку” (shortage list);
- 4) дотримання умов постачання (delivery performance) на рівні 95% або вище з боку постачальників, цехів і головного календарного плану в цілому;
- 5) поліпшення результатів роботи, принаймні, по двох з наступних напрямів: запаси; продуктивність; обслуговування клієнтів (customer service).

Основними об'єктами моделювання в MRP є:

- укрупнений план потреби в потужностях (Rough-cut Capacity Plan);
- план потреби в матеріалах (Material Requirements Plan);
- план потреби в потужностях (Capacity Requirements Plan);
- фінансовий план (Financial Plan).

Перші три об'єкти можуть бути досліджені на предмет наслідків можливих змін (по суті, за допомогою аналізу чутливості моделі до зміни її вихідних параметрів) безпосередньо в рамках MRP II, четвертий об'єкт – за можливості передачі всієї необхідної інформації з MRP II до підсистеми фінансового планування.

Перший внутрішньовиробничий механізм забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства – Shop Floor Control (SFC, оперативне управління виконання плану виробництва) – система використання даних з продуктового підрозділу для ведення і формування актуальних даних про стан виробничих замовлень і робочих центрів. Основними функціями оперативного управління процесом виконання плану виробництва є:

- 1) ведення даних про обсяги незавершеного виробництва;
- 2) “доставка” інформації про стан виробничих замовлень до офісу;
- 3) забезпечення менеджерів фактичними результатними (output) даними для цілей управління виробничими потужностями;
- 4) забезпечення управлінських працівників даними про кількість виробів по місцях зберігання і виробничих замовленнях з метою обліку запасів незавершеного виробництва і виробничого бухгалтерського обліку;
- 5) забезпечення критеріїв оцінки ефективності роботи, використання робочого часу та продуктивності робітників і обладнання.

Для відстежування переміщення матеріалів у продуктовому підрозділі оперативне управління виконання плану виробництва може використовувати контроль замовлень (order control) або контроль матеріального потоку (flow control). Основною метою SFC є забезпечення підтримки діяльності виробничого підприємства інструментарієм і методологією, що дозволяють швидше виробляти продукцію, збільшувати її цінність і знижувати витрати виробництва, надавати можливість випускати різноманітну продукцію та підвищувати її якість.

Основними функціями оперативного управління виконанням плану виробництва є:

- запуск замовлень у виробництво відповідно до розробленого календарного плану;

- збір даних про стан замовлень (їх поточний стан, причини відхилення виконання виробничих замовлень від графіка, своєчасне закриття замовлень при їх виконанні);
- моніторинг і управління тривалістю виробничого циклу для виробничих замовлень;
- формування пріоритетів замовлень на основі розроблених критеріїв;
- детальне планування виробничої потужності для кожного робочого центру;
- управління чергами замовлень до робочих центрів на основі управління пріоритетами виробничих замовлень і незавершеним виробництвом.

Для оперативного управління виконанням плану виробництва в MRP-системі використовується наступний перелік даних: технологічні маршрути (Routings); робочі центри (Work Centers) – певна виробнича територія (зона), що складається з одного або кількох працівників (машин) з ідентичними можливостями, яка для цілей планування потреби в потужностях і детального календарного планування може розглядатися як єдине ціле.

У кінцевому рахунку, для контролю результатів діяльності можуть бути застосовані наступні показники (performance criteria):

- відсоток браку;
- обсяг повторної обробки замовлень;
- час очікування в черзі;
- відхилення у використанні трудових і матеріальних ресурсів (labor and materials variances) – для перевірки точності нормативних показників за трудовитратами і точності специфікацій;
- частка замовлень, що виконані вчасно;
- ефективність (efficiency) – відношення фактичного результату до нормативного результату;
- використання робочого часу (utilization) – частка з користю витраченого робочого часу в нормативному фонді часу (доступному часу);
- продуктивність (productivity) – відношення фактичного результату до фактично використаних ресурсів;
- економія на підготовчому часу – якщо воно має суттєву питому вагу;
- інші.

Другий механізм забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства – управління ланцюгом поставок (supply chain) – це:

- 1) процеси, що починаються з сировини і матеріалів і закінчуються споживанням готової продукції кінцевим споживачем, що пов'язують протягом тривалості цього ланцюжка компанії-постачальники та компанії-споживачі;
- 2) зовнішня і внутрішня функція компанії, що забезпечує ланцюжок накопичення доданих вартостей (value chain) для виготовлення продукції і надання послуг споживачам.

Розуміння концепції ланцюга поставок є принципово важливим для організації всієї роботи підприємства з точки зору налагодження взаємодії з клієнтами та постачальниками. Добре налагоджений ланцюг поставок означає, до того ж, швидкий рух матеріальних цінностей в процесі їх перетворення від мінеральних ресурсів до готової продукції і доведення її до кінцевого споживача з мінімальними можливими витратами, мінімальним рівнем проміжних оборотних і страхових запасів. Це дає можливість знизити потребу підприємств у капіталі, здійснювати більш швидке виведення на ринок нової продукції, що, в кінцевому рахунку, призводить до зростання конкурентоспроможності компанії: вона стає здатною пропонувати продукцію

споживачам швидше і враховувати їх запити повніше.

Третій механізм – управління витратами, які підприємство здійснює в процесі виготовлення продукції. Останні “приєднуються” до неї протягом процесу виробництва і базуються на понятті “cost driver”. Cost driver – це подія або діяльність, що тягнуть за собою витрати. Типовими “cost drivers” можуть бути нормо-години роботи основних виробничих робітників (direct labor hours), прямі матеріальні витрати (direct material), нормо-години роботи обладнання тощо.

У залежності від типу виробництва можуть застосовуватися різні системи калькуляції собівартості продукції. Позамовна система (job order costing) застосовується в середовищі універсального виробництва (job shop), об'єктом обліку витрат є замовлення на виробництво певної кількості певної продукції. Попроцесна система (process costing) застосовується в середовищі поточного виробництва (process repetitive), об'єктом обліку є окремий виробничий процес.

Інформаційні системи класу MRP II, зазвичай, надають менеджерам можливість (для кожної номенклатурної позиції продукції) формувати і підтримувати дані про декілька різних “наборів” витрат, одним з яких обов'язково є нормативні витрати. Можна навіть сказати, що даний клас інформаційних систем є системою нормативного обліку витрат. Звичайною також є можливість підтримувати дані про інші набори витрат, наприклад середні витрати, фактичні витрати, різного роду набори витрат для моделювання.

Використання нормативного методу обліку витрат передбачає розробку нормативів (стандартів) на витрати по кожній номенклатурній позиції, розрахунок фактичної величини витрат, виявлення, класифікацію і проведення аналізу причин відхилення фактичних витрат від витрат, що передбачені за нормами.

Дані про величину нормативної собівартості вносяться за всіма номенклатурними позиціями до масиву нормативних даних про продукт (item master) в цілому або за категоріями витрат. При здійсненні закупівель, виготовленні продукції фіксуються дані про величину фактичних витрат по даній номенклатурній позиції і відстежується два основних типи відхилень фактичних витрат від їх нормативного розміру:

- за вартістю (ціною) (price variance);
- за кількістю (quantity variance).

У першому випадку мова йде про ситуацію, коли вартість ресурсу (трудового або матеріального) перевищила нормативну величину, наприклад, коли ціна закупленого матеріалу виявилася вищою від нормативної вартості матеріалу. У другому випадку може йтися про перевищення кількості використаного ресурсу над встановленим нормативом, наприклад, про витрати на виконання технологічної операції більшої кількості робочого часу, ніж належить за прийнятими трудових нормативів. Можливими є також ситуації, коли спостерігаються два типи відхилень одночасно.

Висновки. На першому етапі розвитку стандарту планування потреби в матеріалах MRP1 робота велась, в основному, над відслідковуванням потреби споживачів у готовій продукції. При цьому, з врахуванням наявного складського запасу формувалась потреба в комплектуючих виробках, сировині і матеріалах, деталях та збиральних одиницях на підприємстві. У підсумку, на основі складання BOM (bill of material), підприємство отримувало змогу скласти опис власної потреби у виготовлюваних та закуповуваних номенклатурних позиціях у вигляді календарного плану. Суттєвим недоліком використання технології MRP1 була неможливість оновлення результатної інформації про відкриті замовлення. Оскільки середовище

використання MRP1 було надзвичайно динамічним, часті зміни розмірів замовлень та термінів їх виконання спостерігались доволі часто, постійно виникала потреба у відслідковуванні поточних замовлень.

Наступним етапом запровадження технологій формування високого конкурентного потенціалу виробничих підприємств стало застосування системи MRP/CRP (Capacity Requirements Planning) – завантаження виробничих потужностей. Система базувалась на використанні трьох масивів вихідних даних – календарного плану виробництва, даних про робочі центри (одиницю виробничої потужності, що складається з працівників та обладнання, яка формується з метою розрахунку потреби у виробничих потужностях та здійснення деталізованого календарного планування), технологічних маршрутів виготовлення окремих номенклатурних продуктивних позицій. Запровадження системи MRP/CRP не дозволяло об'єктивно оптимізувати завантаження виробничих центрів, а лише забезпечувало можливість розрахунку коректного та реального плану-графіку виробництва, що складався особами, що приймають рішення (ОПР).

Технологія CL MRP “замкнутого циклу MRP” включила до свого складу додаткові функції планування процесів виробництва, розробки головного календарного плану та планування потреби у потужностях. А саме, – здатність здійснити вимірювання вихідного/вхідного матеріальних потоків, диспетчинг детальних графіків виробництва продукції, формування звітності за очікуваними відставаннями від графіків, формування графіків постачальників.

Найбільш довершена сьогодні система планування потреби у комплексному забезпеченні виробництва MRPII дозволяє здійснювати ефективно планування усіх ресурсів виробничого підприємства. Це, окрім всього іншого, забезпечує можливість здійснювати розрахунки планів виробництва у натуральних одиницях, фінансове планування – у вартісних одиницях, розробку моделей з метою отримання відповіді на запитання “що буде, якщо...”. Подальші дослідження у напрямі активного поєднання функцій бізнес-планування, планування продажів та операцій, виробництва, формування його головного календарного плану, планування потреби в матеріалах, потужностях, комп'ютерна система підтримки процесу виконання планів для виробничих потужностей та матеріалів, багатоканальна інтеграція з фінансовими звітами та документами дозволять суттєво зміцнити внутрівиробничий базис формування сукупної конкурентоспроможності сучасного підприємства сфери матеріального виробництва.

Список літератури

1. Белоусов В.Л. Оценка конкурентоспособности фирмы (на примере ООО “Каскад”) // М.: Маркетинг в России и за рубежом. – № 6(50). – 2005. – С. 109-119.
2. Винокуров В.А. Организация стратегического управления на предприятии. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.
3. Зилькарнаев И.У., Ильясова Л.Р. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий. – М.: Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 4(24).

Р.Жовновач

Формирование и развитие производственных механизмов обеспечения и поддержания конкурентоспособности предприятия

Статья посвящена исследованию этапов и развитию содержательного наполнения производственных механизмов обеспечения и поддержания высокого уровня конкурентоспособности

предприятия. Последовательно характеризуются стандарты планирования потребности в комплектующих изделиях, сырье и материалах, деталях и сборочных единицах (MRPI), загрузки производственных мощностей (MRP/CRP), планирование потребности в комплексном обеспечении производства (MRPII). Последовательное усовершенствование интерактивных функций бизнес-планирования, планирования продаж и операций, поточного производства, формирование его головного календарного плана, потребности в материалах, мощностях, компьютерная система поддержки процесса выполнения планов для производственных мощностей и материалов, многоканальная интеграция с финансовыми отчетами и документами рассматривается как эффективное средство существенного укрепления внутрипроизводственного базиса формирования высокого уровня совокупной конкурентоспособности предприятия сферы материального производства.

R.Zhovnovach

The formation and development of production and maintenance of mechanisms to ensure the competitiveness of enterprises

The article is devoted to research and development stages of the substantial filling of the production mechanisms for ensuring and maintaining the competitiveness of the temple of the enterprise. Consistently characterized by standard planning requirements of components, raw materials, parts and assembly units (MRPI), capacity utilization (MRP/CRP), and the planning needs of the integrated delivery of manufacturing (MRPII). Consistent improvement in interactive features of business planning, sales and operations planning, mass production, the formation of his head schedule, material requirements, facilities, computer system support to the implementation of the plans for production facilities and materials, multi-channel integration with financial reports and documents considered as an effective means a substantial strengthening of in-process basis of formation of a high level of competitiveness of the combined company the sphere of material production.

Одержано 21.02.12

УДК [338.45:621](477)

Ю.В. Фадеева, асп.

Харьковский национальный экономический университет

Машиностроительный комплекс Украины: проблемы и перспективы развития

Аннотация. В статье проанализированы основные проблемы машиностроительного комплекса Украины. В результате работы предложены возможные направления решения существующих проблем и предотвращения появления новых.

машиностроение, экономический кризис, инновационная активность, платежный союз

Постановка проблемы. Основными проблемами машиностроительного комплекса Украины являются весома изношенность основных производственных фондов и отсутствие реальных инвестиционных ресурсов для их технологического обновления; несостоятельность самостоятельно разрабатывать, создавать и запускать в серийное производство новую продукцию; низкая эффективность производства; устаревшая, неконкурентоспособная продукция низкого качества. Поэтому всестороннее изучение реального состояния машиностроительной отрасли Украины необходимо с целью поиска новых путей для преодоления ее базовых проблем.

Анализ последних исследований и публикаций. Для преодоления негативных тенденций в развитии отрасли необходимо обновление технологической базы, отмечают ведущие теоретики и практики машиностроения - А. Смирнов, В. Большаков, В. Гикавый, Н. Скударь. Анализом развития и состояния машиностроительной отрасли занимается большое количество отечественных ученых: Я. В. Кудря, Т. А. Жуковская, Р. М. Скриньковський, Н. Карачина, В. Зазарченко, А. Золотарев, А. Хмелевский, И. О. Макаренко и другие. Однако, вопросы современного состояния машиностроительных предприятий Украины и факторов, приведших к нему остаются нерешенными. Правительство страны должно приложить все усилия для стимулирования инвестиционной деятельности машиностроительных предприятий - предоставить производителям максимальные льготы на осуществление перспективных проектов по модернизации производственных мощностей, решить вопрос с возвратом НДС, обеспечить отечественных производителей государственным заказам, в том числе и на инновационную продукцию, а также существенно увеличить финансирование науки.

Основной задачей исследования является анализ машиностроительного комплекса Украины с целью выявления возможных направлений решения проблем и перспектив развития отрасли.

Основной материал исследования с обоснованием научных результатов. На сегодняшний день машиностроение рассматривается как крупнейший комплекс, от деятельности которого зависит конкурентоспособность товаров и услуг как на внутреннем, так и на внешнем рынках. В то же время машиностроительные предприятия считаются наиболее пострадавшими от экономического кризиса. По причине уменьшения внешнего спроса произошло снижение экспорта продукции машиностроения, уменьшение объемов производства и увеличение количества готовой продукции на складах, ухудшение финансовых результатов.

Отраслевая структура машиностроения очень разнообразна. Важные и наиболее развиты такие его звенья, как тяжелое машиностроение, транспортное, сельскохозяйственное машиностроение, станкостроение, приборостроение, радиотехническое и электротехническое производство, оборудование для других отраслей промышленности, особенно химической и пищевой.

Инновационная активность в отрасли недостаточна. Лишь около 14% предприятий осуществляют инновационную деятельность, хотя работает значительное количество научных и конструкторских организаций. В 2009 г. введен 1273 новых технологических процесса, в 2010 г. и 9 месяцев 2011 г. этот показатель сократился почти вдвое и составляет соответственно 798 и 683 новых технологических процессов. Из этих новых технологических процессов только половина являются ресурсосберегающими и безотходными. Одной из основных причин низкой инновационной активности являются малые объемы финансирования. Объем финансирования инновационной деятельности промышленности с каждым годом возрастает, если в 2005 г. этот показатель равнялся 3059,8 млн грн, то в 2010 г. он равнялся 10821 млн грн. В машиностроении объем финансирования инновационной деятельности в 2010г. Составил 2573,5 млн грн, в том числе только за счет государственного бюджета 78,137 грн (3%).

За последние несколько лет государственная стратегия в машиностроении разрабатывалась на фоне достаточно оптимистичных прогнозов экспертов: они обещают устойчивый рост в ближайшие три-четыре года. Согласно отчету Ukrainian economic trends forecast, подготовленного специалистами аналитической группы, в этом году отечественные машиностроительные предприятия будут играть роль одного из

главных драйверов роста объемов промышленного производства страны вообще. При этом они отмечают, что сохранение за украинским машиностроением роли двигателя всей экономики напрямую зависит от преодоления кризисных явлений в России. А вот аналитики ИК Astrum Investment Management полагают, что темпы роста объемов производства в отрасли все же значительно снизятся - до 15%. И уже к 2013 году, считают специалисты Минпромполитики, отрасль наконец из объемов производства достигнет докризисного максимума.

Впрочем, независимые эксперты склонны считать, что это произойдет не ранее 2014-2015 годов. Негативные тенденции в развитии машиностроения с каждым годом усиливаются, об этом свидетельствует статистика, приведенная в табл. 1.

Таблица 1 – Динамика финансовых результатов машиностроительных предприятий Украины

	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Финансовый результат от обычной деятельности до налогообложения, млн. грн	1612,9	1812,8	1765,9	3561,1	5127,5	704,6	3245,4

Значительную роль в спаде промышленного производства играют разрыв кооперационных связей, резкое сужение рынков сбыта готовой продукции, организация на собственных мощностях производства отдельных видов ранее не производившейся продукции в основном только для покрытия внутренних потребностей. Но следует признать, что основная причина свертывания внутреннего рынка и взаимных поставок продукции машиностроения и других отраслей обрабатывающей промышленности - отсутствие платежных средств и неоправданное свертывание бартерных операций.

В процессе реформирования национальной экономики повысились требования к организации производства, поскольку процесс его реструктуризации под влиянием внешних и внутренних обстоятельств должен происходить быстрее и с наименьшими затратами материальных и финансовых средств, а также трудовых ресурсов. Для промышленного предприятия реализация этих задач выглядит сложнее, чем для предприятий сферы оборота, потому что производственный капитал не имеет такой скорости оборота, как денежный. Поэтому единственным средством для его самосохранения является постепенная трансформация в новую форму с помощью реструктуризации самого производства на основе заранее разработанной стратегии.

Реструктуризация является одним из средств повышения эффективности деятельности и конкурентоспособности предприятий машиностроительной отрасли. Реструктуризация предприятия - это восстановительный поэтапный процесс, одним из этапов которого является анализ потенциала повышения эффективности деятельности предприятия, направленный на выявление недостатков в системе управления предприятием и убытков от хозяйственных рисков, а также их количественное оценивание с целью последующей минимизации. Недостатки в системе управления хозяйственной деятельностью предприятия и риски, сопровождающие эту деятельность, приводят к непроизводительным затратам, нерациональным потерям или убыткам, которые согласно законодательству в сфере бухгалтерского учета и по решению руководителя предприятия обычно относят к себестоимости продукции, тем самым увеличивая ее, в конце концов сказывается на конечной цене и потребительским свойствам товара.

Первыми шагами на пути реструктуризации предприятий машиностроения Украины были изменения в структуре собственности и в схемах маркетинга продукции,

развитие технологии и структуры производства. Однако совсем не уделялось внимание анализу структуры предприятия, исследованию функций подразделений и отделов, которые потеряли свою актуальность из-за бурного развития рыночных отношений.

Сокращение объемов взаимного товарообмена продукцией высокотехнологичных отраслей, включая и товары народного потребления, ускоряет процессы деиндустриализации, непрерывно идущие в каждой из стран с момента начала рыночных реформ. Товарообмен между Украиной и Россией - индустриальными центрами бывшего СССР, разработчиками и собственниками основной массы высоких технологий на территории СНГ, приобретает все более "тяжелый" сырьевой характер, причем, с обеих сторон.

К настоящему времени экстенсивные факторы увеличения экспорта, вызванные либерализацией внешней торговли, уже исчерпаны как в России, так и тем более на Украине, где производство основного экспортного товара - черных металлов и изделий из них опирается в значительной степени на импортируемые энергоносители.

Потенциал самостоятельного выхода из кризиса и тем более перехода к интенсивному типу экономического роста на Украине существенно ниже вследствие полного или частичного отсутствия некоторых базовых ресурсов, а также относительно небольшого числа производств готовой продукции с замкнутым циклом производства, не зависящих от импорта комплектующих из России или других стран. Объективно Украина заинтересована в восстановлении производства продукции машиностроения и других высокотехнологичных отраслей с ориентацией ее поставок в первую очередь на рынки стран СНГ. Совместное решение о восстановлении обрабатывающих отраслей промышленности возможно только в рамках определенного интеграционного объединения с созданием общего рынка и введением единого платежного средства.

Выводы. Создание платежного союза будет оказывать положительное воздействие на экономику каждого его члена. Во-первых, появятся региональные безналичные платежные средства, под получение которых можно развивать производство, создавая новые рабочие места или восстанавливая их на имеющихся мощностях. Во-вторых, в результате оживления реального сектора экономики появится возможность наращивать оборотные средства предприятий и, в конечном итоге, на безинфляционной основе повышать уровень монетизации экономики. В-третьих, должен пойти процесс вытеснения доллара из внутреннего оборота и постепенная легализация теневой экономики на основе повышения доверия к собственной валюте.

Реальная экономическая интеграция в СНГ, несмотря на очевидные ее выгоды, тормозится в основном по политическим мотивам, поскольку требует согласованных уступок своих суверенитетов и создания наднациональных органов интеграционной группировки, а также решения проблемы единого платежного средства. Очевидно, что к столь радикальным шагам новые независимые государства еще не готовы. Однако присоединение ко Всемирной Торговой Организации означает принятие не только установленных ею принципов регулирования внешней торговли, но и передачи ей определенной доли суверенитета, касающегося таких важных вопросов национальной экономической политики, как субсидирование тех или иных отраслей, технические стандарты и сертификация товаров, государственный заказ, антимонопольное законодательство и некоторых других. Но, как ни странно, уступка суверенитета наднациональному органу, с которым связывается образ центра глобализации (Международный Валютный Фонд, Всемирный Банк, Всемирная Торговая Организация, Европейский Союз) не вызывает каких-либо политических опасений при весьма неопределенных последствиях для национальной экономики, чем тесная интеграция и союз с Россией и другими странами СНГ.

Список литературы

1. <http://www.credit-rating.ua/ua/analytics/analytical-articles/12854/>
2. http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VISUNU/2010_11_2/Chumakova.pdf
3. <http://economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=535>
4. http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Eir/2009_4/249-253.pdf
5. http://www.nbu.gov.ua/PORTAL/soc_gum/re/2008_4/Re200804_22.pdf
6. <http://uk.wikipedia.org>
7. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Ю. Фадеева

Машинобудівний комплекс України: проблеми та перспективи розвитку

Анотація. У статті проаналізовано основні проблеми машинобудівного комплексу України. В результаті роботи запропоновані можливі напрямки вирішення існуючих проблем та запобігання появи нових.

Y. Fadeeva

Machine-building complex of Ukraine: problems and prospects

Annotation. The article analyzes the main problems of machine-building industry of Ukraine. As a result of the proposed possible ways of solving the existing problems and prevent new ones.

Одержано 16.02.2012

УДК 658.168.3

О.В.Шелест, асп.

Кіровоградський національний технічний університет

Вдосконалення механізму санації неплатоспроможних сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах

Статтю присвячено питанню розробки оздоровчих фінансових заходів для сільськогосподарських підприємств, що покликані всебічно сприяти вдосконаленню процедур банкрутства, скороченню їх тривалості, суттєвому покращенню оцінних показників за індексом стягнення. Переслідується мета комплексного забезпечення успішного здійснення заходів запобігання банкрутству боржника, розширення можливостей застосування позасудових та досудових процедур, встановлення ефективного порядку задоволення вимог поточних кредиторів, створення інформаційно-аналітичних засад переходу від процедури розпорядження майном у санацію з розробкою бізнес-плану процесу, застосування інституту заміщення активів з метою збереження підприємств функціонуючого сільськогосподарського бізнесу.

санація, неплатоспроможні сільськогосподарські підприємства, фінансові показники діяльності

Актуальність теми дослідження. Особливості кожного, окремо взятого суб'єкта господарювання, що визначаються його приналежністю до конкретного виду економічної діяльності, а також територіального розташування, повинні прискіпливо

враховуватись у ході проведення їх фінансового оздоровлення. Воно, як свідчить практика, може здійснюватись у вигляді відносно “м’якого” відновлення належного рівня платоспроможності у підсумку реструктуризації підприємства за ініціативою його власників або “жорсткого” примусового, вимушеного, пов’язаного з ліквідацією суб’єкта господарювання, задоволення вимог його кредиторів.

Постановка проблеми. У цілому, сценарії банкрутства не фінансових об’єктів матеріального виробництва повинні задовольняти сучасним вимогам щодо функціонування інституту відновлення платоспроможності, які найбільш повно сформульовано у положеннях Програми економічних реформ Президента України на 2010-2014 роки “Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава” [1].

Аналіз останніх досліджень. За даними Світового банку і Міжнародної фінансової корпорації, позиція України у рейтингу “Ведення бізнесу” за індикатором “закриття бізнесу” є низькою порівняно з іншими країнами світу і за останні роки погіршується. Фактори, які негативно впливають на показник, – надмірні витрати часу та коштів, що пов’язані з процедурами банкрутства, низький рівень індексу стягнення у вказаних процедурах. У підсумку, за показником “закриття бізнесу” Україна у 2011 році посіла 150 місце серед 183 країни світу, бізнес-клімат яких досліджувався; у 2010 році – 145 місце серед 183 країн. Середня тривалість процедури банкрутства у 2011 році становила 2,9 роки, фінансові витрати на провадження справи про банкрутство – 42% від вартості майна, індекс стягнення у процедурі банкрутства становив 7,9 центів на долар. Суттєве погіршення показників України за останній рік свідчить про необхідність здійснення кардинальних та швидких реформ у сфері діяльності органів місцевої влади, які опікуються питанням проведення фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств, що функціонують на їх території [2].

Формулювання цілей статті. Розробка спеціальних оздоровчих фінансових заходів для сільськогосподарських підприємств повинна всебічно сприяти вдосконаленню процедур банкрутства, максимально зменшити їх тривалість, суттєво покращити значення показників за індексом стягнення, значно скоротити витрати на провадження справ. Метою статті є дослідження організаційних особливостей проведення та аналітичних показників супроводження санації виробничих сільськогосподарських підприємств, що в комплексі забезпечують успішне здійснення заходів запобігання банкрутству боржника, широке застосування позасудових та досудових процедур, удосконалення процедури виявлення кредиторів, встановлення ефективного порядку задоволення вимог поточних кредиторів, створення інформаційно-аналітичних засад переходу з процедури розпорядження майном в санацію з розробкою бізнес-плану процесу, застосування інституту заміщення активів з метою збереження функціонуючих підприємств, забезпечення можливості продажу “працюючого сільськогосподарського бізнесу”.

Виклад основного матеріалу. Особливістю регіональної діяльності окремих установ та відповідальних осіб Кіровоградської області з проведення оздоровчих фінансових заходів (процедур банкрутства) є те, що вони здійснюється у середовищі функціонування значної кількості підприємств різної форми власності та різноманітних видів економічної діяльності (табл. 1).

При цьому, до недавнього часу (моменту підписання Президентом України Закону України “Про внесення змін до Закону України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” 12.01.2012 р.), законодавством обумовлювались спеціальні вимоги щодо здійснення процедури санації

лише для підприємств та установ чотирьох галузей діяльності – сільського господарства, страхового, фондового та іпотечного ринку [3, 4].

Таблиця 1 – Окремі показники діяльності акціонерних товариств України та Кіровоградської області

Показники		Період, станом на 1.01 відповідного року						
		2001	2006	2007	2008	2009	2010	
Кількість суб'єктів ЄДРПОУ, один., в т.ч.:	Україна в цілому	834886	1070705	1133200	1187020	1228888	1258513	
	Кіровоградська область, (чисельник абсолютна кількість, знаменник – % до України в цілому)	$\frac{17287}{2.1}$	$\frac{21649}{2.0}$	$\frac{22671}{2.0}$	$\frac{23242}{2.0}$	$\frac{23716}{1.9}$	$\frac{24025}{1.9}$	
Загальна кількість суб'єктів ЄДРПОУ, що здійснюють діяльність у організаційно-правовій формі акціонерних товариств, всього (чисельник – Україна в цілому, знаменник – Кіровоградська область):		$\frac{34942}{740}$	$\frac{33976}{692}$	$\frac{33084}{661}$	$\frac{31993}{625}$	$\frac{31100}{602}$	$\frac{30169}{572}$	
з них:	відкритого типу	$\frac{12089}{322}$	$\frac{11345}{285}$	$\frac{10895}{276}$	$\frac{10406}{258}$	$\frac{10058}{247}$	$\frac{9480}{227}$	
	закритого типу	$\frac{22100}{418}$	$\frac{21948}{407}$	$\frac{21503}{385}$	$\frac{21098}{367}$	$\frac{20502}{354}$	$\frac{19649}{339}$	
	публічне	$\frac{194}{2}$	
	приватне	$\frac{172}{3}$	
З акціонерних товариств Кіровоградської області економічно активні (зареєстрували випуск акцій та надали звіт до Кіровоградського територіального управління ДКЦПФР), всього:		270	265	143
з них:	відкритого типу	153	151	134
	закритого типу	117	114	-
	публічне	9
З загальної кількості акціонерних товариств Кіровоградської області ті, вартість чистих активів яких менша від статутного фонду, всього:		52	45	36

Продовження таблиці 1

з них:	відкритого типу		32	23	36
	закритого типу		20	22	...
з них, за видами КВЕД	A	сільське господарство, мисливство, лісове господарство						5
	B	рибальство, рибництво						1
	C+D+E	промисловість						16
	F	будівництво						1
	G	торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку						4
	H	діяльність готелів та ресторанів						
	I	діяльність транспорту та зв'язку						9

Особливості здійснення фінансових заходів з оздоровлення банкрута – сільськогосподарського підприємства – та його ліквідації стосувались окремих положень щодо придбання об'єктів нерухомості, передачі земельних ділянок сільськогосподарського призначення, врахування сезонності виробництва та природно-кліматичних умов, корегування строку фінансової санації у залежності від моменту реалізації продукції, а також впливу інших несприятливих умов.

У основу такого, спеціального, підходу до виробників продовольчої продукції покладалась міркування прискіпливого врахування перспектив розвитку продуктивних сил території розташування сільськогосподарських підприємств, доцільності збереження товарної спеціалізації регіонів та інші, не менш важливі, фактори територіальної організації господарства. Особливості врахування специфіки виробничої діяльності передбачали проведення аналізу фінансового становища з урахуванням сезонності виробництва, можливості задоволення вимог кредиторів за рахунок доходів, що могли бути отриманими лише після завершення періоду робіт, обов'язкову участь у комітеті кредиторів представника органу місцевого самоврядування, відстрочення термінів санації у випадку погіршення фінансового становища підприємств, що викликалися явищами стихійного лиха, епізоотіями, іншими несприятливими умовами галузевого характеру.

При цьому, станом на початок 2011 р., серед загальної кількості суб'єктів ЄДРПОУ Кіровоградської області, відносно яких здійснювались процедури банкрутства, що становила 280 підприємств, найбільш вагому частку становили підприємства різної організаційно-правової форми господарювання (комунальні, державні, дочірні, приватні, спільні, кооперативні, колективні сільськогосподарські, асоціації, орендні, акціонерні фермерські господарства) – 101 (36,1%), селянські виробничі кооперативи – 10 (3,6%), приватні сільськогосподарські підприємства – 9 (3,2%), фермерські господарства – 10 (3,6%), а також фізичні особи підприємці – 15 (5,4%).

В цілому, кількість підприємств, до яких мали застосовуватись особливі вимоги щодо управління фінансовою санацією, становили 52 відсотки від їх загальної чисельності. Одночасно, змінились підходи до реалізації державної політики у сфері банкрутства у діяльності державного департаменту з питань банкрутства (ДДПБ) (табл.2).

Більш сприятливою у динаміці, прогресивною з точки зору попередження загрози банкрутства, стала структура коштів та джерел їх походження для всього загалу підприємств Кіровоградської області (табл. 3).

Таблиця 2 – Інформація про реалізацію державної політики у сфері банкрутства державним департаментом з питань банкрутства за квітень 2011 р. [6]

№ п/п	Показники	Разом, з них					
		державних підприємств, у т.ч. такі, що перебувають:			інших підприємств, з них:		
		в розпорядженні майном	в санації	в ліквідації	тих, у статутному фонді яких частка державної власності перевищує 25%	останніх	
1.	Загальна кількість підприємств, що перебувають в процедурах банкрутства	14265					
		331			13934		
		139	67	103	236	13698	
2.	Кількість припинених справ, у т.ч.:	674					
		11			4		659 (445 – відсутній боржник)
	2.1. Шляхом відновлення платоспроможності, у т.ч. через:	27					
		10					
		- укладення мирової угоди			8		
	- виконання боржником усіх зобов'язань перед кредиторами	17					
		0			17		
2.2. З інших підстав	112						
	6			1		105	
2.3. Ліквідовано	521						
	0			3		518	
3.	Кількість порушених справ	730					
		11			25		694
		2	0	0			
4.	Заборгованість із виплати заробітної плати станом на 1.05.2011 р., тис. грн.	255590,0					

До того ж, спочатку внесення змін до Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджених наказом Міністерства від 19.01.2006 № 14 (із наступними змінами) (далі – Методика) [5], а пізніше, прийняття вже згаданої нової редакції Закону [3], створило умови для ефективного використання більш тонкого інструментарію до дослідження та запобігання кризових явищ мікроекономічного масштабу діяльності. Разом з тим, це дозволило суттєво розширити можливості дослідження та вирішення проблем фінансового оздоровлення, у окремих випадках, банкрутства сільськогосподарських підприємств, розглядати їх у якості дієвого засобу нарощування виробничого потенціалу такого потужного сільськогосподарського регіону як Кіровоградщина.

При цьому, під сільськогосподарськими підприємствами розуміються юридичні особи, основним видом діяльності яких є вирощування (виробництво, виробництво та переробка) сільськогосподарської продукції, рибні господарства, риболовецькі колгоспи, виручка яких від реалізації вирощеної (виробленої, виробленої та переробленої) ними сільськогосподарської продукції (виловлених водних біологічних ресурсів) становить не менше п'ятдесяти відсотків загальної суми виручки.

Більш сприятливою у динаміці, прогресивною з точки зору попередження загрози банкрутства, стала структура коштів та джерел їх походження для всього загалу підприємств Кіровоградської області (табл. 3).

До того ж, спочатку внесення змін до Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджених наказом Міністерства від 19.01.2006 № 14 (із наступними змінами) (далі – Методика) [5], а пізніше, прийняття вже згаданої нової редакції Закону [3], створило умови для ефективного використання більш тонкого інструментарію до дослідження та запобігання кризових явищ мікроекономічного масштабу діяльності. Разом з тим, це дозволило суттєво розширити можливості дослідження та вирішення проблем фінансового оздоровлення, у окремих випадках, банкрутства сільськогосподарських підприємств, розглядати їх у якості дієвого засобу нарощування виробничого потенціалу такого потужного сільськогосподарського регіону як Кіровоградщина.

При цьому, під сільськогосподарськими підприємствами розуміються юридичні особи, основним видом діяльності яких є вирощування (виробництво, виробництво та переробка) сільськогосподарської продукції, рибні господарства, риболовецькі колгоспи, виручка яких від реалізації вирощеної (виробленої, виробленої та переробленої) ними сільськогосподарської продукції (виловлених водних біологічних ресурсів) становить не менше п'ятдесяти відсотків загальної суми виручки.

Обов'язковою вимогою до проведення аналізу фінансового становища сільськогосподарського підприємства є його здійснення з урахуванням сезонності виробництва та його залежності від природно-кліматичних умов, а також можливості задоволення вимог кредиторів за рахунок доходів, які можуть бути одержані підприємством після завершення повного періоду сільськогосподарських робіт. На практиці це означає, що санація сільськогосподарського підприємства вводиться на строк до закінчення відповідного періоду сільськогосподарських робіт з урахуванням часу, необхідного для реалізації вирощеної (виробленої та переробленої) сільськогосподарської продукції. Зазначений строк не може перевищувати п'ятнадцяти місяців.

Таблиця 3 – Фактичні фінансові показники діяльності підприємств Кіровоградської області у 2005-2010 рр. [7]

	Показники	Значення, станом на 31.12 відповідного року	
		2005	2010
Актив балансу			
A.1.	Необоротні активи	$\frac{9091,5}{65,9}$	$\frac{14480,5}{42,8}$
A.2.	Оборотні активи	$\frac{4670,4}{33,8}$	$\frac{19226,6}{56,9}$
A.3.	Витрати майбутніх періодів	$\frac{37,5}{0,3}$	$\frac{103,3}{0,3}$
A.4.	Необоротні активи та групи вибуття	...	$\frac{0,2}{0,0}$
Разом		$\frac{13799,4}{100,0}$	$\frac{33810,6}{100,0}$
Пасив балансу			
П.1.	Власний капітал	$\frac{9066,8}{65,7}$	$\frac{12532,1}{37,1}$
П.2.	Забезпечення наступних витрат і платежів	$\frac{105,7}{0,8}$	$\frac{1691,8}{5,0}$
П.3.	Довгострокові зобов'язання	$\frac{616,1}{4,5}$	$\frac{4588,0}{13,6}$
П.4.	Поточні зобов'язання	$\frac{3946,0}{28,6}$	$\frac{14900,4}{44,0}$
П.5.	Доходи майбутніх періодів	$\frac{64,8}{0,4}$	$\frac{98,3}{0,3}$
Разом		$\frac{13799,2}{100,0}$	$\frac{33810,6}{100,0}$

Інформаційно-організаційне забезпечення процедури точної ідентифікації стану неплатоспроможності сільськогосподарського підприємства, у основу якого покладається розрахунок 50 показників фінансово-господарського стану потенційного банкрута, створює можливість детально розрахувати структуру його балансу, обґрунтувати чинність надання статусу неплатоспроможного. Перелік показників є достатньо комплексним, адже передбачає розрахунок індексів стану основних засобів, ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності.

Обов'язковий, але не повний перелік джерел інформації та кількість змістовних записів про фактичний стан показників діяльності сільськогосподарського підприємства, що досліджується на предмет надання йому статусу боржника, щодо якого вивчається питання відновлення платоспроможності або визнання його банкрутом, включає:

- форму №1 (для суб'єктів малого підприємництва 1-м) “Баланс підприємства”, кількість записів – 77;
- форму №2 (2-м) “Звіт про фінансові результати”, кількість записів – 13;
- форму №5 “Примітка до річної фінансової звітності”, кількість записів – 7;

- форму №11-ОЗ “ Звіт про наявність та рух основних фондів, амортизацію (знос) ”, кількість записів – 3;
- форму №3-ПВ “ Звіт про використання робочого часу ”, кількість записів – 11;
- форму №1-ПВ “ Звіт з праці ”, кількість записів – 5;
- форму №1-інвестиції, кількість записів – 6;
- форму №4 “ Звіт про власний капітал ”, кількість записів – 1.

При цьому, незалежно від особливостей виду економічної діяльності, що встановлюється за різновидом КВЕД, розрахунок системи показників оцінки фінансово-господарського стану підприємства здійснюється за стандартною процедурою, що детально описується у [4]. Однозначне визначення ознак втрати або відновлення платоспроможності сільськогосподарського підприємства може бути здійснено у ході заповнення затвердженого переліку стандартизованих таблиць:

- “ Загальна характеристика підприємства ”;
- “ Основні показники, що визначають фінансово-господарський стан підприємства ”;
- “ Вертикальний та горизонтальний аналіз необоротних активів підприємства ”;
- “ Аналіз незавершеного будівництва ”;
- “ Аналіз стану основних засобів підприємства ”;
- “ Аналіз строку служби обладнання підприємства ”;
- “ Використання виробничих потужностей ”;
- “ Вертикальний та горизонтальний аналіз оборотних активів підприємства ”;
- “ Структура грошових потоків підприємства ”;
- “ Аналіз руху власного капіталу підприємства ”;
- “ Групування дебіторської заборгованості за строками її виникнення ”;
- “ Аналіз простроченої дебіторської заборгованості ”;
- “ Структура поточної кредиторської заборгованості ”;
- “ Аналіз простроченої кредиторської заборгованості ”;
- “ Формування чистого прибутку ” (“ Формування чистого прибутку (збитку) суб’єкта малого підприємництва ”);
- “ Аналіз структури прибутку підприємства ” (“ Аналіз структури прибутку (збитку) суб’єкта малого підприємництва ”);
- “ Аналіз показників рентабельності (відсотків) ”;
- “ Рентабельність окремих видів продукції ”;
- “ Аналіз витрат на виробництво ” (“ Аналіз витрат на виробництво суб’єкта малого підприємництва ”);
- “ Аналіз формування фінансового результату від операційної діяльності ” (“ Аналіз формування фінансового результату від операційної діяльності суб’єкта малого підприємництва ”);
- “ Аналіз структури виробництва продукції ”;
- “ Аналіз трудових ресурсів підприємства ”;
- “ Аналіз технологічності структурних інвестицій в основний капітал ”;
- “ Аналіз інноваційної активності підприємства ”;
- “ Аналіз об’єктів житлово-комунального та соціально-культурного призначення ”;
- “ Показники аналізу для виявлення ознак фіктивного банкрутства ”;
- “ Показники для виявлення ознак дій з доведення до банкрутства ”;

– “Показники для виявлення ознак дій з приховування банкрутства”.

Стандартний аналіз стану платоспроможності підлягає коригуванню у ході специфікації значення та порядку визначення для сільськогосподарського підприємства термінів та обсягів оборотних та необоротних активів, власного капіталу, довгострокових зобов'язань, еквівалентів грошових коштів, зобов'язань, операційного циклу, пов'язаних сторін, поточних зобов'язань, дослідженням фінансової ситуації на підприємстві, яку може бути кваліфіковано за однією з наступних ознак: поточна, критична, надкритична неплатоспроможність.

Висновки. Застосування оновлених норм Закону України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” створює надійну теоретичну базу та сприятливе поле для практичного здійснення ефективних заходів щодо відновлення платоспроможності сільськогосподарських підприємств, зокрема, дозволить скоротити вартість та зменшити тривалість процедури банкрутства, суттєво підвищити коефіцієнт стягнення і як наслідок, поліпшити загальну соціально-економічну ситуацію у регіонах з переважанням підприємств сільськогосподарського виробництва, а також країні в цілому. Досягнення зазначених переваг базується на всебічному врахуванні територіальних та галузевих особливостей їх діяльності, особливих властивостей функціонуючих предметів праці, вхідних і вихідних потоків коштів, витрат та доходів діяльності. Повне та точне дотримання зазначених вимог в змозі успішно сприяти ефективному здійсненню заходів запобігання банкрутству, широкому застосуванню запобіжних процедур, удосконаленню процедури виявлення кредиторів, встановлення ефективного порядку задоволення вимог поточних кредиторів, створення інформаційно-аналітичних засад переходу з процедури розпорядження майном в санацію.

Список літератури

1. “Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава”. Програма економічних реформ на 2010 – 2014 роки. Комітет з економічних реформ при Президентові України. Режим доступу: http://www.pravda.com.ua/files/0/9/programa_reform.pdf.
2. International Finance corporation. The World Bank. Doing business 2012. Оценка бизнес регулирования. Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/data>.
3. Проект Закону України “Про внесення змін до Закону України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом “ 4212 – VI від 22.12.2011 р. Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=40430.
4. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом. ВВР, 1992, №31, ст.440. Закон від 14.05.1992 №2343 – XII.
5. Міністерство економіки України. Наказ від 19 січня 2006 року № 14. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства. Із змінами і доповненнями, внесеними наказами Міністерства економіки України від 6 березня 2006 року № 81, від 26 жовтня 2010 року № 1361. Режим доступу: http://www.sdb.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=54419&cat_id=40574&ctime=1296741006312.
6. Аналітична інформація щодо реалізації державної політики у сфері банкрутства Державним департаментом з питань банкрутства за квітень 2011 року. За даними зведеної інформації по Департаменту станом на 01.05.2011. Режим доступу: http://www.sdb.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=47511&cat_id=38904/
7. Статистичний щорічник Кіровоградської області за 2010 рік. Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Кіровоградській області. – Кіровоград, 2011.

О. Шелест

Усовершенствование механизма санации неплатежеспособных сельскохозяйственных предприятий в современных условиях

Статья посвящена вопросу разработки оздоровительных финансовых мер для сельскохозяйственных предприятий, которые призваны всемерно содействовать совершенствованию процедур банкротства, сокращению их продолжительности, существенному улучшению оценочных показателей по индексу взыскания. Исследуются организационные особенности проведения санационных мероприятий и расчета аналитических показателей, которые формируются в процессе санации сельскохозяйственных предприятий. Преследуется цель комплексного обеспечения успешного осуществления мероприятий по предотвращению банкротства должника, расширения возможностей применения внесудебных и досудебных процедур, установление эффективного порядка удовлетворения требований текущих кредиторов, создания информационно-аналитических основ перехода от процедуры распоряжения имуществом к санации с разработкой бизнес-плана процесса, применения института замещения активов с целью сохранения предприятий функционирующего сельскохозяйственного бизнеса.

О. Shelest

Improvement of the mechanism of reorganization of insolvent agricultural enterprises

The paper developed financial measures for improving agricultural enterprises, improving bankruptcy procedures, the aim of which is a reduction in their duration, a significant improvement in performance indicators for index recovery. We study the organizational features of the analytical procedures and calculation of indicators, which are formed during the reorganization of agricultural enterprises. The purpose – ensuring the implementation of comprehensive measures to prevent the bankruptcy of the debtor, the creation of information-analytical foundations of the transition from the procedure for disposition of property, renovation of the development of the business plan process, the use of the assets of the Institute of substitution to preserve the functioning of agricultural enterprises of the business.

Одержано 12.02.12

УДК 664:338.439(477.51)

О.І. Волот, ст.викл.

Чернігівський державний технологічний університет

Сучасний стан та проблеми розвитку підприємств харчової промисловості Чернігівської області

Проаналізовано сучасний стан підприємств харчової промисловості Чернігівської області. Подано оцінку тенденцій і факторів розвитку підприємств з виробництва харчових продуктів і напоїв та тютюнових виробів. Обґрунтовано потенційні можливості розвитку інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості.

харчова промисловість, інформаційне забезпечення, інноваційна діяльність

Постановка проблеми. Харчова промисловість відіграє важливу роль в економіці Чернігівської області і є галуззю регіональної спеціалізації. У галузі виробляється більш третини обсягу реалізованої продукції промисловості Чернігівської області. Питома вага випуску основних видів продукції промисловості Чернігівської області у державному виробництві є достатньо високою і залишається майже стабільною протягом 2003–2010 рр. Проте протягом аналізованого періоду знизилась рентабельність операційної діяльності підприємств харчової промисловості. Погіршення стану підприємств харчової промисловості Чернігівської області зумовлює необхідність вивчення економічних чинників їх розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стан харчової промисловості України, фактори і перспективи її розвитку досліджуються такими вченими, як: Дейнеко Л.В., Лемішко О.О., Макаренко І.О., Мостенська Т.Л., Сичевський М.П., Тарасюк Г.М., та ін. [1]. Разом з тим, потребує додаткового аналізу розвиток харчової промисловості на регіональному рівні, зокрема, в Чернігівській області.

Постановка завдання. Завданням даної публікації є оцінка сучасного стану і перспектив розвитку підприємств харчової промисловості Чернігівської області.

Виклад основного матеріалу. Харчова промисловість України є однією з провідних галузей народного господарства, яка представлена близько 20 галузями і підгалузями, де задіяне близько мільйона осіб. Харчова промисловість являє собою потужний експортний потенціал України. За обсягом реалізованої продукції в Україні за 2010 рік виробництво харчових продуктів, напоїв займає третє місце (18,1 %) після виробництва та розподілення електроенергії, газу та води (перше місце - 21,3 %) та металургійного виробництва (друге місце - 18,8 %).

Харчова промисловість Чернігівської області займає провідне місце в структурі промисловості регіону, адже частка виробництва продукції становить в 2010 році 46,6 %, порівняно в 2009 році становила 44,3% загального обсягу реалізованої промислової продукції. Графічно діаграма розподілу обсягу реалізованої промислової продукції за основними видами діяльності у 2010 році представлена на рисунку 1.

Аналізуючи основні види промислової продукції та питому вагу області в Україні, можемо зробити такі висновки: у 2010 році збільшилась питома вага масла вершкового на 0,9% в порівнянні з 2009 роком, виробництво борошна залишилось стабільним і становило 1,7%, збільшилась питома вага цукру білого кристалічного на 0,9%. Графічно на рисунку 2 зображена ситуація за 2009 та 2010 рік.

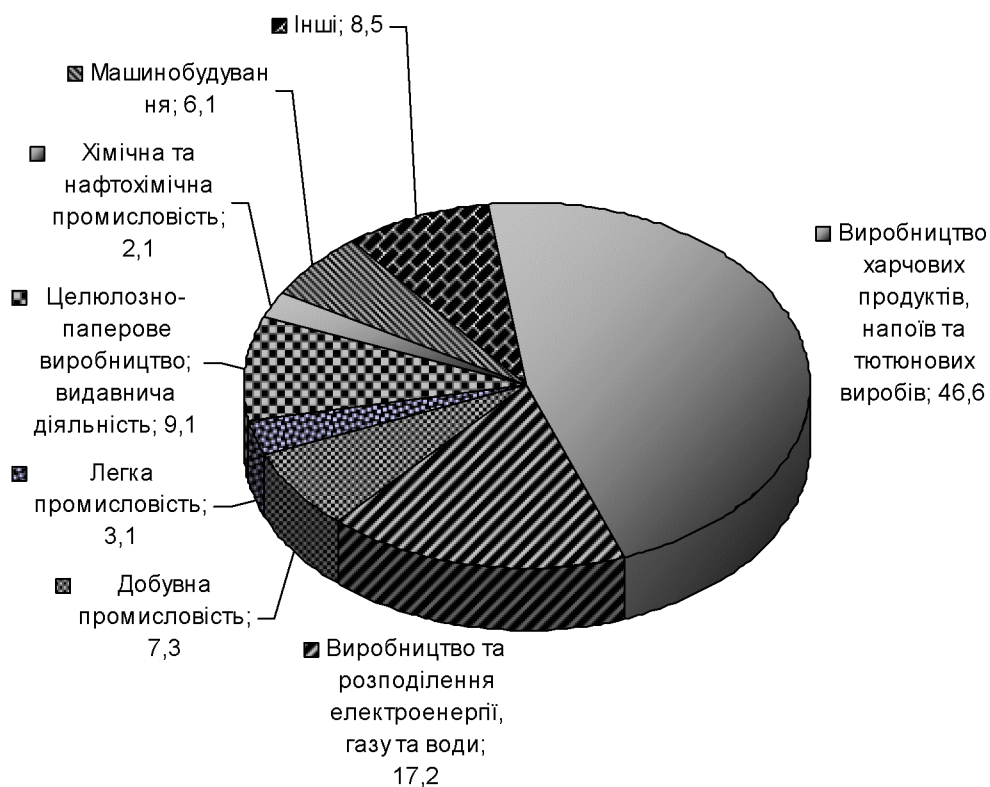


Рисунок 1 – Розподіл обсягу реалізованої промислової продукції за основними видами діяльності у 2010 році [2]

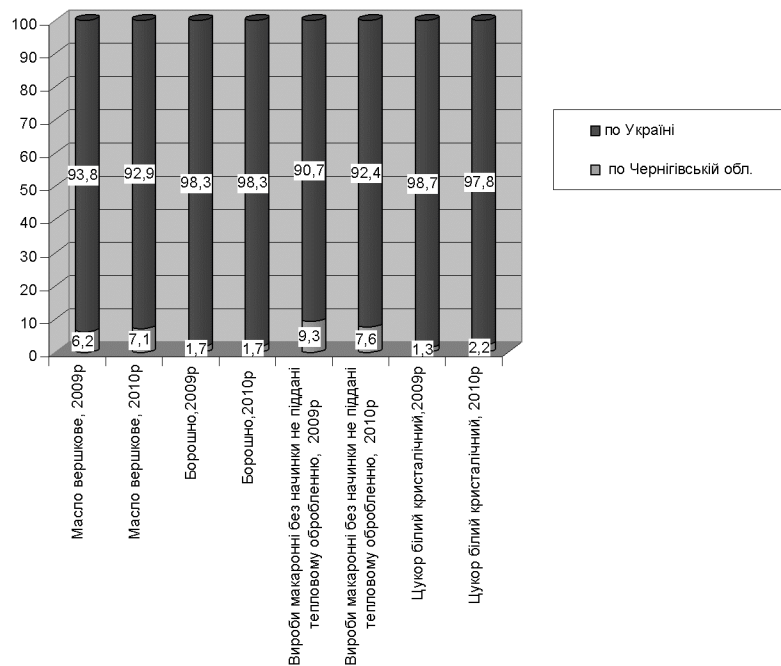


Рисунок 2 – Частка продукції підприємств харчової промисловості Чернігівської області у виробництві основних видів харчових продуктів України у 2009-2010 році, % [2]

В харчовій промисловості області зайнято 13,7 тис. осіб, або майже чверть (24,7%) від загальної чисельності працюючих у промисловому виробництві, налічується більше 100 великих та середніх підприємств, 400 малих підприємств, які займаються переробкою сільськогосподарської продукції. Обсяг реалізації цими підприємствами налічує понад 4,5 млрд. грн. Дані щодо виробництва окремих видів продукції представлені у таблиці 1.

Таблиця 1 - виробництво основних видів харчових продуктів, напоїв, т.

Вид продукції	2005	2007	2008	2009	2010	Темп росту, 2010/09%
Яловичина і телятина свіжі (парні) чи охолоджені	6382	6668	8657	6144	4462	72,6
Яловичина і телятина морожені	3063	2459	1801	737	1353	183,6
Свинина свіжа (парна) чи охолоджена	441	1311	1073	1047	1025	97,9
Свинина морожена	129	370	263	30	22	73,3
М'ясо і субпродукти харчові свійської птиці, свіжі чи охолоджені	245	2360	2208	3588	1697	47,3
Вироби ковбасні	3085	2987	2916	2182	1616	74,0
Напівфабрикати м'ясні (включаючи з м'яса птиці)	241	331	605	202	145	71,8
Субпродукти харчові свіжі (парні), охолоджені чи морожені, крім субпродуктів м'яса свійської птиці	1898	1886	1992	1341	1002	74,7
Соки натуральні (включаючи апельсиновий)	6241	4846	6422	4910	4982	101,5
Соки купажовані натуральні	3579	1932	1678	1520	1369	90,0
Овочі консервовані натуральні	1062	923	2653	829	2165	261,2
Овочі, фрукти, горіхи і гриби консервовані з додаванням оцту або оцтової кислоти	1763	1186	1390	1165	1880	161,4
Джеми, желе фруктові, пюре та пасти фруктові чи горіхові	392	408	540	264	215	81,4
Олія соняшникова нерафінована	3366	4400	1280	4277	6592	154,3
Молоко оброблене рідке	17053	11733	9928	9286	7796	84,0
Масло вершкове	10835	7771	5810	4624	5615	121,5

Продовження таблиці 1

Вид продукції	2005	2007	2008	2009	2010	Темп росту, 2010/09%
Морозиво і харчовий лід	942	597	416	2	–	-
Сир свіжий неферментований та сир кисломолочний	1502	1272	1300	1798	1040	57,8
Сири жирні	12921	13013	13257	15635	16516	105,6
Молоко і вершки, згущені з додаванням цукру або без додання цукру чи інших підсолоджу вальних речовин	9253	10852	14614	17485	10641	60,9
Продукти кисломолочні ²	5206	5427	6015	5983	5204	87,0
Борошно пшеничне	42627	50919	44970	26458	24932	94,2
Борошно житнє	33121	21386	17609	15435	16468	106,7
Крупи	11909	20448	12273	20822	16174	77,7
Крохмалі, крім модифікованих	4634	2261	3035	1973	2106	106,7
Вироби хлібобулочні	70080	64690	58265	51794	50411	97,3
Цукор білий кристалічний	84469	51258	34231	16398	33386	203,6
Шоколад та інші продукти харчові готові з вмістом какао, в брикетах, пластинах чи плитках	3005	3204	2926	3280	2392	72,9
Вироби кондитерські з цукру, включаючи білий шоколад, без вмісту какао	4319	4905	4600	3558	2830	79,5
Вироби макаронні без начинки, не піддані тепловому обробленню	7444	6564	8937	9868	8861	89,5
Води натуральні мінеральні газовані, тис. дал	2546	3497	3377	2831	3080	108,8
Води, включаючи мінеральні і газовані, з додаванням цукру і речовин підсолоджувальних чи ароматизуючих інших, тис. дал	1997	1893	1733	1384	1196	86,4
Горілка, інші міцні спиртові напої, тис. дал	156	121	75	57	6	10,5

Джерело: розраховано автором на основі даних Головного управління статистики у Чернігівській області [2, 5]

Порівняно з 2009 р., суттєво (у 2 рази) зросло виробництво цукру білого кристалічного бурякового, на 54,3% — олії соняшникової нерафінованої, на 21,5% — масла вершкового, на 6,7% — крохмалів, крім модифікованих, на 5,6% — жирних

сирів. Більше, ніж рік тому яловичини й телятини морожені 83,6%, овочів консервованих натуральних на 161,2%, менше – горілки та інших міцних спиртних напоїв на 89,5%, м'яса і субпродуктів харчових свійської птиці на 52,7%, сиру свіжого неферментованого та сиру кисломолочний на 42,2%, Молока та вершків, згущених з додаванням цукру на 39,1%, свіжої чи охолодженої яловичини й телятини на 27,4%, ковбасних виробів на 26%, круп на 22,3%. Негативний вплив на діяльність харчопереробної галузі у 2010 році мало скорочення обсягів випуску пива, яке інші галузі харчової промисловості не мали змоги перекрити, оскільки третина обсягів виробництва харчової продукції припадає на пивоварну промисловість (за матеріалами Головного управління агропромислового розвитку Чернігівської ОДА).

Аналіз структури операційних витрат з реалізованої продукції у виробництві харчових продуктів свідчить, що основну її частку становлять матеріальні витрати (66,7%) і незначну витрати на оплату праці (9,5%), інші операційні витрати (18,2) та амортизація (3,1%). Загалом витрати на 1 реалізованій продукції у 2010 році складають 93 коп/грн. Графічно витрати за 2010 рік в порівнянні з 2009 представлені на рисунку 3.

З рисунка бачимо що в порівнянні з 2009 роком зросли на 1,6% матеріальні витрати, на 1,6% зменшились витрати на оплату праці та на 0,3% відрахування на соціальні заходи, щодо інших операційних витрат, то вони зросли на 0,7%.

Зменшення обсягу виробництва та погіршення загального стану галузі спричиняє зменшення середньорічної кількості найманих працівників. Якщо до 2005 року спостерігалось зростання кількості працюючих, то з 2006 по 2010 рік середньорічна кількість працівників щороку зменшується, так в 2005 році вона становила 17370 чоловік, а в 2010 – 12504 працівника.

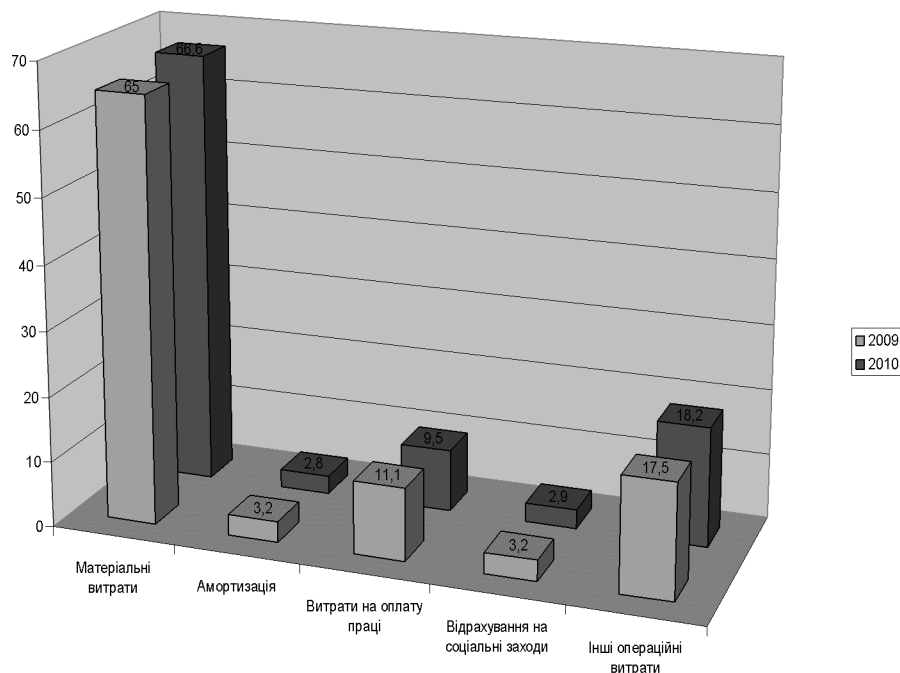


Рисунок 3 - Структура операційних витрат за 2009-2010 роки,%. [2,5]

Середньомісячна номінальна заробітна плата працівника у харчовій промисловості становила 2292 грн.

Розглянувши основні показники діяльності підприємств харчової промисловості Чернігівської області, у 2010 році можна спостерігати, що в галузі існує тенденція до зменшення збитку від реалізації продукції. Збиток підприємств харчової

промисловості становив 11839,1 тис. грн., коли 2009 році галузь мала збиток у сумі 17508,5 тис. грн. Позитивного результату (прибутку) вдалося досягти у виробництві молочних продуктів та морозива (в 2010р. - 11242,1 тис. грн., в 2009 р. – збиток у розмірі 12834,0 тис. грн.), виробництво готових кормів для тварин (у 2010р. - 2878 тис. грн, у 2009 р. – прибуток у розмірі 17,7 тис. грн.), виробництві напоїв (у 2010 р. - 1441,4 тис. грн., у 2009 р. – збиток у розмірі 11570,7 тис. грн.). Хоча за кінцевим фінансовим результатом (чистим прибутком (збитком)) збитковими були такі виробництва: виробництво м'яса та м'ясних продуктів(у 2010 р. - збиток у розмірі 12213,1 тис. грн. , у 2009 р. – прибуток 2040,1 тис. грн.) перероблення та консервування овочів та фруктів (збиток у 2010 році складав 1324,2 тис. грн., у 2009 р. – прибуток 1989 тис. грн.); виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, крохмалю та крохмальних продуктів (у 2010 р. - збиток у розмірі 4797,6 тис. грн., у 2009 р. – прибуток 691,4 тис. грн.); виробництво олії та тваринних жирів (у 2010 році збиток у розмірі 760,7 тис. грн., у 2009 р. – збиток у розмірі 1013,5 тис. грн.).

У 2010 році прибутковими у харчовій промисловості були 55,2% усієї сукупності підприємств, збитковими – 44,8%. Це є негативною тенденцією у порівнянні з 2009 роком прибуткові підприємства склали 64,6%, збиткові – 35,4%.

Негативною тенденцією стану харчової промисловості є скорочення інноваційної діяльності. За даними статистичних спостережень, впровадження інноваційних процесів у 2010 році здійснювали лише 7 підприємств, що значно менше, ніж у 2008 -2009 рр. (18 та 13 відповідно), кількість підприємств, що придбали нові технології складає 1 (у 2008 році – 9 підприємств). Інноваційна діяльність підприємств харчової промисловості фінансується, в основному, за рахунок власних коштів, лише невеличка частина покривається за рахунок кредитних ресурсів.

За результатами опитування керівництва підприємств харчової промисловості Чернігівської області, інноваційну діяльність стримують такі чинники, як нестача власних коштів для впровадження нових технологій, неможливість швидкого переходу на випуск нової продукції або збільшення обсягу виробництва в разі зростання попиту на продукцію, високі кредитні ставки, недостатність інформації про ринки збуту тощо. На розвиток підприємств із виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів із початку 2010 р. спрямовано 233,9 млн. грн. інвестицій в основний капітал (в 2009 році – 200,5 млн. грн). Але харчова та переробна промисловість, як і сільське господарство, потребують нових технологій та інвестицій. Завдяки перспективному інвестуванню в харчову промисловість регіону у 2010 році в області очікується відкриття нових потужностей. Слід відмітити в даному напрямку роботу ТОВ «Адам-Компані», яке збудувало в Бобровицькому районі цех з виробництва безалкогольних напоїв. У виробничому процесі товариство використовуватиме грузинські технології виготовлення 18 видів безалкогольних напоїв тільки на натуральній сировині (цитрусові, груші, трава, тархун). Аналогів такого виробництва в Україні на нинішній день немає. Підприємство в даний час знаходиться у стадії завершення комплектації. Крім того, на ДП «Левона – С» ПНВП «Левона» завершено реконструкцію цеху сухого картопляного пюре.

Висновки. Проведений аналіз основних тенденцій розвитку харчової промисловості Чернігівської області за останні роки дозволяють зробити такі висновки.

Харчова промисловість Чернігівської області є важливою не лише для економіки регіону, але й держави в цілому. Підприємства харчової промисловості Чернігівської області мають тенденції до розвитку і залежать від загальноекономічної ситуації, стану сировинної бази та купівельної спроможності населення. Однією з переваг Чернігівській області є сприятливі природно-кліматичні умови для розвитку сільського господарства, це є сильною стороною галузі. Політика галузі направлена на

розширення ринків збуту продукції, тобто вихід на нові ринки як України, так і закордон; здатність обслуговувати нові групи споживачів, випускаючи ласощі, доступні всім верствам населення.

Але наш регіон має і негативні сторони: недостатнє забезпечення сировинними ресурсами галузі та виснаження сировинної бази, збільшення цін на сировину, високий рівень оподаткування, нестабільний фінансовий стан значної кількості суб'єктів господарювання, висока вартість зарубіжних технологій та дефіцит вітчизняної продукції машинобудування, які гальмують розвиток підприємств харчової промисловості регіону; посилення конкуренції, зниження інноваційної активності підприємств, відсутність належної уваги до таких важливих складових управління, як інформаційне забезпечення та здійснення стратегічного планування.

Єдиним виходом з даної ситуації є удосконалення інформаційного забезпечення, активізація інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості, розвиток нових форм господарювання.

Беззаперечно, інноваційний процес має пронизувати все підприємство і впливати на всі його підсистеми: організаційну структуру, виробництво, технологію, інфраструктуру, комунікаційні процеси, стиль керівництва, мотивацію праці, інформаційну систему, організаційну культуру тощо. Тобто, на сучасних підприємствах повинні впроваджуватись технологічні, організаційні, управлінські, ресурсні, маркетингові інновації, і цей процес, на нашу думку, повинен бути системним.

Актуальним на сьогодні залишається питання, визначені професором Л.В.Дейнеко, можливостей галузі в регіоні: інвестиційна привабливість регіону, наявність високотехнологічних галузей машинобудівних підприємств, спроможних здійснити технічне оновлення галузі, можливість збільшення обсягів виробництва значної частини харчової продукції за рахунок власного виробництва основних видів сільськогосподарської продукції, що забезпечить незалежність регіону від імпорту, розвинута інфраструктура аграрного ринку, можливість інноваційного розвитку підприємств галузі за рахунок власних джерел [1,6].

Список літератури

1. Стратегія розвитку харчової промисловості України та її регіонів (областей) І. на період до 2015 р. / Л.В. Дейнеко, А.О. Коваленко, Л.В. Страшинська, Е.І. Шелудько ; за ред. проф. Л.В. Дейнеко. – К. : РВПС України НАН України, 2004. – 212 с
2. Статистичний щорічник Чернігівської області за 2010 рік : збірник. – Ч.: Головне управління статистики у Чернігівській області, 2011. – 485 с.
3. Україна у цифрах у 2010 році : статистичний довідник / [за ред. О. Г. Осауленка]. – Київ, Державний комітет статистики України, Вид-во «Консультант», 2011. – 252 с.
4. Статистичний щорічник України за 2010 рік : збірник / Держ. комітет статистики України; ред. О. Г. Осауленко. - Київ : Консультант, 2011. – 560 с.
5. Статистичний щорічник «Промисловість Чернігівщини 2010»: збірник. – Ч.: Головне управління статистики у Чернігівській області, 2011. – 98с.
6. Стратегія соціально-економічного розвитку Чернігівської області на період до 2015 року. Чернігівська обласна державна адміністрація, Чернігів, 2007. - 153 с..
7. Інформаційна агенція Чернігівський монітор 14.10.2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://monitor.cn.ua/ru/economics/206>.

Е.Волот

Современное состояние и проблемы развития предприятий пищевой промышленности Черниговской области

Проанализировано современное состояние предприятий пищевой промышленности Черниговской области. Подана оценка тенденций и факторов развития предприятий по производству пищевых продуктов, напитков и табачных изделий. Обоснованы потенциальные возможности развития инновационной деятельности предприятий пищевой промышленности.

O. Volot

Modern state and problems in the development of food industry in Chernihivs region

The modern state of food industry in the Chernihivs region is analyzed. Estimation of tendencies and factors in the development of enterprises, producing food, drinks and tobacco products, is given. Potential possibilities in the development of innovative activity of food enterprises are grounded.

Одержано 15.02.12

УДК 330

Т.А. Немченко, асп.

Кіровоградський національний технічний університет

Сучасний стан сільськогосподарського машинобудування України

В статті розглядається сучасний стан сільськогосподарського машинобудування. Визначено основні напрями розвитку галузі в перспективі.
сільськогосподарське машинобудування, оцінка стану галузі, тенденції розвитку галузі, оновлення техніко-технологічної бази

Для забезпечення належного рівня продовольчої безпеки України стратегічно важливим є насичення ринку власною сільськогосподарською продукцією за рахунок створення бази для стабільного розвитку і підвищення конкурентоспроможності аграрного виробництва.

Проведене нами економічне дослідження свідчить, що об'єктивною передумовою для нарощування обсягів сільськогосподарського виробництва, підвищення його ефективності, та, як наслідок, гарантування продовольчого добробуту населення є забезпечення аграріїв відповідною високоякісною технікою. Це і обумовлює необхідність розвитку сучасного сільськогосподарського машинобудування, яке відповідало б природним, економічним і соціальним умовам України, як світової житниці та хліборобському менталітету її народу.

Історично складалося так, що вітчизняне сільськогосподарське машинобудування тривалий час було однією із галузей країни, яка успішно розвивалась, і виготовляла необхідний асортимент сільськогосподарської техніки для агровиробників. Але, в період значних економічних змін, обумовлених реформуванням аграрного сектора економіки, машинобудування для агропромислового комплексу опинилося в депресивному стані. Так, за даними Державного комітету статистики України протягом 1990-2010 років виробництво техніки скоротилося [6], окремі заводи різко знизили виробництво. Наочно окреслилися окремі техніко-технологічні недоліки в діяльності сільськогосподарського машинобудування. Враховуючи вище зазначене, вивчення стану і обґрунтування перспектив розвитку агропромислового машинобудування в нашій державі в сучасних умовах господарювання є актуальним і потребує підвищеної уваги зі сторони науковців і практиків.

Потрібно відмітити, що в сучасній економічній літературі питанням щодо розвитку вітчизняного сільськогосподарського машинобудування в різні періоди були присвячені праці таких науковців: Я.К Білоуська, О.Д. Витвицької, М.С. Даченка, Г.Т. Костроміна, Г.М. Підлісецького, Т.І. Сабецької, В.Л. Товстопята, Л.М. Фільштейна та ін., які в своїх дослідженнях торкаються певних аспектів ситуації в галузі та її основних проблем. В той же час, з узагальнення результатів напрацювань цих авторів [1, 3, 5, 7, 12], випливає, що більшість із них не розглядала питання розвитку сільськогосподарського машинобудування в нових економічних (ринкових) умовах, коли Україна стала на шлях побудови власної системи виробництва техніки для агропромислового комплексу, що повинна забезпечувати нагальні потреби сільського господарства. Віддаючи належне науково-практичному доробку з даної проблематики потрібно відзначити, що об'єктивно виникає потреба нагального подальшого поглиблення досліджень в зазначеному напрямку. Виходячи з цього потребує розгляду оцінка стану та визначення перспектив розвитку підприємств машинобудування для агропромислового комплексу України.

Мета статті: на основі аналізу результатів діяльності підприємств галузі за 2007-2011 роки оцінити сучасний стан сільськогосподарського машинобудування, виявити основні причини, що стримують його розвиток та окреслити певні напрямки їх подолання.

Набуття Україною політичної незалежності призвело до масштабних та глибоких змін у всіх сферах українського суспільства, в тому числі й виробництві техніки для агропромислового комплексу.

За період трансформації економіки України галузь зазнає всіх притаманних цьому процесу деструктивних змін та реформ, а саме: переходу від планового виробництва до ринкової адаптації, дефіциту обігових коштів, морального та фізичного зношення виробничих засобів, значного скорочення інноваційної діяльності, відтоку кадрових ресурсів та, врешті-решт, повної переорієнтації мотиваційно-ціннісного компоненту колективних відносин на підприємствах сільськогосподарського машинобудування.

Вище зазначене, а також зміна організаційно-правової форми господарювання в аграрному секторі та механізмів постачання сільськогосподарської техніки, на нашу думку, стали причиною погіршення стану вітчизняного сільськогосподарського машинобудування України. Це підтверджується даними щодо зниження обсягів виробництва техніки, скорочення рівня її продажу на внутрішньому ринку та невикористання можливостей на зовнішньому (див. табл. 1 та 2).

Аналізуючи дані, наведені в таблиці 1, можна зробити висновок про те, що галузь машинобудування на сучасному етапі характеризується наступним:

- позитивні темпи росту виробництва продукції порівняно з докризовими роками спостерігається лише у підприємств-виробників тракторів для сільського та лісового господарства, машин для садіння і машин та механізмів для приготування кормів. Так, у 2011 році виробництво тракторів для сільського та лісового господарства збільшено на 14,69% порівняно з 2007 роком, що лише на 5,41% менше випуску продукції в докризовий 2008 рік. Щодо підприємств-виробників машин та механізмів для приготування кормів і машин для садіння варто зазначити, що на них суттєво не вплинули наслідки деструктивних змін та реформ. Це дозволило їм збільшити обсяг випуску техніки для приготування кормів за п'ять останніх років у два рази, а для садіння – у 5,5 разів;

- поступово, але незначними темпами, відновлюється до рівня докризового періоду виробництво сівалок та борін дискових. Випуск даних видів промислової продукції зростає і вже майже наближається до обсягів 2007 року;

• виробництво плугів відвальних за період 2007 – 2008 рр. збільшилось більш ніж в два рази, але починаючи з 2009 року обсяги випуску зменшувались (у 2011 році у порівнянні з 2008 роком – в два рази);

• виробництво, окремих, але в той же час важливих видів техніки майже припинилось. Так, в Україні залишилась незначна кількість підприємств, які виготовляють борони зубові, зернозбиральні, картоплезбиральні та бурякозбиральні комбайни, косарки.

Слід також зазначити, що за результатами експертиз технічного рівня вітчизняної сільськогосподарської техніки, що періодично проводяться УкрНДПВТ ім. Л. Погорілого, визначено, що в сучасних умовах лише 40% вітчизняної сільськогосподарської техніки, що випускається, відповідає сучасним світовим вимогам агровиробництва[5].

Таблиця 1 - Динаміка обсягів виробництва сільськогосподарської техніки в Україні за 2007-2011 роки*

	2007	Темп росту до базового року	2008	Темп росту до базового року	2009	Темп росту до базового року	2010	Темп росту до базового року	2011	Темп росту до базового року
Трактори для сільського та лісового господарства, шт.	5282	100%	6339	120,01%	1445	27,36%	5189	98,24%	6058**	114,69%
Плуги відвальні, шт.	3025	100%	7064	233,52%	5336	176,4%	4684	154,84%	3267**	108%
Борони дискові, шт.	5751	100%	5517	95,93%	1084	18,85%	4825	83,9%	3136**	54,53%
Борони зубові, тис. шт.	18,6	100%	26,4	141,94%	5	26,88%	5,5	29,57%	11,02**	59,25%
Розпушувачі та культиватори, тис. шт.	9,2	100%	10,4	113,04%	4,6	50%	6,3	68,48%	7,08**	76,96%
Сівалки, тис. шт.	7,1	100%	9,9	139,44%	2,5	35,2% ¹	3,8	53,52%	4,9**	68,80%
Косарки, тис. шт.	3,1	100%	3,4	109,68%	1,6	51,61%	1,8	58,06%	***	-
Комбайни зернозбиральні, шт.	137	100%	309	225,55%	56	40,88%	97	70,80%	***	-
Комбайни бурякозбиральні та машини для обрізання бурячиння, шт.	18	100%	***	-	***	-	***	-	***	-
Машини та механізми для приготування кормів, тис. шт.	72,8	100%	87,4	120,05%	166	228,02%	187	256,87%	152,1**	208,93%

Продовження таблиці 1

Машини для внесення добрив, шт	2296	100%	1423	61,98%	272	11,85%	885	38,55%	497**	21,65%
Машини для садіння, шт.	446	100%	1559	349,55%	298	66,82%	1331	298,43%	2495**	559,42%
Картоплезбиральні комбайни та картоплекопачі, шт.	64	100%	83	129,69%	93	145,31%	56	87,5%	*	-
Машини для очищення, сортування або калібрування насіння, зерна чи сухих бобових культур, шт.	1897	100%	3475	183,18%	2821	148,71%	1883	99,26%	1488**	78,44%

* Згідно даних Державного комітету статистики України

** дані статистичних бюлетенів, можливі подальші уточнення

*** дані вилучено з метою забезпечення конфіденційності згідно з Законом України "Про державну статистику"

Відповідно до даних таблиці 2, варто зазначити, що в 2011 році виробництво тракторів становило лише 5,8% від обсягу випуску 1990 року, сівалок – 8,6%, а плугів та машин для внесення добрив - лише 3,6%.

Таблиця 2 - Порівняльна характеристика обсягів виробництва тракторів та інших видів техніки для АПК у 1990 та 2011 рр.

Вид техніки, тис.шт	1990 рік	2011 рік	2011 до 1990 у %
Трактори	106	6,1	5,8
Плуги	89,2	3,2	3,6
Сівалки	57,1	4,9	8,6
Машини для внесення добрив	13,9	0,5	3,6

*відповідно до даних наведених у літературних джерелах 7 та 8.

Характеризуючи роль сільськогосподарського машинобудування в економіці України за вартістю реалізованої продукції на сучасному етапі, слід зазначити, що питома вага його як в 2008, так і в 2010 році незначна. Як видно з даних, наведених в таблиці 3, частка досліджуваної галузі в промисловості складає лише 0,4%, а вартість реалізованої продукції сільськогосподарського машинобудування у 2010 р. становить лише 3,3% від загальної вартості реалізованої продукції машинобудівної галузі України.

Таблиця 3 - Місце галузі сільськогосподарського машинобудування в промисловості України*

Галузь/підгалузь економіки України	Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг)		Частка галузі/підгалузі			
	За 2008 р., млн. грн.	За 2010 р., млн. грн.	у % до всієї реалізованої продукції промисловості		у % до реалізованої продукції машинобудування	
			2008 р.	2010 р.	2008 р.	2010 р.
Промисловість України	777859,1	889098,4	100	100	-	-
Машинобудування	108915,8	101819,4	14	11,4	100	100
Сільськогосподарське машинобудування	3390,1	3326,61	0,4	0,4	3,1	3,3

* Згідно даних статистичних бюлетнів про основні показники роботи промисловості України за січень-грудень 2008 та 2010 рр.

Тобто, з проведеного аналізу випливає, що галузь сільськогосподарського машинобудування потребує поглибленої уваги щодо питань подальшого розвитку. Про це свідчать також дані Національного інституту стратегічних досліджень, відповідно до яких сільське господарство України незадовільно забезпечене основними засобами: фактична наявність основних засобів з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь у 2009 році значно нижча за їх нормативну потребу, зокрема у рослинництві вона становить лише 14,3 %, тваринництві – 14,7 %. Поряд із скороченням вартісних показників забезпеченості сільського господарства основними засобами знижуються і кількісні, зокрема, забезпеченість сільськогосподарських підприємств машино-тракторним парком. Так, за період 2000-2010 рр. кількість тракторів всіх марок знизилась до 47,4%, зернозбиральних комбайнів – на 50,2 %, сівалок – до 54,8 %, доільних установок – до 32,4 %. Такий стан являється одним з основних чинників, які негативно впливають на забезпеченість сільськогосподарських підприємств основними засобами [4].

Очевидним є те, що у галузі існує ряд факторів, які істотно стримують процес створення і виробництва сучасної техніки. Так, одним з них є фізичне зношення основних виробничих фондів і застаріла техніко-технологічна база самих підприємств сільськогосподарського машинобудування.

Основні фонди підприємств галузі мають ступінь спрацювання 79%, а рівень зношення їх активної частини - машин та обладнання - сягає 92%. У галузі експлуатується близько 36% металорізальних верстатів і майже 55% ковальсько-пресового устаткування з терміном використання понад 20 років [6]. Є дані про те, що амортизаційний фонд використовується на ремонт устаткування, а не на відтворення технічних засобів. Через незадовільний фінансовий стан більшості підприємств галузі та високі відсотки за кредит (19-22%) модернізувати техніко-технологічну базу сільськогосподарського машинобудування дуже складно.

Використання фізично та морально зношеного обладнання, низькопродуктивних, застарілих технологій для виробництва сільськогосподарської техніки є причиною того, що підприємства галузі випускають продукцію, яка має високу собівартість, низьку якість та надійність. Це, в свою чергу, призводить до втрати конкурентоспроможності вітчизняної техніки на внутрішньому ринку.

Щодо зовнішнього ринку, то українські виробники техніки для агропромислового комплексу є слабкими конкурентами. Як зазначається в сучасній економічній літературі, майже 80% пропозицій на ринку сільськогосподарської техніки займають вітчизняні машини 1-го покоління. Машини 2-го покоління (модернізовані, комбіновані) становлять 20%. Вітчизняні машини 3-го покоління (складні, автоматизовані, універсальні, високопродуктивні) на ринку майже відсутні. В той же час іноземні аналоги представлені машинами 2,3 і навіть 4-го поколінь. Значна частина незадоволеного попиту на техніку пояснюється тим, що вітчизняними виробниками не виробляється те, що може бути гарантовано проданим, а саме: мотоблоки і мінітрактори потужністю 18-30 кінських сил і знаряддя до них, енергонасичені гусеничні і колісні трактори потужність за 250-300 та 300-350 кінських сил та типорозмірний ряд перспективних машин класу 1, 4 т [7]. Тож, із зазначеного випливає, що попередні дослідження потреб ринку, орієнтація підприємств-виробників на вимоги споживачів продукції машинобудування для агропромислового комплексу, виважена асортиментна політика поряд з якістю, надійністю та економічністю техніки, що виробляється, набуває особливого значення як один з головних чинників успішного функціонування досліджуваної галузі.

Слід зазначити, що незважаючи на загальні негативні тенденції розвитку галузі сільськогосподарського машинобудування, вона ще має значний потенціал для відновлення своїх позицій та підвищення конкурентоспроможності на внутрішньому ринку. Про це свідчить те, що представлені на виставках останніми роками зразки вітчизняної техніки за технічними параметрами і дизайном не поступаються імпортним аналогам. Але для насичення ними ринку необхідна відповідна державна підтримка, вчасне і у достатніх обсягах фінансування та розвиток кадрового потенціалу.

Таким чином, в результаті проведеної оцінки сучасного стану сільськогосподарського машинобудування України можна визначити основні напрями подальшого його розвитку. Вони лежать у площині поліпшення якості, надійності, економічності техніки, що виробляється, здійснення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт у цій сфері, підвищення ефективності праці за рахунок впровадження заходів щодо організації, нормування праці, підвищення кваліфікації, навчання та перекваліфікації персоналу, розвитку людського потенціалу підприємств та країни в цілому. Подальші дослідження необхідно спрямувати у напрямі поглибленого розгляду цих питань та пошуку шляхів поліпшення діяльності підприємств машинобудування аграрного сектору економіки у перспективі.

Список літератури

1. Витвицька О.Д., Даценко М.С., Даценко С.М. Розвиток ринку сільськогосподарської техніки// Економіка АПК. - 2010. - №10. - с. 103-108.
2. Державна програма розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу на 2007-2010 роки (Постанова Кабінету Міністрів України № 1181 від 26 вересня 2007 р.) [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://search.ligazakon.ua>
3. Проблеми реалізації технічної політики в агропромисловому комплексі/ [Я.К. Білоусько, В.О. Бурилко, В.О. Галушко та ін.]; за ред. Я.К. Білоуська. – К.:ННЦ ІАЕ, 2007. – 216 с.
4. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України. - К.:НІСД, 2011. – 39 с.
5. Сабецька Т. І. Аналіз сучасного стану та особливості розвитку галузі сільськогосподарського машинобудування України // Вісник Хмельницького національного університету 2010. - № 1, Т. 2.- С. 64-71.
6. Сільське господарство України 2010. Статистичний збірник. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://ukrstat.gov.ua>
7. Сільськогосподарське машинобудування: бути чи не бути?/ Я.К. Білоусько, В.Л. Товстопят. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 160 с.
8. Статистичний бюлетень «Виробництво промислової продукції за видами в Україні за січень–

9. грудень 2011 року» [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://ukrstat.gov.ua>
9. Статистичний бюлетень «Виробництво промислової продукції за видами в Україні за січень–грудень 2010 року» [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://ukrstat.gov.ua>
10. Статистичний бюлетень «Про основні показники роботи промисловості за січень–грудень 2010 року» [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://ukrstat.gov.ua>
11. Статистичний бюлетень «Про основні показники роботи промисловості за січень–грудень 2008 року» [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://ukrstat.gov.ua>
12. Фільштейн Л.М. Економіка праці в машинобудівному комплексі/ Л.М. Фільштейн, Ю.В. Малаховский. – Кіровоград: ПП “Інвест-груп”, 2004 –284 с.

Т.А. Немченко

Современное состояние сельскохозяйственного машиностроения Украины

В статье рассматривается современное состояние сельскохозяйственного машиностроения. Определены основные направления развития отрасли в перспективе.

T. Nemchenko

Modern state of agricultural machine building of Ukraine

The article deals with modern state of agricultural machine building. The main directions of the branch development are determined.

Одержано 06.02.12

УДК 339.1

Я.Я. Слабко, доц., канд. соц. наук

ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води

Планування заходів підвищення ефективності управління персоналом на основі сформованої культури організації

В статті розглядаються заходи щодо управління персоналом з урахуванням впливу організаційної культури. Досліджуються напрямки підвищення ефективності управління персоналом на основі сформованої культури організації.

планування, управління, ефективність, персонал, трудові ресурси, організаційна культура

Актуальність теми дослідження. В сучасних ринкових умовах господарювання ефективно управління персоналом є необхідною умовою перспективного розвитку організації. Ефективність управління трудовими ресурсами є необхідною умовою займаних стійких позицій підприємства на ринку, а також однією з важливих сфер створення конкурентних переваг. Ефективність діяльності підприємства також визначається відповідністю цінностей її організаційної культури встановленим цілям розвитку підприємства. Управління організаційною культурою є інструментом підвищення ефективності використання трудових ресурсів підприємства і досягнення його відповідності поставленим цілям та потребам ринку.

© Я.Я. Слабко, 2012

Аналіз попередніх публікацій. Проблеми управління трудовими ресурсами з урахуванням організаційної культури досліджувались багатьма зарубіжними та вітчизняними вченими, серед них можна виділити Виханського О.С., Вороніна В.М., Гібсона Л., Гительмана Л.Д., Добриніна А.І., Друкера П., Дятлова С.А., Іванова Н.А., Одегова Ю.Г., Оучи А.А, Кибанова А.Я., Косаєва А.Г., Красовського Ю.Д., Лютенса Ф., Пригожина А.І., Співака В.А., Томпсона А.А., Хучека М. И., Шейна Е. та інш. [1; 2; 4; 6].

Незважаючи на вагомі надбання попередників, питанням підвищення ефективності управління персоналом на основі формування організаційної культури приділено недостатньо уваги.

Постановка завдання дослідження. Підходи, які використовуються сьогодні на підприємствах в основному зорієнтовані на навчання, перепідготовці, мотивації, стимулюванні персоналу. Нові умови господарювання, невизначеність зовнішніх умов господарювання, зміна ціннісних установок зумовлюють необхідність перегляду традиційних методів управління, серед яких особливу увагу необхідно приділяти методам, в основі яких лежить управління організаційною культурою. Завданням дослідження є розробка управлінських заходів щодо підвищення ефективності використання персоналу на основі сформованої культури організації.

Викладення основного матеріалу дослідження. Сучасні умови господарювання, динамізм і невизначеність зовнішніх умов, підвищення освітнього рівня персоналу, зміна мотивації працівників вимагають розвитку організаційної культури у всьому її розмаїтті. Організаційна культура розглядається як потужний стратегічний інструмент, що дозволяє орієнтувати всі підрозділи організації та окремих осіб на загальні цілі, мобілізувати ініціативу співробітників, забезпечувати відданість підприємству, полегшувати спілкування.

Аналіз діяльності сучасних підприємств свідчить про те, що одним з факторів, що визначає ефективність діяльності підприємств, є спроможність персоналу забезпечити реалізацію довгострокових та короткострокових цілей підприємства. Організаційна культура є основою, яка забезпечує єдність цілей діяльності персоналу, об'єднує колектив єдиною метою функціонування. Тому необхідно цілеспрямовано впливати на процес розвитку організаційної культури. Питання культурного рівня трудових колективів також можна розглядати з двох позицій. Так, у контексті ефективного управління виникає проблема відстежування рівня загальної культури працівників, яка формується в умовах суспільства та в системі мікросоціуму й виступає як базис для формування другого типу культури – культури внутрішньої. Однак, переходячи до аналізу другого типу культури, вважаємо за доцільне звернути увагу на те, що існуюча неоднорідність у загальному розумінні культури викликає певну неоднозначність питань, пов'язаних із культурою виробництва, у тому числі організаційною культурою.

У контексті переходу на рівень культури організації інтерес становлять результати досліджень Ф. Фукуями, який вважає, що слабкі у фінансовому відношенні організації діють на всіх рівнях менш задовільно, тому не дивно, що в бідних країнах суспільні агентства з погано підготовленим персоналом і незавершеною інфраструктурою в процесі здійснення своєї діяльності зіткнулися з певними труднощами. Є, проте, інша причина того, чому низькоспецифічні види діяльності здійснюються в розвинутих країнах ефективніше, ніж у країнах, що розвиваються. Ця причина пов'язана із системою норм. Інтерналізування норми, спонукаючи працівників працювати в обмін на заробітну плату, перевищуючи мінімум вимог, придатні не для кожного суспільства. Вони складаються на базі освіти, підготовки й соціалізації, природним контекстом яких є культура суспільства, що живить ці процеси.

Як зазначає Т.В. Купчинова, культура організаційна – система цінностей,

установок, норм і правил поведінки, сформованих у рамках конкретної організації, які приймаються й підтримуються членами організації, а також відображають характер її внутрішньої та зовнішньої взаємодії. Авторка, по-перше, вважає організаційну культуру феноменом, а по-друге, пропонує розділити підходи щодо її розуміння на дві групи: 1) культуру організації як атрибут організації, тобто те, що робить її унікальною у своєму роді й відмінною від інших (представниками запропонованого напрямку авторка вважає Е. Шейна, Р. Уотермана, С. Девіса, Т. Пітерса та ін.); 2) культуру організації, що є відображенням самої суті організації, її історії, умов становлення, особливостей соціокультурного середовища, в якому відбувався процес її формування (в цьому контексті цей напрям розглядали А. Петтігрю, М. Луї, С. Роббінс) [7].

Таким чином, для розуміння предмета організаційної культури підприємства потрібне, по-перше, глибоке вивчення системи базових переконань і цінностей її членів, тобто «прихованої» духовної складової культури; по-друге, системи елементів, що забезпечують зовнішні прояви культури – системи сформованих духовних і матеріальних елементів поверхневого рівня. Пізнання єдності елементів, що визначають рівень організаційної культури, потрібно починати з аналізу базового рівня, тобто рівня базових цінностей, ідей, норм. Ці цінності є основоположними і визначають суть організаційної культури. Вони мають тенденцію зберігатись упродовж тривалого періоду часу, навіть коли змінюється склад колективу. Найчастіше ці цінності стосуються фундаментальних аспектів існування, якими можуть бути: природа часу і простору, природа індивіда й особистої активності, природа істини, правильні відносини індивіда та групи, відносна важливість роботи, саморозвитку, родини, набуття своєї ролі в колективі тощо. Ці поняття, важливі для кожного підприємства, можуть варіюватись на кожному із них. Так, у деяких колективах люди турбуються, насамперед, про максимізацію прибутку, в інших – про наявність технологічних інновацій і добробут своїх робітників.

Дослідники менеджменту висувають три положення, що стосуються організаційної культури:

- 1) організаційна культура є пластичною, піддається маніпуляції та може проектуватись і формуватись керівництвом у сфері бізнесу;
- 2) вона є об'єднуючою силою;
- 3) через мотивацію службовців організаційна культура пов'язана з організаційною ефективністю та успішністю бізнесу [4].

Принциповим є те, що організаційна культура повинна бути сприйнята всіма членами організації. Більшість авторів згадує як компонент організаційної культури цінності організації, тому можна стверджувати, що цінності є центральною складовою організаційної культури.

На сьогоднішній день, організаційна культура, виступаючи як елемент системи управління підприємством, має досягати певної мети, при цьому розкриваючи власні властивості. Так, на думку М.А. Михайленка, критеріями досягнення мети організаційної культури є:

1. Підвищення кількості досліджень, раціональних пропозицій, розробок, які здійснюються працівниками організації, а також кількості патентів.
2. Зростання кількості ліцензій, авторських прав.
3. Зростання продуктивності праці.
4. Підвищення кількості фахівців з вищою освітою (або працівників, що пройшли перепідготовку, навчання).
5. Зростання доходів працівників.

Ці критерії є універсальними й підходять для більшості підприємств. Проте в ряді випадків потрібне їх якісне та кількісне уточнення з урахуванням специфіки

підприємства й сфери його діяльності [3].

Ефективність діяльності організації багато в чому визначається розвиненістю і відповідністю її організаційної культури прийнятим цілям розвитку. Виробляючи і упроваджуючи формальні і неформальні принципи, процедури і правила взаємодії, співробітники організації самі створюють її культуру. Управління організаційною культурою здійснюється перш за все за допомогою дії на людський чинник організації. Ефективне управління організаційною культурою в сучасних економічних умовах може служити інструментом для підвищення ефективності використання персоналу організації і досягнення його відповідності поставленим перед підприємством цілям і вимогам сучасного ринку.

Визначимо зовнішні та внутрішні чинники, що впливають на ефективність використання персоналу підприємства. До зовнішніх чинників можна віднести політичні, законодавчі чинники, стан ринку праці, соціально-демографічні чинники, НТП в певній сфері виробництва. До внутрішніх чинників можна віднести: організаційну культуру, виробничі чинники, економічні та організаційні чинники, систему комунікацій та систему мотивації працівників, бізнес-стратегії.

Зміна чинників внутрішнього і зовнішнього середовища може спричинити як позитивну, так і негативну дію на ефективність функціонування організації. Чинники зовнішнього середовища не схильні до управління з боку організації, тому взаємодія із зовнішнім середовищем зводиться до передбачення і адаптації організації і її компонентів до зовнішніх змін.

Внутрішнє середовище, на відміну від зовнішнього, піддається прямому управлінню. Це частина зовнішнього середовища, яке знаходиться в рамках організації. Дія культури організації як мотиваційного середовища для ухвалення співробітником рішення по розвитку власних навиків і здібностей і реалізації знань можна звести до наступних чинників: створення бажання і прагнення до розвитку (наприклад, цінністю культури є постійне прагнення до вдосконалення); створення можливості розвитку (наприклад, культура підтримує пошук і реалізацію нових ідей; співробітник здобув додаткову освіту та може розраховувати на розширення повноважень, велику самостійність в ухваленні рішень, підвищення неформального статусу тощо).

Таким чином, в рамках планування заходів підвищення ефективності використання персоналу з урахуванням мотиваційної функції культури організації, необхідно особливо ретельно розробляти та впроваджувати наступні організаційні механізми по роботі з персоналом:

- соціальні програми роботи з персоналом: соціальні виплати, пільги, системи страхування, корпоративні свята і заходи тощо;
- критерії найму, звільнення, просування і розвитку персоналу: джерела персоналу (зовнішні, внутрішні), цільові і ціннісні установки професійного відбору, професійного навчання і підвищення кваліфікації, системи оцінки та атестації;
- механізми матеріальної винагороди: критерії, принципи оплати праці, систему преміювання та штрафів;
- систему нематеріального стимулювання: нематеріальні критерії оцінки ефективності роботи; формальні і неформальні нематеріальні заохочення (межі і критерії ефективності самостійної діяльності, творчості; критерії неформальної статусно-ролевої структури персоналу); баланс влади і відповідальності;
- систему взаємодії з персоналом: комунікації, процедури адміністративного оформлення персоналу, обов'язки, обмеження, плани заходів щодо роботи з персоналом.

Культура організації є фільтром між організацією і дією чинників зовнішнього

середовища, в якому функціонує організація. Сильна культура може захистити організацію від зовнішньої дії, або дати сигнал про необхідність перебудови внутрішніх систем з метою адаптації до змін. В той же час, в більш довгостроковому плані організаційна культура формується і змінюється під впливом чинників зовнішнього середовища.

Розглядаючи управління персоналом в рамках стратегічного управління організацією, необхідно відзначити функції, які виконує підсистема управління персоналом: оцінка і інформування про зовнішні можливості і загрози, оцінка і інформування про внутрішні сильні і слабкі сторони, забезпечення успішного виконання стратегічних планів організації.

Управління персоналом повинне бути засноване на вивченні, з одного боку, навколишнього середовища - мотиваційної сфери праці працівників організації (вираженої зокрема через культуру організації), операційної сфери (зміст функціонально-посадових ролей, критерії і принципи ухвалення рішень в області управління персоналом організації), а з іншої - на виявленні індивідуальних ціннісних і цільових установок співробітника, що виконує дану функціонально-посадову роль в існуючих умовах внутрішнього організаційного середовища.

Управління процесом розвитку персоналу організації вимагає рішення наступних питань: визначення необхідності підвищення ефективності використання персоналу організації, визначення мети та цілей підвищення ефективності використання персоналу, визначення методів та шляхів розвитку, моніторинг кінцевих результатів процесу підвищення ефективності використання персоналу.

На ефективність використання персоналу впливають особливості внутрішнього і зовнішнього середовища організації. Розглядаючи культуру організації як чинник формування і розвитку трудових ресурсів, необхідно відзначити, що зміна цінностей культури є тривалим процесом, що вимагає цілеспрямованих, послідовних дій.

Організаційна культура виступає як основа, яка повинна визначати узгодженість, єдність цілей і принципів взаємодії членів колективу, управлінських ланок, структурних підрозділів і ключових чинників розвитку підприємства. Для забезпечення ефективності функціонування організації необхідно спланувати цілеспрямовані системні дії на організаційну культуру, що формується (що сформувалася), з метою впровадження елементів, що відповідають стратегічним цілям розвитку персоналу і всієї організації в цілому.

Розглядаючи питання планування переліку управлінських заходів по підвищенню ефективності використання персоналу, необхідно відзначити, що в масштабах стратегічного управління організацією оцінка трудових ресурсів покликана виявити «резерв» з метою підвищення ефективності роботи персоналу, виконання майбутніх функціонально-посадових ролей в рамках сформованих стратегічних планів організації. Планування управлінських заходів по підвищенню ефективності використання персоналу полягають у визначенні і усуненні «культурних бар'єрів»; формуванні на основі культури організації критеріїв і ціннісних установок для управлінських заходів, направлених на підвищення ефективності використання персоналу; розробці заходів щодо зміни культури організації з метою зміни внутрішнього середовища організації. Необхідно відзначити, що зовнішнє середовище якого-небудь об'єкту управління не піддається прямій управлінській дії. Тому з погляду управління персоналом організації, необхідно проводити дослідження чинників зовнішнього середовища з метою виявлення основних тенденцій змін та з метою зменшення їх впливу. Оскільки чинники зовнішнього середовища не піддаються прямій дії організації, то робота по підвищенню ефективності використання персоналу повинна бути направлена на аналіз і планування заходів щодо управління елементами внутрішнього середовища організації.

Зміни в культурі можуть або передувати, або слідувати за змінами поведінки співробітників організації. У першому випадку вони створюють нові форми поведінки. При цьому повинні існувати безумовні докази значної переваги нових базових припущень в порівнянні з тими, що існують. В цьому випадку перед співробітниками ставляться цілі отримання нових знань, навиків, досвіду, необхідних для формування відповідних зразків поведінки. У другому випадку зміни в культурі закріплюють нові форми поведінки.

Управління культурою - це довгостроковий процес, що вимагає постійної цілеспрямованої управлінської дії. Виявлення і розробка управлінських заходів, необхідних для розвитку персоналу, є тільки одним з етапів культурного перетворення. Слід зазначити, що управління організаційною культурою здійснюється постійно, коли керівництво здійснює планування, організацію, керівництво і контроль, тому їх дії повинні бути сумісні з поняттям і цінностями запланованого рівня організаційної культури.

Висновок. Таким чином, у сучасному трактуванні стратегічного управління культура організації розглядається як важливий напрям аналізу внутрішнього середовища організації (разом з фінансовими, виробничими та іншими ресурсами).

З погляду управління трудовими ресурсами оцінка існуючої культури організації є керівництвом до подальших дій. Планування управлінських заходів підвищення ефективності використання персоналу підприємства необхідно здійснювати з обов'язковим врахуванням організаційної культури. Вивчення культури є важливим механізмом оптимізації ухвалюваних керівництвом управлінських рішень, що позитивним чином позначається на ефективності роботи системи управління і як наслідок, і самого об'єкту управління - організації в цілому.

Список літератури

1. Друкер П. Ф. Практика менеджмента : учеб. пособие : [пер. с англ.] / Питер Ф. Друкер. – М. : Вильямс, 2007. – 400 с.
1. Красовский Ю. Д. Организационное поведение / Ю. Д. Красовский. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 511 с.
2. Михайленко М. А. Развитие корпоративной культуры персонала организации : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / Михайленко Михаил Александрович ; Гос. ун-т упр. – М., 2005. – 25 с.
3. Парсонс Т. Система координат действия и общая теория систем действия: культура, личность и место социальных систем / Т. Парсонс // Американская социологическая мысль. – М. : Междунар. ун-т бизнеса и управления, 1996. – С. 462–525.
4. Сайченко О. А. Корпоративная культура как эффективный механизм управления человеческими ресурсами предприятий: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Сайченко Ольга Анатольевна. – СПб., 2002. – 135 с.
5. Спивак В. А. Организационное поведение и управление персоналом / В. А. Спивак. – СПб. : Питер, 2000. – 416 с.
6. Фукуяма Ф. Сильное государство: Управление и мировой порядок в XXI веке / Ф. Фукуяма. — М.: АСТ МОСКВА ; ХРАНИТЕЛЬ, 2006.— 220, [4] с.—(Philosophy).

Y. Slabko

Planning of measures of increase of efficiency of management a personnel is on the basis of the formed culture of organization

In the article measures are examined on a management a personnel taking into account influence of organizational culture. Directions of increase of efficiency of management a personnel are probed on the basis of the formed culture of organization.

Я. Слабко

Планирование мероприятий повышения эффективности управления персоналом на основе сформированной культуры организации

В статье рассматриваются мероприятия по управлению персоналом с учетом влияния организационной культуры. Исследуются направления повышения эффективности управления персоналом на основе сформированной культуры организации.

Одержано 18.01.12

УДК 331.572.4

Т.В. Решитько, канд. екон. наук

НДІ праці і зайнятості населення Міністерства соціальної політики України та НАН України

А.В. Шинкаренко, канд. екон. наук

ВП „Кіровоградський факультет КНУКіМ”

Зайнятість та інвестиційні процеси в сільській місцевості

Стаття присвячена розгляду впливу інвестиційних процесів на зайнятість сільського населення. **сільський ринок праці, зайнятість сільського населення, інвестування створення нових робочих місць**

Ситуація на сільському ринку праці залишається досить складною. Чисельність зайнятих осіб у сільській місцевості постійно зменшується. Кількість безробітних (у визначені МОП) за 1999р.-2010 рр. зросла на 25 %, а рівень безробіття склав 7,1 % [1].

Однією з головних причин цих явищ є обмеженість сільського ринку праці. Сільське господарство, яке донедавна вважалося однією з найбільш трудонедостатніх галузей і постійно потребувало залучення додаткової робочої сили, тепер само вивільнює її. На селі загострюється проблема працевлаштування та соціального захисту селян.

Проблемі зайнятості 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 науковим розробкам зазначених вчених у вирішенні проблем зайнятості населення, зазначимо, що вплив інвестиційних процесів на створення робочих місць та зайнятість мешканців села все ще недостатньо вивчено. Ці питання не отримали належного висвітлення у науковій літературі, і тому, потребують особливої уваги та подальшого вивчення.

Метою статті є дослідження впливу інвестиційних процесів на зайнятість селян та пошук шляхів покращення ситуації на сільському ринку праці.

Проведені нами дослідження показують, що створені внаслідок аграрної реформи нові форми господарювання не в змозі вирішити проблему зайнятості сільського населення. Більше того, вони щорічно у значних обсягах зменшують

кількість робочих місць у своїх трудових колективах. І як наслідок, за 2000-2010 рр. чисельність найманих працівників сільгосп підприємств зменшилась з 2688 тис. осіб до 595 тис. осіб, або більше ніж у 4,5 рази [2, с.52].

Важливою причиною погіршення ситуації на сільському ринку праці стало те, що нові агро формування порушили традиційну структуру сільськогосподарського виробництва. За останні роки вони різко скоротили (а то й зовсім ліквідували) частку більш трудомісткої продукції: тваринництва, птахівництва та овочівництва, де потрібні значні затрати праці. У 2010р. навантаження на одне вільне робоче місце серед кваліфікованих робітників сільського, лісового господарств, риборозведення та рибальства складало 32 особи.

Здійснюючи виробництво сільськогосподарської продукції на орендованих землях, сільськогосподарські підприємства майже не несуть відповідальності за соціальні проблеми села. І як наслідок – занепад соціальної інфраструктури, зменшення чисельності зайнятих в цій сфері селян.

У цих складних умовах селянам все частіше доводиться самостійно забезпечувати себе робочими місцями, створюючи особисті селянські господарства (ОСГ). В них працює більше 3 млн. мешканців села. Останнім часом ОСГ забезпечили відносну стабільність аграрного виробництва, адже у 2010 р. в них вироблено 55,1 % загального обсягу сільськогосподарської продукції країни, а саме головне – в них зайнятий майже кожен другий селянин. Займаючи свою „нішу” в суспільному поділі праці, особисті селянські господарства у період становлення ринкових відносин в Україні дозволяють пом’якшити проблему зайнятості сільського населення та значно стабілізувати соціальну ситуацію в сільській місцевості. Проте, недостатня юридична урегульованість діяльності ОСГ, статусу зайнятих в них осіб, призводить до існування „тіньового” ринку праці.

Здійснення несільськогосподарської діяльності на селі відбувається занадто повільно, практично без будь-якої державної підтримки. Розвиток підприємництва в сільській місцевості стримується через відсутність у селян необхідного стартового капіталу, недоступність банківських кредитів, низьку купівельну спроможність мешканців села та недостатній професійно-кваліфікаційний рівень безробітного сільського населення.

Незважаючи на позитивні тенденції в інвестиційному процесі, сьогодні ще не введено в дію систему економічних важелів стимулювання інвестиційної діяльності в сільській місцевості. Не мають інвестиційної стимулюючої спрямованості заходи щодо регулювання відносин власності на землю і майно селян. Фінансово-кредитні установи не зацікавлені у здійсненні інвестиційних операцій в сільському господарстві. Ці та інші причини призвели до масового скорочення працівників села.

Є очевидним, що формування конкурентоспроможного аграрного виробництва в Україні, розвиток сфери зайнятості сільського населення можливі лише за умови вирішення проблеми його інвестиційного забезпечення. Нові перспективи для інвесторів має відкрити припинення дії мораторію на продаж сільськогосподарських земель, що дасть змогу напряму і легально включити зазначені землі до процесу інвестування.

Сьогодні сільське господарство є мало привабливим для інвесторів (табл. 1). Інвестиції в основний капітал сільського господарства, мисливства, лісового господарства у 2010 р. становили 7,1 % всього обсягу інвестицій в народне господарство. Прямі іноземні інвестиції в сільське господарство були незначними і у загальній структурі складали 2 % [2, С. 34-36].

В сільському господарстві капіталовкладення в основному спрямовуються на технічне переоснащення і реконструкцію діючих підприємств, будівель, споруд. На

нове будівництво направляється лише $\frac{1}{4}$ інвестицій в основний капітал.

Інвестування створення нових робочих місць на селі відбувається переважно за рахунок залучення приватного капіталу. Останніми роками інвестиційні пріоритети належали галузям рослинництва. Кошти використовувалися переважно на придбання сільськогосподарської техніки імпортного виробництва.

Погіршення показників фінансово-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств зумовило їх інвестиційну непривабливість, сповільнило придбання основних засобів та подальше зростання аграрного виробництва.

Таблиця 1 - Динаміка обсягів інвестицій в основний капітал економіки України, у сільське господарство та вартість основних засобів аграрної галузі

№ з/п	Показник	Рік								2010 р. до 2001р., разів
		2001	02	2004	2006	2007	2008	2009	2010	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	Інвестиції в основний капітал – усього, млн. грн.	32573	37178	75714	125254	188486	233081	151777	171092	5,3
	у т. ч. сільське господарство	1552	1854	3278	7190	9338	16681	9295	12106	7,8
	Питома вага інвестицій у сільське господарство в загальному підсумку, %	4,8	5,0	4,3	5,75,0	7,1	1,5	6,1	7,1	1,5
	Вартість основних засобів сільського господарства, млрд. грн.	92,5	86,3	74,4	74,3	77,5	94,1	101,3		
	Питома вага основних засобів сільського господарства, млрд. грн.	10,1	8,9	6,5	4,7	3,3	3,0	2,6		
	Наявність сільськогосподарської техніки в агропідприємствах, тис. од.: Трактори	296,2	273,6	230,5	201,3186,8	186,8	177,4	168,5	151,3	0,5
	зернозбиральні комбайни	61,3	57,4	50,0	44,3	41,0	39,1	36,8	32,8	0,5
7	Прямі іноземні інвестиції (наростаючим підсумком) всього, млн. дол. США	4555,3	5471,8	9047,0	21607,3	21607,3	35723,4	35616,4	40053,0	8,8
	у т. ч. сільське господарство	83,8	108,6	216,8	399,8	399,8	799,0	809,1	786,7	9,4
8	Питома вага сільського господарства в загальному підсумку, %	1,8	2,0	2,4	1,9	1,9	2,2	2,3	2,0	1,1

Джерело: дані статистичних збірників Сільське господарство України за 1999-2010 рр.

Сьогодні є очевидним, що нові робочі місця в сільському господарстві, які відповідають сучасним вимогам ринку праці, можна створити лише за рахунок значних

внутрішніх і зовнішніх капіталовкладень. Причому, пріоритет потрібно надавати вітчизняному капіталу, оскільки він краще орієнтується в ситуації на вітчизняному ринку. Тому потрібно підвищувати прибутковість сільськогосподарських підприємств, оскільки капіталовкладення здійснюються з отриманого прибутку.

Для підвищення прибутковості агро формувань необхідно здійснити низку заходів: законодавчо захистити продовольчий ринок шляхом обмеження імпорту; знизити податковий тиск на виробників сільськогосподарської продукції; усунути диспаритет цін на сільськогосподарську і промислову продукцію; здійснювати переробку виробленої сільськогосподарської продукції безпосередньо в сільській місцевості, що дасть додаткові робочі місця для селян; зменшити кількість посередників на продовольчому ринку; відновити державне замовлення на виробництво сільськогосподарської продукції; ввести державні дотації на виробництво тваринницької продукції та на 1 га сільськогосподарських угідь для вирощування продукції рослинництва; ввести пільгове кредитування сільськогосподарських товаровиробників тощо.

Відтворення основних засобів сільськогосподарського виробництва вимагає більшого обсягу інвестицій, спеціального кредитного забезпечення обігових коштів, формування системи державної підтримки й відповідно організаційно-економічного механізму інвестування в аграрну сферу АПК[3]. Першочерговими напрямками інвестування рослинництва повинні стати:

- інвестиції, направлені на підвищення родючості, меліорації земельних угідь, впровадження нових прогресивних технологій вирощування сільськогосподарських культур;
- інвестиції в сучасне обладнання, техніку, інструменти (основні засоби), матеріали, реагенти й інші оборотні засоби та на підвищення якості людських ресурсів;
- здійснення капіталовкладень у побудову зерносховищ, елеваторів для зберігання зібраного врожаю;
- відтворення майже зниклих галузей овочівництва, садівництва, виноградарства, де потрібні значні затрати праці;
- відтворення та будівництво переробних підприємств в сільській місцевості, забезпечення їх сировиною. Ці заходи сприятимуть створенню мережі нових робочих місць на селі.

Дослідження свідчать, що залученню вітчизняних та іноземних інвестицій в розвиток тваринництва перешкоджають: а) недосконала цінова політика, оскільки закупівельні ціни на молоко, м'ясо і іншу продукцію не відшкодовують виробничих витрат; б) недосконалий механізм державного регулювання імпорту м'ясної та молочної продукції; в) неузгодженість між виробництвом, переробкою і реалізацією продукції; г) неефективні дотації держави на виробництво продукції тваринництва.

Подальший розвиток тваринництва як основи створення нових робочих місць для селян передбачає:

- збільшення обсягів отримання продукції в усіх категоріях господарств, при інвестуванні створення як велико-товарного спеціалізованого виробництва так і малих ферм;
- побудову нових потужних ферм і комплексів, технічного переоснащення діючих приміщень, впровадження на них новітніх технологій розведення худоби і птиці;
- удосконалення вітчизняної системи селекційної роботи, племінно-генетичної справи тощо;
- забезпечення надання виробникам продукції тваринництва державної фінансової підтримки, пільгових кредитів, лізингових послуг, ефективною ціновою

політики тощо.

Про необхідність капіталовкладень у тваринництво свідчить той факт, що у сільськогосподарських підприємствах, де на кожний гектар угідь припадало понад 400 грн. інвестицій, отримано майже у п'ять разів більше валової продукції цієї галузі на одиницю площі, порівняно з областями, де інвестицій було менше - 50 грн. [4, С.64].

Для запобігання занепаду українського села, потрібно здійснити вагомі інвестиції в його соціально-економічний розвиток. Причому, має сенс розмежування у цій справі функцій сільськогосподарських підприємств і держави. Першочерговим завданням аграрних формувань повинно стати відродження і розвиток сільськогосподарського виробництва. Соціальні ж проблеми сільської місцевості – це прерогатива держави, її законодавчих актів і дії виконавчих структур. Адже світовий та вітчизняний досвід господарювання на селі показує, що сільське господарство не в змозі вирішувати соціально-побутові проблеми сільських територій на сучасному рівні. Важливим є створення карти інвестиційної привабливості щодо організації виробництва та розвитку соціальної сфери кожного сільського населеного пункту, виявлення реальних можливостей вкладання інвестицій у його розвиток [5].

Сьогодні є сенс у створенні спеціального фонду підтримки села, з якого б фінансувалися інвестиційні цільові програми з розвитку сільських територій. Суб'єктами створення такого фонду повинні стати: державний та місцевий бюджети, сільська громада, підприємства, що знаходяться на території сільського населеного пункту, приватні особи тощо. Визначати пріоритетний напрям використання інвестицій та контролювати цей процес, на наш погляд, повинні сільські ради.

Досвід зарубіжних країн, які нещодавно вступили до СОТ, свідчить про поступову зміну підтримки галузі сільського господарства у бік збільшення заходів „зеленої скриньки”, спрямованих переважно на розвиток соціальної інфраструктури на селі. Зокрема, у Чехії (86,2 %), Польщі (73,3%), Словенії (60,8 %) частка заходів „зеленої скриньки” вже переважає у структурі підтримки сільського господарства і сільської місцевості [6, С. 897].

Підсумовуючи вище викладене, ми вважаємо, що покращення інвестиційного клімату для інтенсивного розвитку сільськогосподарського виробництва і відродження сільських територій в Україні, дасть змогу зупинити руйнацію соціальної інфраструктури села, створити нові робочі місця та зменшити безробіття серед селян.

Список літератури

1. Економічна активність населення України 2010. - Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2011. – 208 с.
2. Сільське господарство України. 2010. Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2011. – 384 с.
3. Скрипничук Н. А. Ефективність інвестицій у підвищенні родючості ґрунтів // Економіка АПК. – 2010. - № 9. – С. 48-53.
4. Кожем'якіна М. Ю. Оцінка інвестиційних процесів у тваринництві // Економіка АПК. – 2010. - № 9. – С. 62-60.
5. Ланченко Є. О. Аналіз інвестиційних процесів і зайнятості в аграрному секторі економіки // Економіка АПК. – 2010. - № 6. – С. 81-86.
6. Фокас Л.Н., Щетініна Л.В. Методологічні засади оцінювання стану і перспектив зайнятості у сільському господарстві України / Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. Спец. вип. Управління людськими ресурсами: проблеми теорії і практики. - Т.2., Ч.2-К.: КНЕУ, 2007. –С.887-901.

Т. Решитко, А. Шинкаренко

Занятость и инвестиционные процессы в сельской местности

Статья посвящена рассмотрению влияния инвестиционных процессов на занятость сельского населения

T. Reshitko, A. Shinkarenko

Employment and investment processes in a countryside

Article is devoted consideration of influence of investment processes on agricultural population employment

Одержано 16.02.12

УДК 331.108.2

І.Ю. Жияєва, асп.

Харківський національний економічний університет

Визначення місця рекрутингу персоналу у системі управління персоналом підприємства

У статті уточнено визначення основних структурних елементів системи управління персоналом підприємства. Удосконалено перелік елементів основних підсистем управління персоналом підприємства. Визначено місце рекрутингу персоналу у системі управління персоналом з метою поліпшення процедури підбору персоналу на підприємстві.

система, управління, персонал, рекрутинг, підбір, відбір

Постановка проблеми. Пошук, найм, відбір та розстановка кадрів – рекрутинг персоналу – є частиною системи управління персоналом та відіграють у ній головну роль. Доцільність визначення ролі рекрутингу у системі управління персоналом підприємства обумовлена зростаючою тенденцією до глобалізації та вестернізації у всіх сферах людського життя, особливо з боку обслуговування життя населення. Кожне підприємство бажає виграти конкурентну боротьбу та посісти головне місце на ринку задля задоволення людських потреб. Досягти ж цієї мети можливо лише за наявності висококваліфікованих спеціалістів певної сфери діяльності. Тому саме рекрутинг є головним фактором підвищення конкурентоздатності підприємства в області управління персоналом.

Аналіз останніх досліджень. Питаннями підбору персоналу займаються багато вітчизняних та зарубіжних науковців та практиків, зокрема – П. В. Журавльов, С. А. Карташов, Н. К. Маусов, Ю. Г. Одегов, А. Я. Кібанов, Б. Трейсі, М. Армстронг, Л. Стаут та ін. До сьогоднішнього дня рекрутинг розглядався у якості зовнішньої функції системи управління персоналом підприємства. Та на теперішній момент рекрутинг персоналу набуває все більшого значення та окремі технології рекрутингових агентств вже використовуються вітчизняними підприємствами. Проте науковці не виділяють рекрутинг персоналу як окремий елемент системи управління персоналом на підприємстві в якості внутрішнього бізнес-процесу. Тому перед сучасними

спеціалістами, котрі приймають рішення у процесі підбору персоналу постає проблема визначення необхідності рекрутингу персоналу як внутрішнього бізнес-процесу та визначення його місця у загальній системі управління персоналом на підприємстві. Адже 95 % успіху підприємства залежить від тих, хто на ньому працює [11, с. 11]. А рекрутинг саме займається підбором необхідних та відповідних спеціалістів на підприємство чи в організацію.

Формування цілей статті. Метою статті є визначення місця рекрутингу персоналу у системі управління персоналом задля удосконалення якості роботи кадрових служб на підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Управління персоналом – багатогранний та складний процес, який має специфічні особливості та закономірності. Володіти ними повинні всі керівники та спеціалісти сучасного виробництва, працівники кадрових служб та соціального розвитку для безперервного підвищення ефективності, якості та продуктивності праці. В сучасних умовах ринкової економіки управління персоналом повинно мати системний характер та повинно бути завершеним на основі комплексного розв'язання кадрових проблем. У сучасних умовах нестабільного середовища необхідно постійно запроваджувати та удосконалювати існуючі форми та методи кадрової роботи підприємства.

Головним елементом усієї системи управління є кадри, що одночасно можуть бути як об'єктом, так і суб'єктом управління [1, с. 74.]. Спроможність кадрів одночасно бути і об'єктом і суб'єктом управління є специфічною особливістю управління кадрами.

Виходячи з такої ознаки управління персоналом, що це є система, доцільно сказати, що в останні десятиліття важливою тенденцією в розвитку менеджменту як управління підприємством взагалі є системний підхід, який розглядається як сучасний спосіб управлінського мислення, який дає змогу менеджерів комплексно та цілісно уявити управління організацією та її підсистеми у складній ринковій економіці країни. Тож управління персоналом доцільно розглядати системно, так як більш широке розуміння даного процесу дає саме системність даного поняття. За словами І. К. Макарової, застосування системного підходу дає можливість розкрити внутрішню побудову системи управління людськими ресурсами як цілісної системи, яка складається з трьох взаємопов'язаних підсистем управління: формування, використання та розвитку людських ресурсів в організації [2, с. 10].

В. І. Мухін говорить про те, що система — це множина, яка складає єдність елементів, зв'язків та взаємодій між ними та зовнішнім середовищем, які формують притаманну даній системі цілісність, якісну визначеність та цілеспрямованість. [3, с. 9].

Дотримуючись даної думки робимо висновок, що система складається з елементів, взаємозв'язків та конкретного результату, тобто мети.

Узагальнення досвіду вітчизняних та зарубіжних наукових праць [1, 2, 5, 8, 9, 10] дозволяє сформулювати головну мету системи управління персоналом – забезпечення кадрами, організація їх ефективного використання, професійного та соціального розвитку. За словами І. К. Макарової, головна мета системи управління персоналом (людськими ресурсами) – забезпечення якісного та раціонального формування, освоєння та розвиток людських ресурсів для досягнення економічної ефективності та конкурентоспроможності організації [2, с. 10]. Колектив авторів вважає, що головною складовою головної мети управління персоналом є реалізація кадрового потенціалу з урахуванням його стабілізації та розвитку [4, с. 28].

Узагальнення наукових праць допомогло виділити наступні складові елементи СУП підприємства [1, 2, 3, 4,]:
суб'єкти – керівники різного рівня;

1. процеси – технології управління персоналом, якими користуються суб'єкти задля досягнення цілей, які поставлені перед підприємством;

2. об'єкти – співпрацівники підприємства.

Наглядно розглянемо основні структурні елементи системи управління персоналом (СУП).

Структура СУП за елементами представлена на рис. 1.

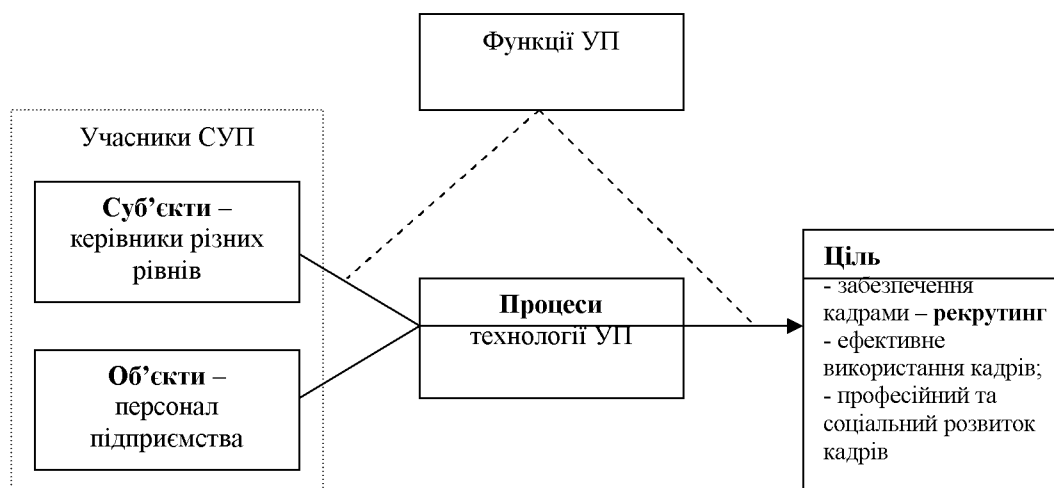


Рисунок 1 – Структура СУП за елементами

Деякі вчені та практики у ході власних наукових розробок у напрямку управління персоналом визначили такі основні складові елементи системи управління персоналом підприємства [1, 4, 6, 8, 9, 10]: кадрова політика підприємства, персонал підприємства, рекрутинг персоналу, планування персоналу, призначення персоналу, розвиток персоналу, вивільнення персоналу, оцінка персоналу, оцінка якості роботи персоналу, кадрове адміністрування, керівництво персоналом та його контролінг.

Проте деякі науковці мають іншу точку зору, щодо головних компонентів СУП. Так, наприклад, колектив авторів [4, с. 29] вважають, що СУП включає механізм та організацію управління. При чому механізм охоплює принципи, функції, методи управління та стиль керівництва та є основою СУП. Механізм управління завжди має конкретну форму організації управління, яка включає в себе: організаційну структуру управління персоналом, в якій працюють спеціалісти та яка забезпечує підсистеми (засоби) управління персоналом, найважливіше місце серед яких займають інформаційні технології управління персоналом.

На думку Н. Г. Васильченка [5, с. 232], робота з персоналом повинна розглядатися як система, яка включає кадрову політику, підбір, оцінку, розташування та навчання кадрів, та знаходить відображення в головних нормативних документах підприємства, з яких головним виступає філософія підприємства (це сукупність моральних та адміністративних норм та правил взаємовідносин персоналу, підпорядкованих досягненню глобальної мети підприємства [5, с. 233]).

Завдяки узагальненню думок науковців правомірно виділити наступні елементи системи управління підприємством [1; 2; 5; 7; 8; 9]:

– кадрова політика, що включає такі основні складові – стиль керівництва, філософія підприємства, правила внутрішнього трудового розпорядку, колективний договір;

- рекрутинг персоналу – розрахунок потреби у персоналі, пошук, підбір і професійний відбір персоналу та формування кадрового резерву;
- оцінка персоналу – співбесіди при відборі, оцінка кадрового потенціалу, поточна атестація, методика Assessment Centre;
- розстановка персоналу – розподіл персоналу за категоріями, адаптація персоналу, рух персоналу та планування нових вакансій;
- мотивація персоналу – культура підприємства, ідентифікація з підприємством, організація робочого місця, система участі у розподілі прибутків підприємства та делегування повноважень працівникам.
- розвиток персоналу – навчання, перепідготовка та підвищення кваліфікації, планування трудової кар'єри, програма просування та вивільнення персоналу підприємства.

Даний перелік елементів уточнено таким елементом як рекрутинг персоналу, так як у науковій літературі окремо не виділяється дана функція. Часто цей процес ототожнюється з вербовкою чи набором, що є першим етапом у процесі підбору персоналу або залучення зовнішніх рекрутерів (рекрутингові агентства). На нашу думку, на основі дослідження сутності поняття «рекрутинг» [6, с. 56], даний підсистемний елемент вміщує в собі такі послідовні дії як: пошук, набір (підбір) та професійний відбір персоналу (із застосуванням сучасних методів відбору персоналу). Тому як структурну одиницю системи управління персоналом варто розглядати рекрутинг, маючи на увазі, що це комплексне поняття.

Кадрова політика – це певна сукупність правил та норм, цілей та уявлень, які визначають направлення та сутність і зміст роботи з персоналом. Кадрова політика реалізується працівниками кадрових служб через виконання їхніх функцій. За рахунок кадрової політики відбувається реалізація цілей та задач управління персоналом, тому вона є ядром основою системи персоналу підприємства. Вона знаходить своє відображення у таких нормативних документах як колективний договір та правила внутрішнього розпорядку.

Рекрутинг персоналу є головним фактором успішного здійснення кадрової політики та як наслідок якісного виконання всіх процесів розвитку та роботи персоналу на протязі їхньої трудової діяльності. Рекрутинг покликаний виконувати головну роботу СУП – якісне та ефективно забезпечення персоналом підприємства будь-коли та за будь-яких умов, тому він головною складовою в роботі з персоналом на підприємстві.

Оцінка персоналу дозволяє оцінювати якості працівників, їх потенціал, відповідність до даної роботи. Оцінювання персоналу передбачає й поточну атестація та використання інструментів Assessment Centre, й оцінювання при підборі персоналу на всіх його стадіях (від співбесіди до остаточного відбору). Сучасним оцінювальним інструментом є Assessment Centre – оцінка за компетенціями, загалом застосовується при рекрутингу та визначення відповідності працівників до їх робочого місця на більш високих рівнях управління.

Розстановка персоналу є перехідною ланкою від призначення на посаду та закріплення на робочому місці працівника. Вона передбачає адаптацію як після прийому на роботу так і після просування по вертикальній чи по горизонтальній кар'єрі. Тут відбувається планування кар'єри, планування нових вакансій, а також розподіл персоналу за категоріями (при прийомі та при переміщенні).

Мотивація персоналу є важливим та невід'ємним елементом СУП. Вона присутня скрізь (стимулювання праці, делегування повноважень, оснащення робочого місця максимально відповідного до потреби працівника у залежності від виду роботи, система участі у розподілі прибутку підприємства, матеріальна та нематеріальна

нагорода тощо). Мотивація – це стимул до роботи кожного працівника – від робочого до керівника. Саме якісно організована система мотивації персоналу дає змогу ефективно керувати персоналом та створювати якісну організаційну культуру на підприємстві.

Якісний розвиток персоналу – мистецтво перманентного використання персоналу на протязі його трудової діяльності. Задля підвищення освітнього рівня персоналу та утримання на високому рівні іміджу підприємства, необхідно постійно займатися розвитком персоналу на всіх рівнях. Адже саме висока компетентність працівників складає головну частину конкурентоспроможності підприємства в епоху економіки знань. Підвищення кваліфікації, підготовка та перепідготовка працівників повинна виконуватися на високому рівні, в деяких випадках (наприклад, рекрутинг) із залученням дорогих спеціалістів.

Як вже зазначалося вище, рекрутинг персоналу має важливий вплив на розвиток СУП (рис. 2). Роль рекрутингу персоналу визначається тим, що саме якісний підбір персоналу дозволяє сформувати ефективну команду спеціалістів, які готові завжди виконувати свою роботу якісно та чітко.



Рисунок 2 – Місце та взаємозв'язок рекрутингу персоналу у СУП підприємства

Усі взаємозалежності на представленій схемі необхідно розглядати через призму рекрутингу персоналу, тобто рекрутинг є сполучною ланкою всіх елементів рекрутингу.

Сутність елементу рекрутингу у даному дослідженні передбачає об'єднання основних задач СУП таких як: аналіз роботи та підготовка програми з підбору персоналу (розробка посадової інструкції відповідної вакансії, формування профілю кандидата, формування професіограми працівника, створення плану з пошуку, підбору та відбору працівників, вибір необхідних технологій щодо всебічного оцінювання кандидатів та представлення звіту з виконаної роботи із закриття вакансії), тобто, всі ті задачі, виконання яких передбачають пошук, підбір та відбір персоналу на підприємстві. Із рис. 2 видно, що всі елементи СУП так чи інакше пов'язані між собою. Правомірно припустити, що некоректний рекрутинг персоналу може призвести до

викривлення нормального здійснення всіх функцій СУП на підприємстві. Планування персоналу впливає на здійснення рекрутингу так само як рекрутинг на планування. Початок формування кадрового складу – визначення необхідності у персоналі та його планування. Тож планування це передумова рекрутингу, в свою чергу некоректний чи неякісний рекрутинг впливає на частоту підбору персоналу, що викликає необхідність нового планування кадрів. Після здійснення рекрутингу новий персонал проходить етап адаптації, що теж є не менш впливовим фактором на рекрутинг. Наприклад, за неправильного підбору працівника останній може не вписатися та погано адаптуватися до існуючого колективу. Така ситуація спричинить погіршення морально-психологічний клімат в колективі та викличе конфліктні ситуації, що негативно вплине й на організаційну культуру підприємств. В кінці кінців новий працівник звільниться, що знов завдасть збитків підприємству (витрати на новий пошук, марно втрачений час та негативні наслідки у колективі), тобто виникне необхідність у новому персоналі. Свою роль відіграє організаційна культура підприємства – система норм та цінностей може виявитись чужою для нового працівника, тому необхідно узгоджувати соціально-психологічні якості при підборі працівників із встановленими культурними нормами на підприємстві. Тож, плануючи процес рекрутингу необхідно заздалегідь визначити критерії до кандидата відносно організаційної культури на підприємстві. Проміжною ланкою між розвитком персоналу та адаптацією є процес мотивації. Стимулювання персоналу відіграє неабияку роль у плануванні та підборі персоналу. Мотивовані працівники працюють злагоджено та якісно і майже не потребують значної перестановки у кадрах, окрім кар'єрного зростання. Тож мотивація є важливим фактором у збереженні основного кадрового складу на підприємстві. Тому якісний рекрутинг є основою для мотивації персоналу підприємства. Розвиток та навчання прямо залежні атестації персоналу та також взаємовпливають на рекрутинг. Гарно мотивований персонал завжди готовий до навчання, по-перше, задля досягнення власних потреб; по-друге, задля здійснення цілей підприємства. Розвиток та навчання дають позитивні результати в процесі атестації, незадовільні оцінки або стимулюють до більш інтенсивного навчання, або до зниження на посаді чи звільнення. Тож завдяки атестації персоналу стає зрозуміли подальший розвиток та планування нового персоналу на підприємстві. Таким чином, можна стверджувати, що саме рекрутинг – це основа успішного управління персоналом на підприємстві, бо саме якісний підбір дає змогу ефективному керуванню людьми на всіх стадіях управління. Рекрутинг персоналу не можна здійснювати орієнтуючись лише на якусь одну ознаку або вирішення окремої задачі у процесі управління персоналом.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у даному напрямку. Отже, проблематика підбору персоналу у сучасному розвитку економіки знань є актуальною. Напрямами подальшого дослідження повинні орієнтуватися на розвиток та удосконалення рекрутингу персоналу на підприємствах в умовах ринкового господарювання, так як даний підхід майже не розглядається науковцями. Здебільшого рекрутинг розглядається як окрема ланка економіки та забезпечує ефективність кадрової роботи саме за рахунок зовнішнього рекрутингу. Проте наша задача полягає в тому, щоб розвинути даний напрямок у проекції підприємства, тобто сформуванню методичний апарат якісного рекрутингу персоналу у середині підприємства за рахунок використання окремих технологій рекрутингових агентств.

Таким чином, необхідність виокремлення рекрутингу персоналу як одного з головних елементів СУП допомагає підприємству уникати проблем, пов'язаних з управлінням персоналом на стадії його відбору, аби забезпечити безперервний розвиток та використання персоналу на всіх його життєвих стадіях. Рекрутинг

персоналу дає змогу формувати колективи таким чином, щоб вони не потребували частого оновлення основного складу, що дає змогу керівникові формувати стратегічні напрямки розвитку підприємства більш сміливо. Адже саме сильні команди здатні працювати злагоджено та досягати поставлений цілей підприємством. Рекрутинг персоналу є потужним інструментом у регулюванні питання якісного добору персоналу, так як він містить у собі комплекс методик всебічного оцінювання кандидатів на вакантну посаду, і тому дозволяє відбирати кращих працівників завдяки сучасним методикам підбору кадрів.

Список літератури

1. Чухрай Н. Кадри в маркетингу та логістиці : монографія / Н. Чухрай, Я. Гаврись, О. Гірна. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2010. – 228 с.
2. Макарова И.К. Управление персоналом: наглядные учебно-метод. матер. / И. К. Макарова. – М. : ИМПЭ им. А.С. Грибоедова, 2006. – 98 с.
3. Мухин В.И. Исследование систем управления: учебн. для вузов / В.И. Мухин. — М. : Издат. : «Экзамен», 2003.— 384 с.
4. Управление персоналом: от фактов настоящего к возможностям будущего. учеб. пособие. / [А. Brass, В. Глушаков, В. Кривцов, Р. Седегов]. – Минск : Технопринт, 2002. – 378 с.
5. Васильченко Н.Г. Современная система управления предприятием: учебн.-практ. пособ. / Н.Г. Васильченко. – М. : Топ-персонал, 2003. – 320.
6. Наумік К. Г. Уточнення змісту поняття «рекрутинг» як інструменту гармонізації комунікаційних процесів в організації / К. Г. Наумік, І. Ю. Жилієва // Проблеми економіки. – 2010. – № 2. – С. 56
7. Кибанов А. Я. Управление персоналом: отбор и оценка при найме, аттестация: Учеб. пособие для студентов вузов. / А. Я. Кибанов, И. Б. Дуракова. – [2-е изд., перераб. и доп.] – М. : Изд-во «Экзамен», 2005. – 416 с.
8. Стаут Л. У. Управление персоналом. Настольная книга менеджера / Л. У. Стаут [перевод с англ.]. – М. : ООО «Изд-во «Добрая книга», 2006. – 536 с.
9. Технология управления персоналом. Настольная книга менеджера / [П. В. Журавлёв, С. А. Карташов, Н. К. Маусов, Ю. Г. Одегов]. – М. : «Экзамен», 1999. – 567 с.
10. Андерсон Д. Подними свой бизнес! /Д. Андерсон [пер. с англ.] – СПб. : Питер, 2005. – 256 с.
11. Трейси Б. Как нанять и удержать хороших сотрудников / Б. Трейси; пер. с англ. Е. А. Бакушева. – Мн.: ООО «Попурри», 2003. – 112 с.

И. Жилієва

Определение места рекрутинга персонала в системе управления персоналом предприятия

В статье уточнено определение основных структурных элементов системы управления персоналом предприятия. Усовершенствовано перечень элементов основных подсистем управления персоналом предприятия. Определено место рекрутинга персонала в системе управления персоналом с целью улучшения процедуры подбора персонала на предприятии.

I. Zhilyaeva

Defining of the personnel recruiting place in enterprise's personnel management system

The definition of basic structural elements of personnel management system is clarified. The list of basic elements of enterprise's personnel management subsystems is improved. The location of personnel recruiting in personnel management system is determined for further improvement of personnel selection procedure at the enterprise.

Одержано 28.12.11

УДК 005.591.452

М.І. Ус, асп.

Харківський національний економічний університет

Форми організації партнерської взаємодії

В статті дано визначення партнерських відносин. Проведено ідентифікацію та класифікацію форм та видів партнерських відносин, розглянуто та охарактеризовано основні види та форми організації партнерських відносин, а також визначено ознаки, які дозволили здійснити ці процеси. **взаємодія, партнерські відносини, співробітництво, конкурентна перевага, види партнерських відносин, форми партнерства**

Сучасний етап розвитку економічної системи характеризується появою нових, більш ефективних форм та механізмів взаємодії промислових підприємств. Це обумовило формування достатньо нового напрямку в управлінні – управління взаємовідносинами господарюючих суб'єктів, основу якого складають розвиток та підтримка довгострокових, міцних зв'язків зі споживачами, постачальниками, посередниками, персоналом та керівництвом підприємства і навіть конкурентами. Світовий досвід свідчить про значні можливості та переваги такої моделі поведінки підприємств. Тому питання формування та організації партнерської взаємодії між українськими підприємствами є дуже актуальними.

Прийняття рішення щодо формування підприємством відносин з партнером з метою об'єднання зусиль сторін, поглиблення їх взаємодії для реалізації економічних інтересів та досягнення стійких конкурентних переваг, змінюють рівень конкуренції між підприємствами на рівень між об'єднаннями та мережами, де найбільші труднощі викликає визначення ефективної форми реалізації цього завдання.

Проблемам дослідження відносин підприємства з партнерами, зокрема визначення сутності партнерства, вибору партнерів підприємства, етапів формування партнерських відносин присвячено багато робіт вітчизняних і зарубіжних вчених таких як: В.А. Верба, О.М. Гребешкова, Дж. Іган, О.В. Ісаєва, Я.Ю. Криворучко, Г.В. Махова, В.Савельєв, Н.І. Чухрай, Л.С. Шевченко та багато інших.

Водночас не достатньо розробленими залишаються питання класифікації партнерських відносин, визначення головних ознак, що дозволили б віднести партнерства до тієї чи іншої форми та оцінити їх характер при формування та розвитку.

Саме тому метою даного дослідження є ідентифікація, розгляд та характеристика основних видів та форм організації партнерських відносин, а також визначення ознак які б дозволили здійснити цей процес.

Сучасне трактування сутності партнерства можна представити у розрізі різнобічних наукових підходів, але аналізуючи розмаїття визначень, можна зробити висновок, що спільним для всіх - є те, що партнерські відносини формуються з метою отримання певного результату, який може набувати різних форм для кожної зі сторін відносин.

Головною відмінністю між визначеннями та тлумаченням поняття партнерських відносин є їх офіційна закріпленість в юридичних документах, а також наявність різного розуміння того, хто є партнерами – суб'єктами партнерських відносин.

Узагальнюючи, поняття “партнерських відносин ” можна визначити як форму відносин між підприємства, що ґрунтуються на основі добровільної співпраці, взаємної довіри та підтримки, розподілі прав, зобов’язань і відповідальності сторін з метою отримання додаткових конкурентних переваг.

На основі проведеного дослідження автором було сформульоване визначення партнерських відносин як форми довготривалих, взаємовигідних відносин між суб’єктами ринку, які ґрунтуються на добровільності та рівності сторін з метою реалізації економічного інтересу.

Головною метою партнерських відносин підприємств відповідно до розглянутих визначень партнерства є правильний вибір основних напрямів співпраці, форм і методів їх реалізації на засадах взаємної вигоди та рівних прав.

В економічній літературі існує декілька класифікацій партнерських відносин, це пов’язано з сучасним трактуванням суті партнерства та тим, що партнерські відносини є складним інтегрованим явищем для якого характерні різні ознаки.

Зокрема, до різновидів партнерських відносин підприємств авторами В.А. Вербою та О.М. Гребешковою [1, с. 247-249] віднесено інсорсингове та аутсорсингове партнерства, де партнерство виступає не стільки як форма відносин, а скоріше як стратегією розвитку підприємства за рахунок використання внутрішніх чи зовнішніх ресурсів.

Л.С. Шевченко [2, с. 312-315], О. Ісаєва [3, с. 93-95] виділяють партнерство між не конкуруючими фірмами та між конкурентами, відмічаючи [2], що ефективні партнерські відносини є конкурентною перевагою в незалежності від виду відносин.

В більшості наукових літературних джерел, які присвячені дослідженню та розгляду партнерських відносин, виокремлюють вертикальне партнерство, міжгалузеве партнерство, комплементарні партнерства (доповнення діяльності одного з партнерів за рахунок послуг, зокрема у сфері збуту) [4-7].

Така кількість різновидів партнерства пояснюється наявністю чисельних ознак за якими можна класифікувати партнерські відносини. Так на основі проведеного дослідження літературних джерел [2; 5; 7; 8] та додатковому введенню такої ознаки як тривалість функціонування відносин, уточнення видів відносин в залежності від ознак: напрямку формування та цілей формування партнерства було отримано наступну класифікацію (табл. 1).

Таблиця 1- Класифікація видів партнерських відносин

Класифікаційна ознака	Види партнерських відносин
За формою взаємодії	- вертикальні; - горизонтальні
За кількістю учасників	- двосторонні; - багатосторонні
За ступенем збереження юридичної та економічної самостійності учасників	- з втратою самостійності; - зі збереженням самостійності; - з частковим збереженням самостійності
За напрямками формування	- партнерських відносини з постачальниками; - партнерських відносини з покупцями; - партнерські відносини з посередниками; - партнерських відносини з конкурентами; - партнерських відносини з персоналом
За національною належністю	- національні; - міжнародні

Продовження таблиці 1

За галузевою належністю	- внутрішньогалузеві; - міжгалузеві
За галузевим охопленням	- моно галузеві; - полі галузеві
За ступенем охоплення ринку	- зовнішньоекономічні; - національні; - міжрегіональні; - регіональні; - локальні
За способом створення	- добровільні; - інституційні
За характером власності	- приватні; - державні та муніципальні; - змішані; - приватні та державні за участю іноземного капіталу
За цілями формування	- виробничі; - ринкові; - технологічні; - фінансові
За характером конкурентних відносин поза межами партнерства	- конкурентні; - неконкурентні
За економічним потенціалом партнерів	- монопольні; - олігопольні
За типом господарської взаємодії	-матеріальні; - фінансові; - інформаційні
За тривалістю функціонування	- тимчасові; - постійні
За ознакою збереження або втрати партнером самостійності у прийнятті стратегічних рішень	- інсорсингове; - аутсорсингове

Введення такої класифікаційної ознаки як тривалість функціонування відносин пояснюється необхідністю прогнозування подальшого розвитку підприємства та важливістю узгодження планів партнерів. Види партнерських відносин за цією ознакою залежать від строку дії партнерської угоди. Що стосується напрямків та цілей партнерства, то в цих класифікаціях були доповнені види відносин у відповідності з дослідженням, що проводиться автором [8, с.96-97]. Так, партнери з якими необхідно формувати довгострокові взаємовигідні відносини належать до мікросередовища підприємства та разом з ним формують ланцюги цінності товарів для покупців.

Слід зазначити, що обов'язковою умовою формування партнерських відносин будь-якого виду є відповідність та узгодження цілей партнерів, що за своєю суттю є одним з визначальних критеріїв вибору сторін партнерства.

Таким чином, вибір того чи іншого виду партнерських відносин залежить від багатьох чинників і визначається у відповідності з класифікаційними ознаками. Слід зважати, що при формуванні відносин підприємств, партнерство може відноситись одразу до декількох видів в залежності від підстав їх групування.

Базою для результативного партнерства, критичними моментами його

формування виступають, по-перше, відбір відповідних партнерів, сучасний та перспективний стани яких відповідали б можливостям та перспективам розвитку підприємства, по-друге вибір відповідної форми партнерської взаємодії.

На думку Я.Криворучко форма партнерських відносин залежить від цілей підприємства та сфери його діяльності [4, с.222-226].

Форма відносин завжди пропонується одним з партнерів (ініціатором) іншому, тобто підприємство у своїй практичній діяльності або повинне запропонувати якусь конкретну форму співпраці, або дати відповідь своєму партнеру на його пропозицію про обрану ним або кращою для нього форму співробітництва. З метою формулювання пропозиції або відповіді на пропозицію щодо формування відноси, необхідно визначитись з різновидами форм партнерських зв'язків. Оскільки та чи інша форма партнерства визначається сферою діяльності його учасників, то буде доцільно розмежувати їх за напрямками підприємницької діяльності [9, с. 36-38]. Таким чином, партнерські відносини можна згрупувати за основними сферами (напрямами підприємницького співробітництва):

- 1) співробітництво у сфері виробництва;
- 2) співробітництво в сфері матеріально-технічного обслуговування;
- 3) співробітництво в сфері товарообміну;
- 4) співробітництво в сфері торгівлі;
- 5) співробітництво в сфері фінансових відносин;
- 6) співробітництво в сфері інформаційного та соціального обслуговування.

Відповідно до такої класифікації конкретні форми партнерської взаємодії згруповано наступним чином рис. 1.

Для підприємств і організацій сфери виробництва товарів, робіт та послуг (промисловість, в тому числі машинобудування, будівництво, транспорт, громадське харчування, включаючи сферу побутового обслуговування тощо) характерні п'ять основних форм партнерських зв'язків (спільне підприємництво, ліцензування, виробнича кооперація, підрядні та субпідрядні виробництво, управління виробничими процесами за контрактом) [9, с. 36-38].

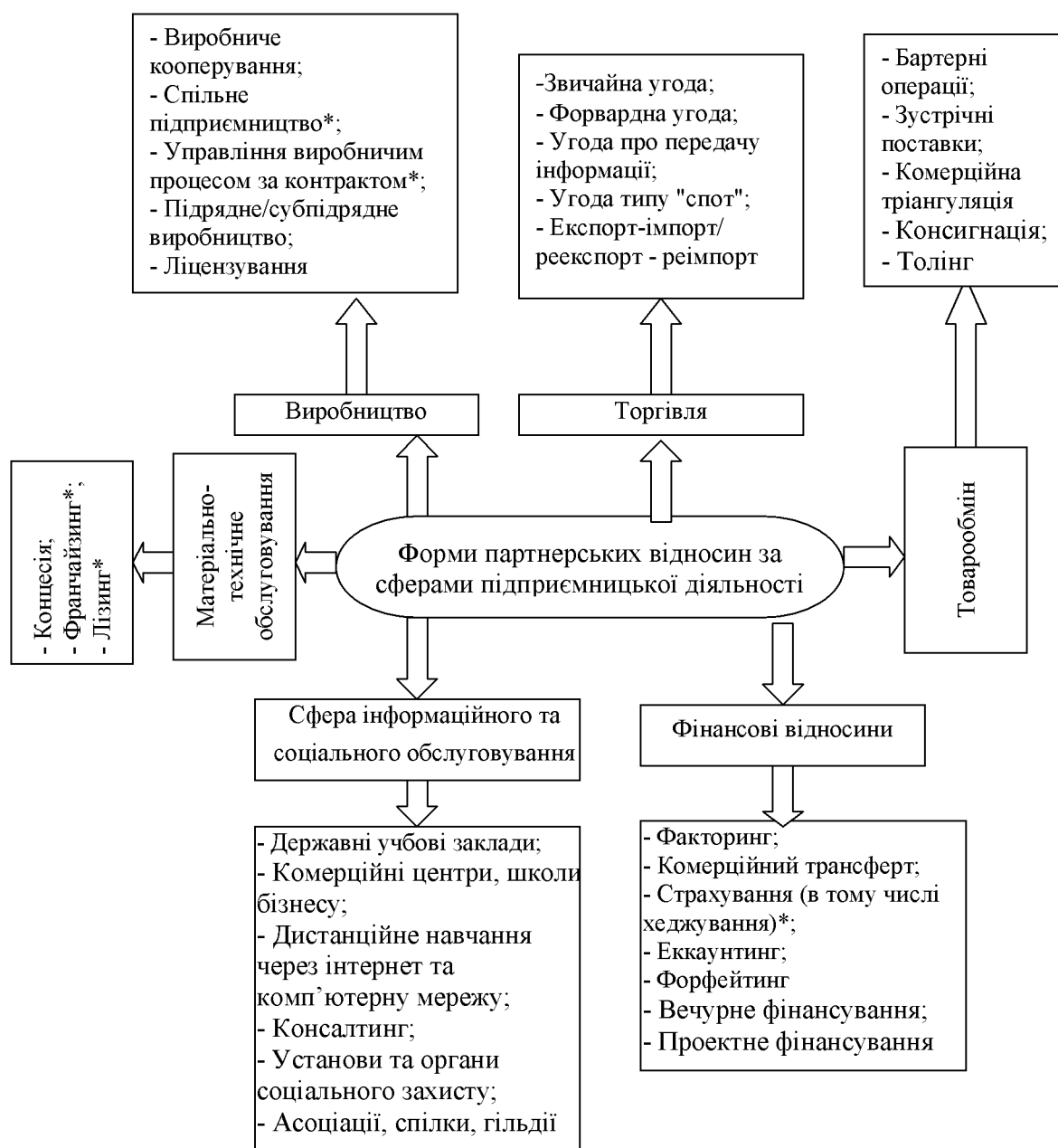
Для організацій, фірм, зайнятих торгівлею і товарообміном, можливі форми співробітництва носять більш вузький характер і, як правило, обмежуються в основному бартерними угодами, комерційної триангуляцією, консигнацією, толінгом та зустрічною торгівлею а так само різними формами торгових угод: звичайна, форвардна, угода спот, про передачу інформації та угоди пов'язані з міжнародною торгівлею – про імпорт, експорт, реекспорт та реімпорт.

Особливу сферу партнерства складає матеріально-технічне обслуговування. Сюди входять такі форми партнерських зв'язків як концесія, франчайзинг, лізингова діяльність. Однак це не означає, що франчайзинг та різновиди лізингу не можуть бути використані в інших галузях господарювання (наприклад, фінансовий лізинг – в сфері фінансів тощо) [9].

Слід зазначити, що такі форми співробітництва як управління за контрактом (це може бути управління будь-яким процесом чи видом діяльності підприємства), спільне підприємництво хоча і віднесені до сфери виробництва та консалтинг – до інформаційного обслуговування можуть діяти та проявлятися й в усіх інших сферах діяльності підприємства.

Сфера інформаційного та соціального обслуговування як форма співробітництва є досить розвиненою в Україні. Частина форм, що віднесені до цієї групи (установи соціального захисту, профспілки, державні учбові заклади) характерні для соціального партнерства, де однією зі сторін партнерських відносин виступає держава та її органи та установи. Інші форми більш характерні для економічного партнерства.

У всіх сферах господарювання на ринкових засадах організація підприємницької діяльності базується на виняткових договірних відносинах. Тому саме договір є визначальною і по суті єдиною правовою формою партнерських відносин [1].



* Форми співробітництва партнерів, що можуть діяти в різних сферах підприємницької діяльності

Рисунок 1 - Форми співробітництва партнерів за напрямками підприємницької діяльності

О.М. Гребешкова, Г.В. Махова у своїх роботах [5, с.111; 6, с.165-166] звертають увагу на те, що укладання угоди чи договору про партнерство є одним з завершальних етапів процесу формування партнерських відносин.

В цілому вибудовується наступний логічний ланцюг: спочатку підприємство-ініціатор визначає власні інтереси і сферу співробітництва з можливими партнерами, потім шукає партнера і підбирає конкретну форму співпраці, а після цього пропонує укласти угоду. Важливим етапом формування партнерства є визначення ефективності

цього процесу та її складових, саме тому подальші дослідження планується присвятити аналізу методичних підходів щодо оцінки ефективності формування підприємством партнерських відносин.

Таким чином, в результаті дослідження було ідентифіковано та розглянуто види та форми організації партнерських відносин, які визначаються цілями та сферою діяльності їх учасників. Було зазначено, що порядок реалізації відносин залежить від специфічних особливостей бізнесу та є результатом домовленостей партнерів, а відносини між підприємства, організаціями, установами оформлені угодами та договорами, характеризують партнерські зв'язки. Спонукальним мотивом встановлення партнерських відносин є реальний порядок дій для практичної реалізації економічного інтересу і формування конкурентної переваги.

Список літератури

1. Корпорації та інтегровані структури: проблеми науки та практики: Монографія.- Х.:ВД «ІНЖЕК», 2007.- 344 с.
2. Шевченко Л.С. Конкурентное управление: учеб. пособ. / Л.С. Шевченко.- Харьков: Эспада, 2004.- 520 с.
3. Исаева Е.В. Формирование партнерских отношений с конкурентами // Проблемы теории и практики управления. – 2009. - №9. – С. 93-99.
4. Чухрай Н.І. Оцінювання і розвиток відносин між бізнес-партнерами: монографія/ Н.І. Чухрай, Я.Ю. Криворучко.– Львів.: Растр-7, 2008. – 360 с.
5. Гребешкова О.М. Проектний підхід до формування стратегічних партнерств підприємств /О.М. Гребешкова, Г.В. Махова // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2008. – С. 108-112.
6. Махова Г.В. Вибір способу взаємодії підприємств в межах стратегічних альянсів / Г.В. Махова // Економічний простір: Збірник наукових праць. – №28/2. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. – 288с. – С.159-166.
7. Иган Дж. Маркетинг взаимоотношений: Анализ маркетинговых стратегий на основе взаимоотношений (пер. с англ. Лалаян Е.Э.), Изд. 2-е.- Москва: Юнити-Дана, 2008. – 375 с.
8. Ус М.І. Формування підприємством партнерських відносин: напрямки та цілі /М.І. Ус // Вісник Національного технічного університету «ХПІ», тематичний випуск: «Актуальні проблеми управління господарською діяльністю».- № 38.- Харків, 2011.- С. 94-98.
9. Савельев В. Маркетинг партнёрских связей / В. Савельев // Практический маркетинг.- № 11, 2003.- С. 34-42.

М. Ус

Формы организации партнёрского взаимодействия

В статье дано определение партнерских отношений. Проведена идентификация и классификация форм и видов партнерских отношений, рассмотрены и охарактеризованы основные виды и формы организации партнерских отношений, а также определены признаки, которые позволили осуществить эти процессы.

М. Ус

Forms of organization of partner cooperation

In the article is given definition of partner relations. Are conducted the identification and classification of the forms and kinds of partner relations, are considered and are described the basic kinds and forms of organization of partner relations, and also defined features, which allowed to implement these processes

Одержано 08.02.12

УДК 657.37:657. 446

Г.М. Давидов, проф., д-р екон. наук, Г.І. Кузьменко, асп.

Кіровоградський національний технічний університет

Забезпечення інформаційної прозорості виконання обов'язків підприємств як платників податків в системі фінансової звітності

В статті досліджуються шляхи забезпечення інформаційної прозорості щодо податкових відносин підприємства в системі бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Обґрунтовано, що необхідність розкриття інформації про податкові відносини підприємства є наслідком такої якісної характеристики фінансової звітності як доречність та двох принципів її підготовки: принципу повного висвітлення та принципу безперервності діяльності. Запропоновано формат відображення інформації про якісний стан оподаткування на підприємстві в примітках до фінансової звітності, враховуючи вимоги Податкового кодексу України стосовно порядку адміністрування податків, зборів та обов'язкових платежів.

фінансова звітність, якісні характеристики фінансової звітності, принципи підготовки фінансової звітності, податкові відносини, розрахунки з бюджетом

Фінансова звітність в максимальній мірі повинна задовольняти інтереси її користувачів. Якщо звернути увагу на статтю 6 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [4], в якій визначається мета державного регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності, то в ній зазначено, що створення єдиних правил ведення обліку та складання звітності є засобом «гарантування і захисту інтересів користувачів». В П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» наведено наступне визначення користувачів звітності – це фізичні та юридичні особи, що потребують інформації про діяльність підприємства для прийняття рішень. В статті 6 П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» виділені наступні інформаційні потреби користувачів, які повинна забезпечувати фінансова звітність: придбання, продаж та володіння цінними паперами, участь в капіталі підприємства, оцінка якості управління, оцінка здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання, забезпеченість зобов'язань підприємства, визначення суми дивідендів, що підлягають розподілу, регулювання діяльності підприємства, інші рішення. Відповідно до цих інформаційних потреб необхідно визначати інформаційні можливості фінансової звітності, тобто можливість їх задовольняти та обсяг їх задоволення. Серед цих потреб відсутні конкретні посилання на інформаційні потреби в сфері податкових відносин, хоча беззаперечним є той факт, що важливим аспектом оцінки фінансового стану підприємства повинна бути оцінка його податкового потенціалу та стану розрахунків з бюджетом.

Теоретико-прикладні розробки з проблем формування та подання фінансової звітності викладені в працях багатьох відомих вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, зокрема: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, А.М. Герасимович, Й.Я. Даньків, В.І. Єфіменко, Г.Г. Кірейцев, Я.Д. Крупка, М.В. Кужельний, А.М. Кузьмінський, В.Г. Лінник, Є.В. Мних, Л.В. Нападовська, В.Ф. Палій, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко, В.Г. Швець, В.О. Шевчук та інші. Серед останніх досліджень слід виділити монографію С.Ф. Голова «Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та

перспективи розвитку» [2]. Але на наш погляд, зміст фінансової звітності стосовно розкриття інформації про місце підприємства в складній системі податкових відносин не в повній мірі відповідає її якісним характеристикам та принципам підготовки і, на жаль, це питання залишається поза увагою науковців та практиків. Отже, метою даного дослідження є визначення шляхів забезпечення інформаційної прозорості щодо податкових відносин підприємства в системі бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Інформація, яка наводиться у фінансових звітах повинна відповідати наступним якісним характеристикам: дохідливість, доречність, достовірність та зіставність. Вимога доречності передбачає, що фінансова звітність повинна містити лише доречну інформацію, яка впливає на прийняття рішень користувачами, дає змогу вчасно оцінити минулі, теперішні та майбутні події, підтвердити та скоригувати їхні оцінки, зроблені у минулому. Важко заперечувати, що саме права та обов'язки підприємств як платників податків мають суттєвий вплив на рішення користувачів фінансової звітності.

Крім того, необхідність розкриття інформації про податкові відносини підприємства є наслідком, на наш погляд, двох принципів підготовки фінансової звітності: принципу повного висвітлення та принципу безперервності діяльності.

Згідно з принципом повного висвітлення фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки операцій та подій, яка може вплинути на рішення, що приймаються на її основі. У вітчизняній практиці повнота забезпечується вимогою суцільної реєстрації фактів фінансово-господарської діяльності. Також у відповідності з цим принципом фінансова звітність не обмежується лише балансом, звітом про фінансові результати, звітом про власний капітал та звітом рух грошових коштів, але й містить примітки, які надають додаткову інформацію.

Баланс підприємства та інші форми фінансової звітності, на наш погляд, не надають повної інформації про податкові взаємовідносини підприємства. Отже, виникає необхідність відображення додаткової інформації у примітках. У відповідності із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» (п.2 ст.11) примітки є невід'ємними елементом фінансової звітності.

У відповідності із п.3 П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» примітки до фінансових звітів – це сукупність показників та пояснень, які забезпечують деталізацію та обґрунтованість статей фінансових звітів, а також інша інформація, розкриття якої передбачено відповідними положеннями (стандартами).

Згідно п.25 П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» у примітках до фінансових звітів слід розкривати облікову політику підприємства, інформацію, яка не наведена безпосередньо у фінансових звітах, але є обов'язковою за відповідними положеннями (стандартами), інформацію, що містить додатковий аналіз статей звітності, потрібний для забезпечення її зрозумілості та доречності. У загальному вигляді ситуацію з поданням приміток ілюструє рис. 1.

В формі №5 відсутній окремий розділ, присвячений розкриттю додаткової інформації про відносини підприємства з приводу виконання ним своїх обов'язків як платника податків. П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» та П(С)БО 11 «Зобов'язання» також не містять додаткових вимог щодо розкриття такої інформації, що, безумовно, обмежує інформативність та повноту фінансової звітності.

Застосування принципу повного висвітлення вимагає також особливого ставлення до подій після дати балансу. На практиці після складання звітності іноді виникають обставини, які можуть суттєво вплинути на фінансовий стан підприємства. Наприклад, у січні підприємство отримало податкове повідомлення-рішення за результатами проведеної камеральної перевірки в грудні місяці. Про це треба повідомити користувача фінансової звітності, оскільки це важливо для розуміння та

оцінки перспектив бізнесу і без подібних пояснень користувач фінансової звітності може бути введений в оману. Отже, обставини або події, що відбулися після звітної дати, обов'язково мають бути висвітлені у фінансовій звітності.

Проблемам врахування подій після дати балансу присвячено один з розділів П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах». Відповідно до П(С)БО 6 події після дати балансу - це подія, яка відбувається між датою балансу і датою затвердження керівництвом фінансової звітності, підготовленої для оприлюднення, яка вплинула або може вплинути на фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства (п.3).

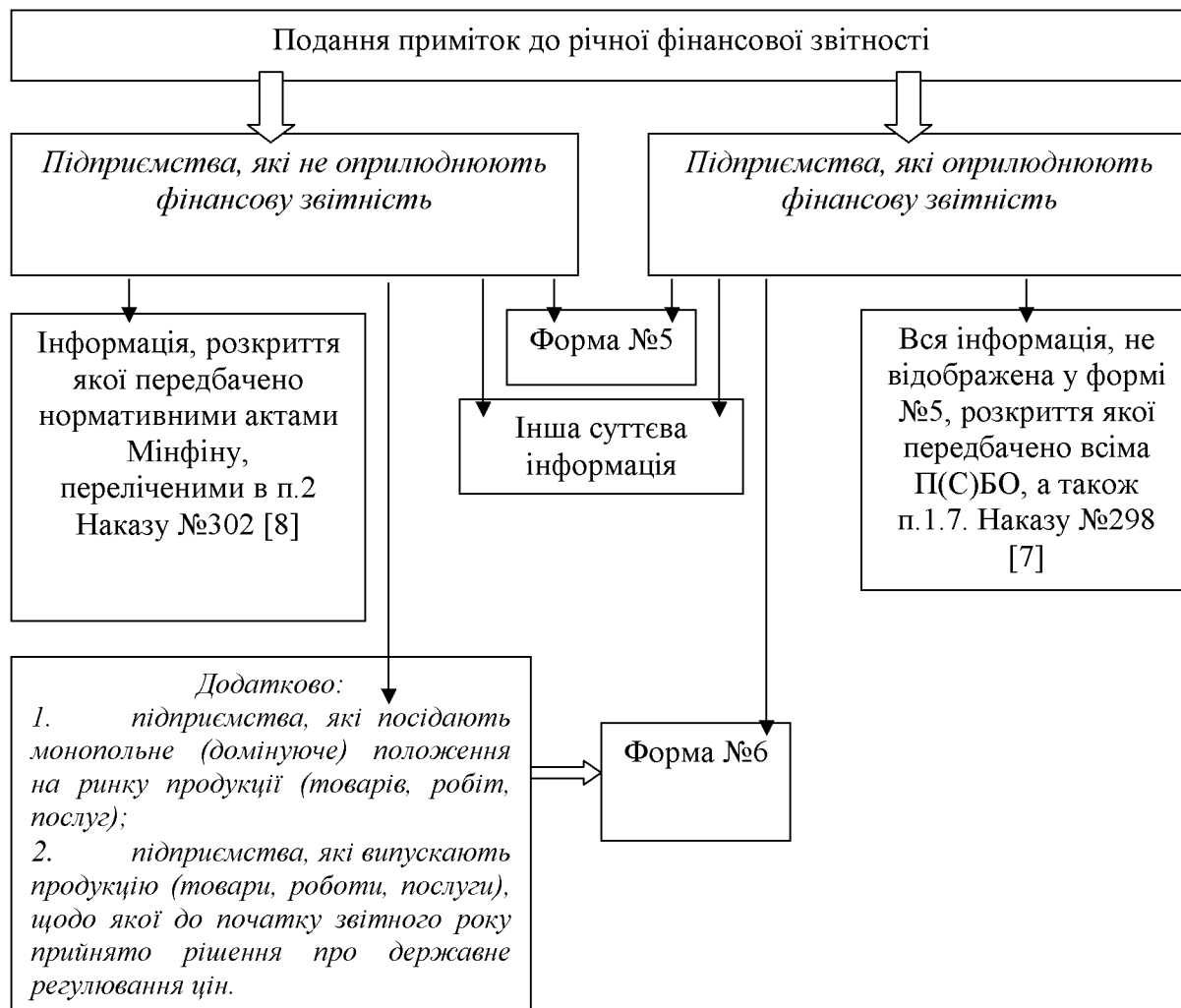


Рисунок 1 - Склад приміток до фінансової звітності

Можна виокремити такі групи подій, які відбуваються після дати балансу: ті, що підтверджують обставини, які існували на дату балансу; ті, що вказують на обставини, які виникли після звітної дати; ті, які вказують, що фінансову звітність не можна складати за принципом безперервності. Таке групування є принципово важливим, оскільки передбачає різні дії бухгалтера в кожній ситуації під час складання фінансової звітності (рис. 2).

В додатку до П(С)БО 6 наведені прикладі подій, які вказують на обставини, що виникли після дати балансу. На жаль, в них практично відсутні обставини, які пов'язані з податковими взаємовідносинами підприємств. До них, на наш погляд, можна віднести:

- прийняття рішення про проведення перевірок контролюючими органами;
- прийняття законодавчих актів з податкових питань, які впливають на діяльність підприємства;
- процедури адміністративного оскарження та судові процеси з податкових питань за обставинами, що склалися виключно після дати балансу;
- зміни в оподаткуванні, наприклад, зміни ставок податків або податкового законодавства, прийнятих або оголошених після дати балансу, які впливають на поточні та відстрочені податкові активи та зобов'язання;
- отримані висновки контролюючих органів про повернення відповідних сум коштів з відповідного бюджету;
- отримання податкових вимог;
- визнання податкового боргу, стосовно якого минув строк позовної давності після дати балансу, безнадійним.

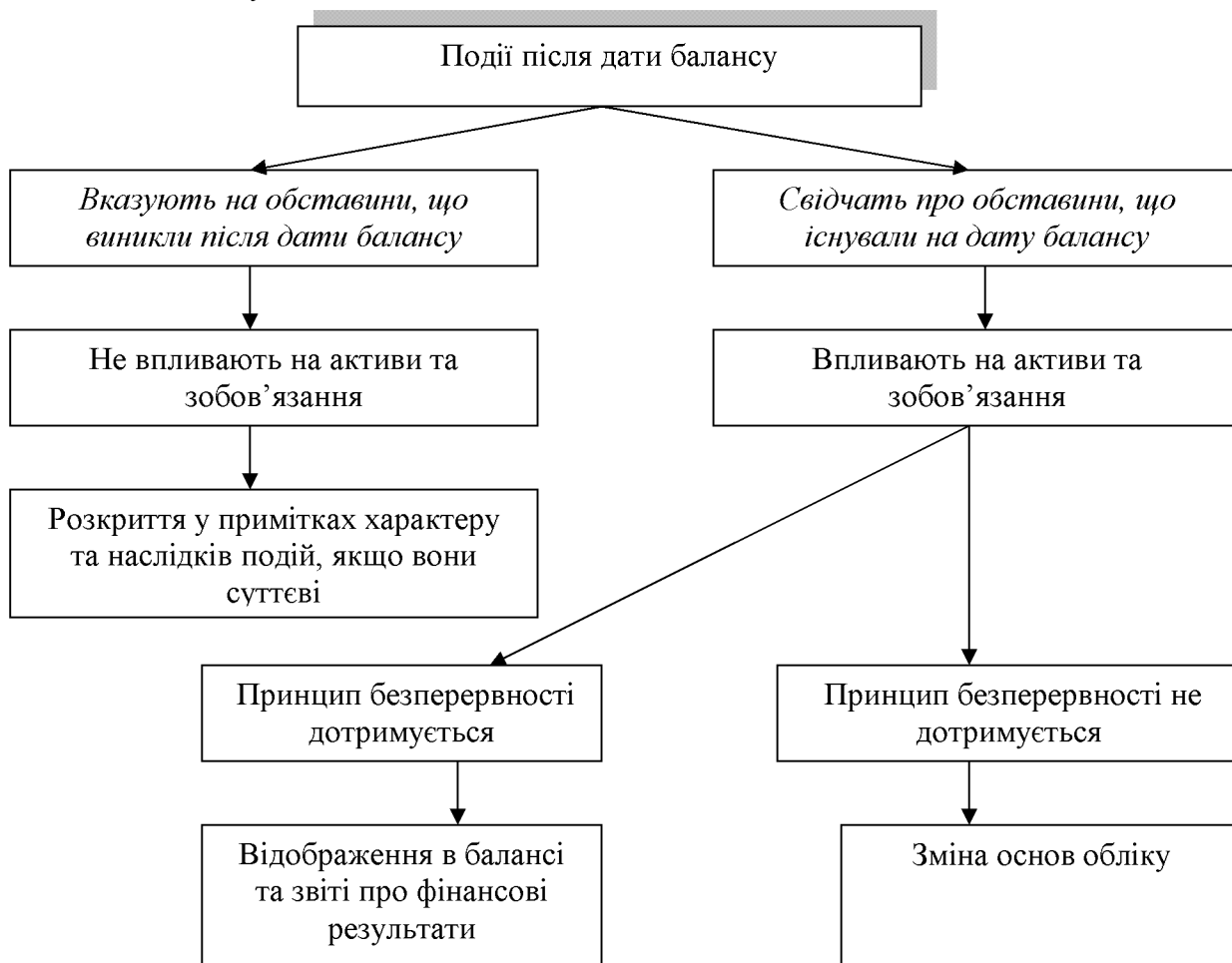


Рисунок 2 - Порядок відображення подій після дати балансу

Такі події не потребують коригування інформації фінансової звітності. Їх розкривають у примітках, щоб фінансова звітність не вводила в оману свого користувача. Зазначимо, що розкриття в примітках є обов'язковим не для всіх подій, а лише для тих, інформація про які вплине на здатність користувачів робити відповідні оцінки та приймати рішення (п.17 П(С)БО 6), тобто лише для тих подій, наслідки яких є суттєвими. Розкриття передбачає не просто надання інформації, а й оцінку впливу події на результат або обґрунтування неможливості зробити таку оцінку (п.23 П(С)БО 6). Отже, в примітках до фінансової звітності слід розкрити характер події, оцінку

фінансового результату або твердження, що таку оцінку зробити неможливо.

Методи розкриття подій після дати балансу можуть бути наступними: пояснення, додаткова інформація або опис, перехресні посилання у разі прямого взаємозв'язку між певними статтями, таблиці для подання докладнішої інформації тощо. Інформацію готують так, наче подія сталася на дату балансу. Текстуальні пояснення супроводжують словами «якби», «у разі» тощо.

Приклад. Розкриття інформації про події після дати балансу.

На підприємстві станом на 31.12.2011 р. рахується дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом в сумі 2,0 тис. грн., яка виникла внаслідок надміру сплаченої суми грошового зобов'язання з плати за землю. 15 грудня 2011 року підприємством була подана заява на повернення надміру сплачених грошових зобов'язань на поточний рахунок. 28 грудня 2011 року контролюючий орган підготував висновок про повернення відповідних сум коштів з відповідного бюджету та передав його для виконання відповідному органу Державного казначейства України. На підставі отриманого висновку орган Державного казначейства 5 січня 2012 року повернуло надміру сплачені грошові зобов'язання. Якби висновок контролюючого органу був підготовлений раніше, повернення коштів відбулося ще в 2011 році, що призвело б до зменшення залишку дебіторської заборгованості та збільшення залишку грошових коштів на 2,0 тис. грн.

Події, які забезпечують додаткові докази умов та обставин, які існували на дату балансу, впливають на оцінки, використані під час складання звітів. Ігнорування таких обставин не забезпечує достовірності звітів. Такі події, як правило, містять інформацію, яку було б відображено в обліку, якби її було відомо до звітної дати. Їх називають коригуючими, оскільки зазначені події вимагають коригування фінансової звітності (п.16 П(С)БО 6). Знову ж таки слід відмітити, що П(С)БО 6 не містить обставин, які пов'язані з податковими взаємовідносинами підприємств. До них, на наш погляд, можна віднести:

1. отримання від контролюючих органів податкових повідомлень – рішень за результатами перевірок, проведених в попередньому році;
2. виявлення помилок або порушень податкового законодавства, що призвели до перекручення даних фінансової звітності;
3. отримані податкові консультації, які впливають на визначення податкових зобов'язань в минулому році;
4. скасування або відкликання рішень контролюючих органів попередніх років;
5. визнання безнадійним податкового боргу, який виник внаслідок обставин непереборної сили.

Внесені після дати балансу зміни до фінансової звітності можуть позначитися на всіх її елементах. Загальне правило відображення змін свідчить, що коригувати активи та зобов'язання треба шляхом сторнування або здійснення додаткових записів в обліку. Залишок нерозподіленого прибутку не бере участі у відображенні коригувань.

Приклад. Коригування фінансової звітності в результаті виникнення подій, які забезпечують додаткові докази умов та обставин, які існували на дату балансу.

В грудні 2011 року на підприємстві була проведена документальна планова перевірка. В січні 2012 року було отримано податкове повідомлення – рішення, в якому нараховані грошові зобов'язання в сумі 100000 грн. З рішенням контролюючого органу підприємство повністю згодне. У цій ситуації ми збільшили витрати підприємства та поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом на 100,0 тис.грн., хоча на дату балансу вони ще не існували. Коригування були здійснені записом: Дт 94 «Інші витрати операційної діяльності» Кт 64 «Розрахунки з бюджетом».

Принцип безперервності діяльності передбачає оцінку активів і зобов'язань

підприємства, виходячи з припущення, що його діяльність триватиме далі.

В таблиці 1 узагальнено вимоги щодо врахування результатів оцінки дотримання підприємством принципу безперервності діяльності при підготовці фінансової звітності.

І в МСФЗ 1 «Подання фінансових звітів», і в МСА 570 «Безперервність» виділені дві обставини, при дотриманні яких можна без детального аналізу дійти висновку про доречність принципу безперервності, а управлінський персонал може дати таку оцінку. До таких обставин відносять наявність в минулому прибуткових операцій та відкритий доступ до фінансових ресурсів.

Таблиця 1 - Вплив результатів оцінки дотримання підприємством принципу безперервності діяльності при підготовці фінансової звітності

Сутність виявленого факту	Вплив на принципи підготовки фінансової звітності
Відсутні достатні докази того, що принцип безперервності діяльності не може бути застосований.	Фінансова звітність може бути підготовлена на основі принципу безперервності діяльності.
Виявлена суттєва невизначеність.	Фінансова звітність може бути підготовлена на основі принципу безперервності діяльності з відповідним розкриттям інформації про суттєву невизначеність в примітках.
Виявлена суттєва невизначеність та інші події і обставини, які породжують значні сумніви щодо можливості функціонувати.	Фінансова звітність не може бути підготовлена на основі припущення про безперервність діяльності. В примітках слід розкрити відповідну інформацію.

В інших випадках управлінський персонал, перш ніж упевнитися у доречності застосування припущення безперервності, повинен розглянути низку чинників, які оточують поточну та очікувану прибутковість, графіки сплати боргів та потенційні джерела відновлюваного фінансування тощо.

Ознаки того, що підприємство може не відповідати принципу безперервності, тобто не є постійно діючим, представлені в МСА 570 «Безперервність». Вони включають фінансові, операційні та інші ознаки. На наш погляд, саме стан виконання підприємством своїх обов'язків як платника податку та дотримання його прав як платника податку є важливими факторами, які впливають на дотримання підприємством принципу безперервності діяльності. Такі фактори можна віднести і до фінансових ознак, наприклад, наявність податкового боргу, термін погашення якого наближається, за відсутності реальної перспективи погашення, і до інших ознак, наприклад, розглянуті в суді або в органі регулювання позови з податкових питань (якщо такі позови будуть задоволені) стосовно суб'єкта господарювання, які можуть мати своїм результатом вимоги, що, ймовірно, не будуть виконані, зміни в податковому законодавстві або політиці уряду, які можуть негативно вплинути на суб'єкт господарювання.

Узагальнюючи вище викладене, можна запропонувати наступний формат відображення інформації про якісний стан оподаткування на підприємстві в примітках до фінансової звітності (табл.2).

Таблиця 2 – Пропозиції щодо складу інформації про стан виконання підприємством своїх обов'язків як платника податків, яку слід включати до складу приміток до фінансової звітності

Показник	Зміст	Обґрунтування
Характеристика підприємства як платника податків	<ul style="list-style-type: none"> - Перелік податків, зборів та обов'язкових платежів, платником яких є підприємство. - Види та характеристики податкових пільг, якими користується підприємство. - Спеціальні податкові режими, які застосовує підприємство. - Наявність представників, які можуть здійснювати представництво законних інтересів та ведення справ, пов'язаних зі сплатою податків, на підставі закону або довіреності. 	Необхідність врахування принципу повного висвітлення.
Поточні зобов'язання по розрахункам з бюджетом та державними цільовими фондами по податкам, зборам та обов'язковим платежам	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сума всієї заборгованості. 2. Сума простроченої заборгованості. 3. Сума визнаного податкового боргу. 4. Класифікація податкового боргу за строками сплати. 5. Загальна сума визнаних пені та штрафних санкцій. 6. Сума простроченої пені та штрафних санкцій. 7. Класифікація пені та штрафних санкцій за строками сплати. 	Необхідність врахування принципу повного висвітлення. Підтвердження обґрунтованості класифікації зобов'язань по розрахункам з бюджетом та державними цільовими фондами на поточні та довгострокові.
Дебіторська заборгованість по розрахункам з бюджетом	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сума всієї заборгованості. 2. Сума помилково та / або надміру сплачених грошових зобов'язань по податкам. 3. Можливості та підстави щодо повернення або зарахування помилково та / або надміру сплачених грошових зобов'язань по податкам. 4. Подані заяви про повернення сум помилково та/або надміру сплачених грошових зобов'язань та наявність висновків контролюючого органу про повернення відповідних сум коштів з відповідного бюджету. 5. Напрямок перерахування коштів. 	Необхідність врахування принципу повного висвітлення. Підтвердження обґрунтованості віднесення дебіторської заборгованості по розрахункам з бюджетом та державними цільовими фондами до оборотних або необоротних активів.
Податкові консультації	<ol style="list-style-type: none"> 1. Факт звернення до контролюючого органу за податковою консультацією з питань практичного застосування окремих норм податкового законодавства. 	Необхідність врахування принципів повного висвітлення та безперервності діяльності.

Показник	Зміст	Обґрунтування
	2. Факт оскарження до суду як правового акту індивідуальної дії податкової консультації контролюючого органу, викладеної в письмовій формі, яка, на думку підприємства, суперечить нормам або змісту відповідного податку чи збору.	
Перевірки контролюючих органів	1. Факт проведення перевірок контролюючими органами. 2. Види перевірок та строки їх проведення. 3. Наслідки проведення перевірок.	Необхідність врахування принципів повного висвітлення та безперервності діяльності.
Податкові повідомлення – рішення	1. Підстави видачі податкового повідомлення-рішення та його основні характеристики. 2. Види податкових правопорушень, які стали підставою для прийняття рішення про застосування штрафних (фінансових) санкцій (штрафів) та надсилання податкових повідомлень – рішень. 3. Майбутні дії платника податку щодо визнання або оскарження рішень контролюючих органів. 4. Джерела сплати податкового боргу. 5. Факт визнання податкового повідомлення-рішення. 6. Факт проведення процедури адміністративного оскарження рішень органів державної податкової служби. 7. Результати адміністративного оскарження рішень органів державної податкової служби. 8. Факт звернення до суду з позовом щодо визнання недійсним рішення контролюючого органу. 9. Результати судового рішення. 10. Факт відкликання податкового повідомлення-рішення та підстави.	Необхідність врахування принципів повного висвітлення та безперервності діяльності. Підтвердження обґрунтованості врахування подій після дати балансу при складанні фінансової звітності.
Незакінчені процедури адміністративного оскарження та судових процесів з приводу податкових питань	1. Наявність незакінчених процедур адміністративного оскарження та судових процесів з приводу податкових питань. 2. Характеристика таких процедур. 3. Прогнозування результатів таких процедур та оцінка їх наслідків.	Необхідність врахування принципів повного висвітлення та безперервності діяльності. Підтвердження обґрунтованості врахування подій після дати балансу при складанні фінансової звітності.

Показник	Зміст	Обґрунтування
Податкові вимоги	<ol style="list-style-type: none"> 1. Підстави отримання податкової вимоги та її основні характеристики (розмір податкового боргу, строки сплати тощо). 2. Майбутні дії платника податку щодо визнання або оскарження податкової вимоги. 3. Джерела сплати податкового боргу. 4. Факт відкликання податкової вимоги та підстави. 	<p>Необхідність врахування принципів повного висвітлення та безперервності діяльності.</p> <p>Підтвердження обґрунтованості врахування подій після дати балансу при складанні фінансової звітності.</p>
Податкова застава	<ol style="list-style-type: none"> 1. Майно, на яке поширюється право податкової застави. 2. Майно, що перебуває у податковій заставі та яке може бути відчужене тільки за згодою органу державної податкової служби. 3. Майно, що перебуває у податковій заставі та яке може бути відчужене без згоди державної податкової служби. 4. Майно, яке замінює відчужене майно, що перебувало у податковій заставі. 5. Майно, що звільнене з податкової застави. 6. Факт стягнення та продажу майна підприємства, що перебувало у податковій заставі. 	<p>Необхідність врахування принципів повного висвітлення та безперервності діяльності.</p>
Адміністративний арешт майна	<ol style="list-style-type: none"> 1. Факт отримання рішення про арешт майна та проведення опису майна. 2. Майно, на яке накладений адміністративний арешт, в тому числі те, на яке накладено повний або умовний адміністративний арешт. 3. Факт оскарження підприємством рішення керівника органу державної податкової служби щодо арешту майна в адміністративному або судовому порядку. 4. Факт та підстави припинення адміністративного арешту майна платника податків. 	<p>Необхідність врахування принципу повного висвітлення та безперервності діяльності.</p>
Розстрочення та відстрочення грошових зобов'язань або податкового боргу	<ol style="list-style-type: none"> a. Факт звернення платника податку до контролюючого органу із заявою про розстрочення та відстрочення грошових зобов'язань або податкового боргу. b. Підстава для розстрочення та відстрочення грошових зобов'язань або податкового боргу (перелік обставин, що свідчать про наявність загрози 	<p>Необхідність врахування принципу повного висвітлення та безперервності діяльності.</p> <p>Підтвердження обґрунтованості класифікації</p>

Показник	Зміст	Обґрунтування
	виникнення або накопичення податкового боргу, а також економічне обґрунтування, яке свідчить про можливість погашення внаслідок застосування режиму розстрочення). с. Факт прийняття рішень про розстрочення та відстрочення грошових зобов'язань чи податкового боргу. d. Строки сплати розстрочених (відстрочених) сум. е. Факт дострокового розірвання договорів про розстрочення (відстрочення) та його підстави.	зобов'язань по розрахункам з бюджетом та державними цільовими фондами на поточні та довгострокові.
Безнадійний податковий борг	а. Факт віднесення податкового боргу до категорії «безнадійний». b. Підстави визнання податкового боргу безнадійним. с. Факт списання податкового боргу в бухгалтерському обліку.	Необхідність врахування принципу повного висвітлення та безперервності діяльності. Підтвердження обґрунтованості врахування подій після дати балансу при складанні фінансової звітності.

Окремо зупинимося на визначенні характеристик тієї інформації, яку слід розкривати. На наш погляд, в даному випадку слід використовувати вимоги суттєвості інформації. Характеристика суттєвості окремо не згадується в П(С)БО, вона включена до складу якісної характеристики «доречність». Міністерство фінансів України розробило методичні рекомендації щодо застосування суттєвості у бухгалтерському обліку (лист від 29.07.2003 р. N 04230-04108 [5]). Об'єктами застосування суттєвості є діяльність підприємства в цілому, окремі господарські операції та об'єкти обліку, статті фінансової звітності.

Зазначено, що застосування суттєвості для наведення статей у фінансовій звітності здійснюється, якщо форми фінансової звітності не встановлені положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або іншими нормативно-правовими актами. Оскільки додаткові вимоги щодо відображення інформації в примітках не встановлені державними органами, то як раз в даному випадку слід використовувати вимоги суттєвості. В даних методичних рекомендаціях наведені загальні принципи розкриття статей у фінансовій звітності:

1. Кожну суттєву статтю слід наводити у фінансовій звітності окремо, а несуттєві статті об'єднувати зі статтями, подібними за характером або функціями.

2. Суттєвість статті визначається її величиною і характером, що розглядається разом. Окремі, однакові за характером об'єкти бухгалтерського обліку доцільно об'єднувати в одну статтю, навіть якщо величина кожного виду об'єктів є суттєвою.

3. Статті, які мають суттєву величину і відрізняються за характером або функціями, слід подавати окремо. Зокрема, не можна об'єднувати такі статті фінансової звітності, як монетарні та немонетарні, поточні та непоточні, операційні та не операційні, відсоткові та невідсоткові.

4. Стаття, яка не є суттєвою для окремого подання її у фінансовому звіті, може бути достатньо суттєвою для окремого розкриття її в примітках до фінансової звітності.

5. При визначенні суттєвості окремих статей за поріг суттєвості може прийматися частка відповідної статті у базовому показнику.

Нижче в таблиці 3 подано запропоновані в листі Мінфіну пороги суттєвості для окремих господарських операцій та елементів бухгалтерського обліку, які є доречними при розкритті додаткової інформації щодо податкових взаємовідносин конкретного підприємства.

Таблиця 3 - Рекомендовані пороги суттєвості для окремих господарських операцій та елементів бухгалтерського обліку, які є доречними при розкритті додаткової інформації щодо податкових взаємовідносин конкретного підприємства

Об'єкт бухгалтерського обліку	Розмір порогу суттєвості	Об'єкт, в залежності з яким розраховується поріг суттєвості
Активи	5%	Підсумок всіх активів
Зобов'язання	5%	Підсумок всіх зобов'язань
Окремі види доходів та витрат	2%	Чистий прибуток (збиток) підприємства
Інші господарські операції та об'єкти обліку	1-10%	Об'єкт не встановлено Зазначено: «З урахуванням обсягів діяльності підприємства, характеру впливу об'єкта обліку на рішення користувачів та інших якісних чинників, які можуть вплинути на визначення порогу суттєвості»

Узагальнюючи результати дослідження, слід підкреслити, що зміст фінансової звітності стосовно розкриття інформації про місце підприємства в складній системі податкових відносин не в повній мірі відповідає інформаційним потребам її користувачів, її якісним характеристикам та принципам підготовки. На наш погляд, необхідність розкриття інформації про податкові відносини підприємства є наслідком такої якісної характеристики фінансової звітності як доречність та двох принципів її підготовки: принципу повного висвітлення та принципу безперервності діяльності. Слід враховувати, що значна частина подій, які відбуваються у фінансово-господарській діяльності підприємства і пов'язані з виконанням обов'язків платника податків, є умовними, або ж можуть бути класифіковані як події після дати балансу, що вимагає уважного ставлення до них при визначення порядку їх відображення в обліку та звітності.

Модель нормативного регулювання бухгалтерського обліку, яка застосовується на Україні, чітко встановлює формати всіх компонентів фінансової звітності та перелік статей, тому основна інформація про якісні характеристики податкових відносин підприємства повинна відображатися в примітках до фінансової звітності як додаткова з урахуванням вимог суттєвості. Викладені пропозиції дозволять підвищити рівень інформаційної насиченості фінансової звітності та допоможуть її користувачам робити обґрунтовану оцінку податкового потенціалу конкретного підприємства.

Список літератури

1. Бухгалтерський облік. Хрестоматія [Текст]: збірник систематизованого законодавства / укл. І.О. Назарбаєва, Н.М. Тарасова; засн. ПрАТ «Бліц-Інформ». Вид. 5-е, перероб. – К.: Бліц-Інформ, 2012.- Вип. 1. – 192 с.

2. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: Монографія. / Сергій Федорович Голов. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 552 с.
3. Давидов Г.М. Звітність підприємств: навч. посіб. / Г.М. Давидов, Н.С. Шалімова. – К.: Знання, 2010. – 623 с. + компакт-диск. – (Вища освіта XXI століття)
4. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. №996-IV (із змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>
5. Лист Міністерства фінансів України від 29 липня 2003 року №04230-04108 «Щодо застосування критеріїв суттєвості у бухгалтерському обліку» // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. - №8. – С. 45-46.
6. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, частина 1 / Пер. з англ.: Ольховікова О.Л., Селезньов О.В., Зеніна О.О., Гик О.В., Біндер С.Г. – К.: Видавництво «Фенікс», 2011. – 846 с.
7. Наказ Міністерства фінансів України від 14 грудня 1999 року №298 «Про порядок бухгалтерського обліку гуманітарної допомоги» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/mail.cgi&nreg=z0915-99>
8. Наказ Міністерства фінансів України від 29 листопада 2000 року №302 «Про Примітки до річної фінансової звітності» // Бухгалтерський облік. Хрестоматія [Текст]: збірник систематизованого законодавства / укл. І.О. Назарбаєва, Н.М. Тарасова; засн. ПрАТ «Бліц-Інформ». Вид. 5-е, перероб. – К.: Бліц-Інформ, 2012.- Вип. 1. – С. 177-186.
9. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року №2755-VI (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/show/2755-17/page2>

Г.Давыдов, Г.Кузьменко

Обеспечение информационной прозрачности выполнения обязательств предприятий как плательщиков налогов в системе финансовой отчетности. Кировоградский национальный технический университет

В статье исследуются пути обеспечения информационной прозрачности налоговых отношений предприятий в системе бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Обосновано, что необходимость раскрытия информации про налоговые отношения предприятий является следствием такой качественной характеристики финансовой отчетности как уместность и двух принципов подготовки: принципа полного освещения и принципа непрерывности деятельности. Предложен формат отражения информации про качественное состояние налогообложения предприятия в примечаниях к финансовой отчетности, учитывая требования Налогового кодекса Украины в отношении порядка администрирования налогов, сборов и обязательных платежей.

G.Davydov, G. Kuzmenko

Guaranteeing of information transparency of fulfilling enterprise's engagements as a taxpayer in the system of financial statement. Kirovograd national technical university

The components of guarantying information transparency of enterprise's tax relations in the system of accounting and financial statements have been investigated in the article. It is substantiated that the necessity of disclosing information about enterprise's tax relations is the consequence of such qualitative characteristic of financial statements as appropriateness and of two preparation principles such as full disclosure principle and continuity principle. The format of disclosure the information about qualitative status of taxation in the annotations to the financial statements taking into account the demands of Ukrainian Tax Codex as regards to the process of tax administration has been proposed.

Одержано 20.02.11

УДК 658.167

А.І. Ковальов, проф., д-р екон. наук, О.В. Шелест, асп.
Одеський національний економічний університет

Про міжнародну практику використання методик аналізу фінансового стану підприємства для встановлення загрози та запобігання його банкрутства

Статтю присвячено порівняльній оцінці прикладних методик прогнозування банкрутства підприємств. Обґрунтовується доцільність проведення комплексної оцінки ймовірності банкрутства на основі розрахунків, що передбачають узагальнення показників фінансового становища, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності, інтегральної рейтингової оцінки рівня господарювання на основі міжнародних стандартів фінансового обліку.
банкрутство, аналіз фінансового стану, міжнародні стандарти фінансового обліку

Актуальність теми дослідження. В сучасних економічних умовах встановлення загрози та прогнозування банкрутства здійснюється на основі використання комплексного аналізу економічного і фінансового стану діяльності суб'єктів господарювання. Методичне забезпечення фінансового аналізу є необхідним з міркувань здійснення ефективного управління діяльністю не лише окремої організації, але й галузі, регіону. При цьому проблема прогнозування банкрутства виникла в розвинених країнах відносно недавно. Перехід нашої країни до ринкової економіки також зробив актуальною антикризову оцінку фінансового стану господарюючих суб'єктів.

Постановка проблеми. В практиці фінансового аналізу останнім часом з'явилося достатньо велика кількість зарубіжних та вітчизняних методик. При цьому проблема визначення ознак неспроможності підприємства, хоча й вважається такою, що вирішена теоретично, з точки зору практики застосування залишається достатньо невизначеною та непридатною до беззастережного застосування.

Сучасний стан досліджень. Прогнозування банкрутства та розробка заходів щодо запобігання йому здійснюється на основі використання різних методик, підходів і методів. Вивченням актуальних проблем оцінки фінансового стану підприємства з цих позицій займалися відомі вітчизняні вчені, серед них: І.Бланк, В.Василенко, Г.Крамаренко, Л.Лігоненко, Є.Мних, А.М. Поддєрьогін, О.Терещенко, М.Чумаченко, Г.Швиданенко та ін. Засновниками досліджень фінансового стану підприємства та антикризових заходів управління ним вважають представників англо-американської школи (Р.Фоулка, Дж.Кеннона, Р.Сміта, Дж. Хоррігана). Серед інших знаних науковців, які приділили значну увагу цьому напрямку досліджень, слід виділити І.Балабанова, Л.Бернстайна, Ю.Брігхема, Л.Гапенські, Т.Карліна, П.Ковальова, В. Ковальова, Г.Савицьку, А.Шеремета та ін.

Методиками, що офіційно використовуються для проведення комплексного аналізу стану фінансово-господарської діяльності вітчизняних підприємств, а також є [1] та [2]. Серед інших затверджених методичних положень, а саме тих, що можуть бути застосовані на українських підприємствах на підставі високого ступеню

адаптованості до діючих на них чинних міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, в даний час можна виділити [3–9].

1) У відповідності до чинних норм [3], аналіз балансу підприємства здійснюється на підставі дослідження трьох основних показників: коефіцієнта поточної ліквідності, коефіцієнта забезпеченості власними коштами і коефіцієнта відновлення (втрати) платоспроможності. Структура такого балансу вважається незадовільною, якщо значення хоча б одного з перших двох показників є меншим від нормативного рівня. В цьому випадку визначається коефіцієнт відновлення платоспроможності. Якщо він набуває значення більше 1,0, то це свідчить про реальну можливість підприємства відновити свою платоспроможність, і навпаки. Аналіз фінансового стану неплатоспроможного підприємства проводиться у наступній послідовності: динаміка валюти балансу, структура активів і пасивів, джерела власних коштів, структура короткострокової кредиторської заборгованості, основні кошти та інші необоротні активи, структура оборотних коштів, результати фінансової діяльності.

2) В якості основних напрямків реформування підприємств, що опинились у фінансовій скруті, за інших рівних умов, у рекомендаціях [4] визначаються аналіз фінансово-господарської діяльності, ринкова оцінка активів, вироблення стратегії розвитку. Основним блоком при аналізі та прогнозуванні можливого банкрутства є стан реалізації на підприємстві обраної фінансової політики. Система коефіцієнтів складається з показників ліквідності, фінансової стійкості, інтенсивності використання ресурсів та ділової активності. У відповідності до значень даних показників здійснюється оцінка фінансового стану за градаціями шкали від “відмінно” до “незадовільно”. Остання свідчить про фінансову неспроможність підприємства.

3) В рамках методичних вказівок [5] використовуються показники, що характеризують різні аспекти економічної діяльності. Система показників включає загальні показники (K1, K2, K3); показники платоспроможності і фінансової стійкості (K4, K5, K6, K7, K8, K9, K10, K11, K12, K13); показники ефективності використання оборотного капіталу (ділової активності), прибутковості і фінансового результату (рентабельності) (K14, K15, K16, K17, K18, K19); показники ефективності використання необоротних капіталу та інвестиційної активності організації (K20, K21); показники виконання зобов'язань перед бюджетом та державними позабюджетними фондами (K22, K23, K24, K25, K26).

4) В рамках документу [6] арбітражний керуючий аналізує фінансовий стан боржника, його фінансову, операційну та інвестиційну діяльність, положення на товарних та інших ринках, беззбитковість виробництва, здійснює аналіз внутрішніх та зовнішніх умов діяльності, проводить оцінку системи коефіцієнтів: платоспроможності; фінансової стійкості; ділової активності боржника.

5) Ознакою фіктивного банкрутства згідно [7] є наявність у боржника можливості задовольнити вимоги кредиторів у повному обсязі. Визначення ознак проводиться у разі порушення провадження у справі про банкрутство за заявою боржника. Вони виявляються як протягом періоду, що передує порушенню справи про банкрутство, так і в ході процедури банкрутства. Виявлення ознак здійснюється в два етапи. На першому проводиться аналіз значень і динаміки коефіцієнтів, що характеризують платоспроможність боржника. У разі встановлення на першому етапі істотного погіршення значень двох і більше коефіцієнтів здійснюється аналіз укладених угод боржника за період, що досліджується. За результатами аналізу значень і динаміки коефіцієнтів, що характеризують платоспроможність та його операцій, робиться один з наступних висновків: про наявність ознак фіктивного банкрутства, про відсутність таких ознак, про неможливість проведення перевірки наявності (відсутності) ознак за відсутності необхідних для проведення перевірки документів.

6). За методикою [8] проводиться угруповання підприємств у відповідності до ступеня загрози банкрутства на п'ять груп – від платоспроможних до об'єктів аналізу щодо яких арбітражним судом прийнято до розгляду заяву про визнання його банкрутом. Висновок робиться на основі вивчення динаміки двох показників – ступеня платоспроможності за поточними зобов'язаннями та коефіцієнта поточної ліквідності.

7). В рамках дослідження [9] здійснюється аналіз частки ринку і ринкового потенціалу підприємства, фінансовий стан якого досліджується.

Разом з тим, узагальнена класифікаційна модель напрямів аналізу ймовірності настання банкрутства, на наше переконання, мала би мати наступний вигляд:

- аналіз великої за обсягом системи показників (основних та допоміжних);
- аналіз обмеженого переліку ключових показників;
- аналіз синтетичних коефіцієнтів результативності діяльності;
- аналіз інтегральних показників в рамках дискримінантної, скорингової та факторної економіко-математичної моделі;
- аналіз інтегральних показників в рамках підсумкової рейтингової оцінки;
- матрична модель прогнозування;
- аналіз беззбитковості виробництва;
- вартісна модель аналізу (аналіз вартості бізнесу);
- інші методи аналізу.

Тому **мета дослідження** полягає у розробці пропозицій по створенню ефективної комплексної методики аналізу стану господарської діяльності підприємства, на якому виникла загроза банкрутства, що може бути покладена в основу розробки детального бізнес-плану запобігання та виходу з фінансової кризи.

Виклад основного матеріалу. Отже, як свідчить вивчення сучасного стану справ, в теорії та практиці прогнозування банкрутства використовуються формалізовані (кількісні) і неформалізовані (якісні) підходи.

Перші засновані на дослідженні відхилень від нормативного (економічно доцільного) рівня затвердженого переліку показників (таблиця 1), другі – на вивченні окремих характеристик, притаманних бізнесу, що розвивається у напрямку до банкрутства.

Якщо для оцінюваного підприємства притаманним є наявність таких характеристик, це слугує підставою для формулювання експертного висновку про наявність несприятливих тенденції розвитку. На нашу думку, більш широкого застосування заслуговують комбіновані підходи, які ще не знайшли належного відображення в економічній літературі.

Основні показниками мають свідчити про потенційно можливі фінансові ускладнення, що підвищують ймовірність банкрутства в недалекому майбутньому, а саме: повторювані істотні втрати в статутній діяльності, що полягають у систематичному спаді виробництва, скорочення обсягів продажів та збитковості, наявність хронічної простроченої дебіторської та кредиторської заборгованості; низькі значення коефіцієнтів ліквідності і тенденції до їх зниження; збільшення до загрозливого рівня частки позикового капіталу в загальній його сумі; дефіцит власного оборотного капіталу; систематичне збільшення тривалості обороту капіталу, наявність наднормативних запасів сировини і готової продукції; використання нових джерел фінансових ресурсів на невігідних умовах; несприятливі зміни в портфелі замовлень; падіння ринкової вартості акцій підприємства; зниження ринкового та виробничого потенціалу та інші.

Допоміжними показниками доповнюють основні, відрізняючись від них тим, що їх несприятливі зміни не дають підстав розглядати поточний фінансовий стан як

критичний. Проте вони однозначно сигналізують про можливість різкого його погіршення в майбутньому при неприйнятті дієвих заходів. До них може бути віднесено: надмірну залежність підприємства від одного конкретного проекту, виду активу, ринку сировини або ринку збуту; втрата ключових контрагентів; недооцінка оновлення техніки та технології; втрата досвідчених працівників апарату управління; вимушені простой і неритмічна робота; неефективні довгострокові угоди; недостатність капітальних вкладень тощо.

Таблиця 1 – Економічно доцільні (нормативні) значення показників оцінки фінансового стану (ознак банкрутства) підприємства за офіційно діючими методиками

Показник		Методика			
		[1]	[2]	[10]	[7]
Показники ліквідності					
нормативні значення	Коефіцієнт поточної ліквідності	1,5	1,5 – 2,5	1,0 – 1,7	2,0
	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6 – 0,8	×	×	×
	Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності)	0,2 – 0,35	×	×	×
	Маневреність власних оборотних засобів	0 – 1	×	×	×
	Коефіцієнт покриття запасів	> 1	×	×	×
	Коефіцієнт фінансової автономії	0,5	>= 0,5	×	×
Показники фінансової стійкості					
нормативні значення	Коефіцієнт концентрації власного капіталу	> 0,5	×	×	×
	Коефіцієнт фінансової залежності	= 2	×	×	×
	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	> 0,1	×	×	×
	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	< 0,5	×	×	×
	Коефіцієнт забезпечення власними засобами	0,1	×	×	×
	Показник фінансового лівериджу	< 0,25	×	×	×
	Коефіцієнт Бівера	> 0,2	×	×	×
Показники оцінки фінансового стану підприємства					
економічно доцільні значення	Коефіцієнт фінансової стійкості (частка боргових зобов'язань у власному капіталі, прийнятому за 1)	×	0,5 – 1,0	×	×
	Коефіцієнт інвестування	×	> 1,0	×	×
	Коефіцієнт маневрування	×	0,4 – 0,6	×	×
	Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власним оборотним капіталом (частка власного оборотного капіталу в оборотних активах)	×	>= 0,5	0,1 – 0,3	2,0
	Коефіцієнт загальної ліквідності	×	> 1,0	×	×
	Рентабельність обороту, %	×	> 5,0	×	×
	Фондовіддача активів, грн.	×	> 4,0	×	×
	Рентабельність сукупного капіталу, %	×	> 10,0	×	×
	Рентабельність власного капіталу, %	×	> 10,0	×	×
	Коефіцієнт забезпечення фінансових зобов'язань активами	×	×	<= 0,85	×
Коефіцієнт відновлення платоспроможності підприємства	×	×	×	+	
Коефіцієнт втрати платоспроможності	×	×	×	0,1	

Прикладом аналізу обмеженого кола показників можуть служити вже згадані у таблиці 1 методики, які об'єднують показники коефіцієнта поточної ліквідності, коефіцієнта забезпеченості власними коштами і коефіцієнта відновлення (втрати)

платоспроможності.

Доцільно відзначити синтетичний коефіцієнт результативності діяльності А.Гіляровської та С.Паневіної [11]. Запропонований авторами підхід до оцінки фінансово-економічних результатів діяльності суб'єкту господарювання передбачає обґрунтування системи показників, їх класифікацію та розрахунок підсумкового синтетичного показника, на підставі якого і складається підсумковий звіт. Рейтингова оцінка, при цьому, повинна враховувати усі найважливіші параметри фінансової діяльності установи, відображати цільові стратегічні установки. Вихідні показники рейтингової оцінки об'єднуються в п'ять основних груп – якість активів, якість зобов'язань, рівень прийнятого ризику, структура фінансового результату, прибутковість діяльності. По кожній групі показників визначається синтетичний коефіцієнт, що дорівнює арифметичній сумі показників групи, зважених за визначеними коефіцієнтами значущості. Шляхом погодження підсумкових групових коефіцієнтів розраховується результативний (синтетичний) показник діяльності суб'єкту господарювання, що визначає його рейтинг. Зазначена методика носить універсальний характер і може бути застосована не тільки для банків, але і для комерційних організацій.

До загальновідомих моделей, що базуються на дослідженні інтегральних показників прогнозування можливого банкрутства, відносяться розробки: Комітету з узагальнення практики аудиту (Великобританія), модель платоспроможності Управління звітності Банку Франції, фірми Toyota, моделі Альтмана [12], Аргенті, Бівера, Вінакора і Смітіра, Депаляна, Дюпона, кредитного скоринга Дюрана, Епштейна [13], агенції [Ernst & Young](#) [14], Конана і Голдера, Лего, Лиса, Мервіна, Спрінгейта, Таффлера, Тішоу, Фітцпатріка, Фулмера, Харрігана, Хікмана, Чессера та інші. До цієї групи віднесено методи багатовимірного дискримінантного аналізу, скорингового аналізу, а також методи розрахунково-аналітичного та описового характеру, що дозволяють згрупувати підприємства за певними класами платоспроможності. Останні методи є перехідними між кількісними та якісними. Окремо зазначимо розрахунки комплексного показника рейтингової оцінки М.Баканова і А.Шеремета [15], а також комплексний показник рейтингової оцінки Є.Негашева і А.Шеремета [16].

Матричний метод аналізу господарської діяльності використовується в управлінні для узагальнюючої оцінки ефективності й інтенсивності роботи підприємства. В основі використання цього методу лежить концепція представлення бізнес-процесу як системи “вхід-вихід” за принципом ресурси–витрати–результати у вигляді матричної моделі. На вході відображаються ресурси і витрати, а на виході – результати діяльності у вартісній формі. Для побудови матриці використовується наступна система показників: нематеріальний капітал, основний капітал, оборотний капітал, фінансовий капітал, фонд оплати праці, середньооблікова чисельність персоналу, собівартість, балансовий прибуток, економічний прибуток, виручка, вартість бізнесу. За допомогою зазначених вихідних показників визначаються локальні прямі і зворотні показники ефективності (фондовіддача і фондомісткість та інші), блокові та інтегровані показники діяльності.

У теорії і практиці економічної діяльності організації важливе місце займає аналіз беззбитковості виробництва. Однак методика цього аналізу потребує подальшого вдосконалення. В рамках графічної моделі беззбитковості виробництва, крім точки беззбитковості, необхідно дослідити точки банкрутства, безприбуткової діяльності, мінімального розрахункового прибутку, повного розрахункового прибутку. Для зазначених точок на графіку доцільно, на нашу думку, проводити розрахунок ліквідаційної вартості, вартості чистих активів (власного капіталу), ринкової вартості майнового комплексу, ринкової вартості бізнесу в рамках традиційних підходів до

оцінки, ринкової вартості бізнесу в рамках стратегічного підходу до оцінки. Отримані в рамках такого аналізу результати можуть бути використані в подальшому при розробці бізнес-плану, до якого доцільно додати детальні обґрунтування рентабельності майбутнього виробництва інноваційної продукції.

Вартість відноситься до числа фундаментальних економічних категорій. У рамках концепції управління вартістю організації слід особливо виділити наступні концепції: А.Дамодарана [17], Т.Коллера, Д.Мурріна, Т.Коупленда, Д.Муррін [18], К.Уолша [19]. Проводячи економічний аналіз підприємства, що засновується на вартісній оцінці, слід зосередитись на показниках економічного прибутку, доданої вартості, ринкової вартості в рамках традиційних підходів (витратного, порівняльного або ринкового, доходного), ринкової вартості в рамках стратегічного підходу на основі моделей Баркера, Блека-Шоулза, Веста-Джонса, Гарман-Колхагена, Кокса-Росса-Рубінштейна, Маккаллока-Ольсена, Рейлі-Швейса, Ріда-Росса-Данліві-Шульмана-Браманте, Фішмена-Пратта-Гріффіта-Волсона [20].

Хоча основи методичного забезпечення економічного аналізу розроблені багато років тому, вони постійно удосконалюються, але не завжди дозволяють підготувати достатньо кваліфіковані рекомендації стосовно раціонального управління фінансовими ресурсами. Істотні недоліки діючої системи методичного забезпечення прогнозування можливого банкрутства організацій є наступними:

1. здійснюється, як правило, лише фінансовий, при цьому ігнорується економічний аналіз за комплексною методикою агрегованого аналізу основних факторів виробництва;
2. при аналізі, в основному, використовуються лише дані форм 1 і 2 бухгалтерської звітності, рідко використовуються інші форми, що містять значні аналітичними можливостями;
3. не проводиться комплексний системний факторний економічний аналіз;
4. внутрішній аналіз не завжди доповнюється зовнішнім;
5. слабкою є ув'язка методик розрахунку показників загрози банкрутства вітчизняних і зарубіжних авторів;
6. в рамках аналізу не завжди досліджуються всі сфери економічної діяльності підприємства (операційна, інвестиційна та фінансова);
7. в рамках аналізу не проводиться оцінка вартості бізнесу на основі принципів оціночного менеджменту;
8. при побудові графічної моделі беззбитковості виробництва без уваги залишаються точки банкрутства, безприбутковості, мінімального та повного розрахункового прибутку, розрахунок яких повинен доповнюватись ;
9. дослідження відповідних точок в графічній моделі беззбитковості не доповнюється аналізом відповідних різновидів вартостей (ліквідаційної в точці банкрутства, чистих активів в точці безприбуткової діяльності, ринкової вартості майнового комплексу підприємства в аналогічній точці, ринкової вартості бізнесу в рамках традиційних підходів до оцінки в точці мінімального розрахункового прибутку і ринкова вартість бізнесу в рамках стратегічного підходу до оцінки в точці повного розрахункового прибутку);
10. не повністю використовується інтегрована система інформаційного забезпечення комплексного аналізу (дані бухгалтерського, податкового, статистичного, управлінського обліку та звітності, маркетингова ринкова інформація, дані паспорту підприємства);
11. в системі інформаційного забезпечення прогнозування можливого банкрутства не враховується вартість інтелектуального капіталу;
12. не завжди здійснюється аудит вихідної інформації з метою підвищення

якості системи інформаційного забезпечення прогнозування банкрутства;

13. в розглянутих методиках аналізу показники згруповані методологічно невірно і часто кореспондують між собою;

14. аналіз інвестиційної привабливості підприємства не дає повного уявлення про його інноваційну діяльність;

15. не завжди визначається інтегральний показник господарської діяльності;

16. висновкам фінансового аналізу діяльності суб'єктів господарювання повинен передувати соціально-економічний аналіз економіки країни, галузей та регіонів, тобто макроекономічний аналіз повинен передувати мікроаналізу;

17. не проводиться аналіз найкращого і найбільш ефективного використання наявних видів діючого і потенційного бізнесу;

18. слабо враховані особливості аналізу за умов проведення різних процедур банкрутства (фінансове оздоровлення, зовнішнє управління, конкурсне виробництво, мирова угода);

19. не достатньо враховані особливості галузевого аналізу;

20. не завжди здійснюється та використовується аналіз економічної доданої вартості;

21. інші методологічні та методичні недоліки.

Висновки. Таким чином, проведена порівняльна оцінка широкого спектру інтернаціональних підходів і методів прогнозування можливого банкрутства підприємств дозволяє зробити висновок про необхідність розробки комплексної методики економічного аналізу, яка б враховувала всі побажання та усувала відзначені недоліки. Ризикове використання широкої гами підходів і методів до аналітичної оцінки ймовірності банкрутства, відсутність єдиної методики не виключають, а навпаки, загострюють потребу у встановленні чітких кількісних критеріїв остаточної фінансової неспроможності. Перспективним напрямом вдосконалення описаних процедур є розробка та використання єдиної методики, що передбачає узагальнення показників фінансового становища, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності, інтегральної рейтингової оцінки рівня господарювання.

Список літератури

1. Центральна спілка споживчих товариств України 28.07.2006 р. Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємства. Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=n0005626-06>.
2. Міністерство економіки України. Наказ від 19 січня 2006 року № 14. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства. Із змінами і доповненнями, внесеними наказами Міністерства економіки України від 6 березня 2006 року № 81, від 26 жовтня 2010 року № 1361. Режим доступу: http://www.sdb.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=54419&cat_id=40574&ctime=1296741006312.
3. Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса, утвержденные распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) РФ 31-р от 12.08.1994 г. (с изменениями от 12.09.1994 г.). Режим доступу: <http://1fin.ru/?id=259>.
4. Методические рекомендации по реформе предприятий (организаций), утвержденные приказом Министерства экономики Российской Федерации № 118 от 01.10.1997 г. Режим доступу: <http://www.lawbase.ru/content/view/7874/39/>.
5. Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций, утвержденные приказом Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкрутству № 16 от 23.01.2001 г. Режим доступу: <http://russia.bestpravo.ru/fed2001/data07/tex23738.htm>.
6. Правила проведения арбитражными управляющими финансового анализа, утвержденные

- постановлением Правительства Российской Федерации № 367 от 25.06.2003 г. Режим доступа: <http://www.rg.ru/bussines/docum/92.shtm>.
7. Временные правила проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства, утвержденные постановлением Правительства Российской Федерации № 855 от 27.12.2004 г. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2005/01/18/bankrotstvo-doc.html>.
 8. Методика проведения Федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций, утвержденная приказом Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации № 104 от 21.04.2006 г. Режим доступа: <http://base.garant.ru/12147934/>.
 9. Порядок проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на товарном рынке, утвержденный приказом Федеральной антимонопольной службы России № 108 от 25.04.2006 г. Режим доступа: www.fas.gov.ru/legislative-acts/legislative-acts_50604.html.
 10. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь и Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 14 мая 2004 г. №81/128/65 “Об утверждении Инструкции по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности”. Режим доступа:
 11. Комплексный анализ финансово-экономических результатов деятельности банка и его филиалов / Л.Гиляровская и С.Паневина. – СПб.: Питер, 2003. – 240 с.
 12. Altman, Edward I. (July, 2000). “Predicting Financial Distress of Companies”. Retrieved on September 4th, 2009 from <http://pages.stern.nyu.edu/~ealtman/Zscores.pdf>: 15–22.
 13. Epstein Barry J. Interpretation and Application of International Financial Reporting Standards – John Wiley & Sons, 2007. – P. 931. – ISBN 9780471798231.
 14. Ernst & Young. Применение МСФО. Generally Accepted Accounting Practice under International Financial Reporting Standards / Янина Петрова – М.: Юнайтед Пресс, 2010. – Т.1. – 330с. – 2000 экз. – ISBN 978-5-904522-50-6.
 15. М.Баканов, А.Шеремет. Теория экономического анализа. Учебник. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 416 с.
 16. А.Шеремет, Е.Негашев. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 208 с.
 17. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов (Investment Valuation. Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset) (Асват Дамодаран, 2008). – м.: Издательство: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 1344 с.
 18. Т.Коллер, Д.Мурин, Т.Коупленд, Д.Муррин. Стоимость компании. Оценка и управление. – М.: Олимп-бизнес, 2005. – 565 с.
 19. К.Уолш. Ключевые показатели менеджмента. Companion Group, 2010. – 400с. Код ISBN: 966-96692-0-0.
 20. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). А.Г.Грязнова, М.А.Федотова, М.А.Эскиндаров, Т.В.Тазахина, Е.И.Иванова, О.Н.Щербакова. М.: Интерреклама, 2003. – 544 с.

А.Ковалев, А.Шелест

О международной практике использования методик анализа финансового состояния предприятия с целью определения угрозы предотвращения его банкротства

Статья посвящена сравнительной оценке прикладных методик прогнозирования банкротства предприятий. Обосновывается целесообразность проведения комплексной оценки вероятности банкротства на основе расчетов, предусматривающих обобщения показателей финансового состояния, ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности, интегральной рейтинговой оценки уровня хозяйствования на основе международных стандартов финансового учета.

A. Kovalev, A. Shelest

On the international practice of techniques for analyzing the financial condition of enterprises in order to identify threats to prevent its bankruptcy

The article is devoted to a comparative evaluation of methods applied predict bankruptcy. The expediency of a comprehensive assessment of the probability of bankruptcy based on calculations involving generalization performance of the financial condition, liquidity, financial stability, business activity and profitability, the integrated-rated level of management based on international standards of financial accounting.

Одержано 14.02.12

УДК 336.13

Т.М. Кришталь, доц., канд. екон. наук, В.С. Чубань, канд. екон. наук
Академія пожежної безпеки імені Героїв Чорнобиля МНС України

Особливості фінансового забезпечення органів та підрозділів міністерства надзвичайних ситуацій України

У статті розглянуто особливості побудови та реалізації фінансового механізму МНС. Обґрунтовані можливі шляхи удосконалення фінансового забезпечення органів та підрозділів МНС як підсистеми фінансового механізму на основі запровадження моделі часткової фінансової автономії.
кошторис, бюджет, фінансування, фінансове забезпечення, фінансовий механізм органів та підрозділів МНС

Постановка проблеми. В умовах трансформації економічної системи України актуальним напрямком наукових досліджень є розробка теоретичних аспектів фінансового механізму утримання Міністерства надзвичайних ситуацій (МНС) та його підрозділів, який є складовою господарського механізму держави. На сьогоднішній день успішне функціонування МНС має надзвичайно важливе значення, оскільки міністерство – це головний орган у системі центральних органів виконавчої влади щодо забезпечення реалізації державної політики у сфері запобігання та реагування на надзвичайні ситуації, ліквідації їх наслідків. Виконання поставлених завдань неможливе без побудови ефективного фінансового механізму.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Дослідити проблеми фінансового забезпечення у бюджетній сфері допомогли роботи Д'яконової І., Єпіфанова А., Лютої О., Опаріна В., Пігуль Н., Сало І. та інших вчених, які представляють різні галузі економічної науки.

Безпосередньо проблеми фінансового забезпечення пожежної безпеки як складової техногенної безпеки було розглянуто у роботах Бублик М., Труш О., Чубенка А., Куценко М. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас комплексне дослідження особливостей фінансового забезпечення підрозділів пожежної безпеки як суб'єктів господарювання, поки що недостатньо розкрито. Недостатня теоретична розробленість зазначених питань і необхідність наукового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання у сфері пожежної безпеки вказують на актуальність обраної теми, зумовлюючи потребу у проведенні поглибленого наукового дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення особливостей побудови і реалізації фінансового механізму МНС та обґрунтування можливих напрямів удосконалення фінансового забезпечення органів та підрозділів МНС, що є складовим елементом фінансового механізму держави.

Результати дослідження. На території України десятиліттями існує високий рівень техногенної та природної небезпеки, який вимагає вжиття невідкладних заходів щодо запобігання надзвичайних ситуацій (НС) та визначення джерел їх фінансування.

Щороку у світі розмір завданих збитків від природних та техногенних катастроф перевищує 250 млрд. доларів. Слід зазначити, що більша частина НС природного характеру є наслідками деструктивного впливу техногенного та антропогенного походження [2].

Забезпечення здійснення в Україні ефективного цивільного захисту як системи організаційних, інженерно-технічних, санітарно-гігієнічних, протиепідемічних та інших заходів, які реалізуються центральними й місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування, підпорядкованими їм силами і засобами, підприємствами, установами та організаціями, добровільними рятувальними формуваннями, що забезпечують виконання цих заходів з метою запобігання та ліквідації надзвичайних ситуацій, які загрожують життю та здоров'ю людей та завдають матеріальних збитків [1], потребує значних фінансових ресурсів.

У рішенні проблем захисту населення і територій від НС виключно важливою є економічна складова, а саме побудова та введення в дію ефективних економічних механізмів стимулювання практичної діяльності з попередження виникнення НС і залучення необхідних для цього немалих інвестицій.

Під економічним механізмом, що здатний допомогти вирішенню завдань у сфері державного управління цивільного захисту, розуміють установлення загальних норм і правил забезпечення економічних стимулів чи регуляторів, які дозволяють досягти раціонального рівня ризику НС, а також організації ефективних дій з їх ліквідації та подолання наслідків [4].

До найпоширеніших економічних механізмів забезпечення безпеки можна віднести такі [2-5]:

- механізми економічної відповідальності, порушення яких веде до пред'явлення економічних санкцій, у тому числі: механізми плати за ризик (плата за забруднення довкілля, диференціація ставок податку на майно залежно від міри зносу і новизни вживаних видів техніки і устаткування); механізми квот (норм, нормативів, вимог і технологій, штрафів, аж до зупинки виробництва);

- механізми перерозподілу ризику (механізми страхування і перестраховки) за дією на підприємствах механізми страхування близькі до механізмів плати за ризик, оскільки страховий внесок залежить від рівня ризику;

- механізми стимулювання зниження ризику. На відміну від попередніх механізмів – це механізми прямої дії, що роблять для підприємств вигідним вкладення засобів у заходи зі зниження ризику. Сюди відносяться системи пільгового оподаткування, кредитування, змішаного (бюджетного і позабюджетного) фінансування програм по підвищенню рівня безпеки;

- механізми комплексної оцінки соціально-економічного рівня країни (регіону) за критеріями безпеки. Така оцінка фактично відбиває громадські пріоритети, порівнює рівень економічного розвитку, рівень життя і рівень безпеки;

- механізм резервування об'єднує способи утворення резервів трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, для реагування на НС, ліквідації і зменшення втрат від них. На відміну від інших груп економічних механізмів, спрямованих в основному на підвищення рівня безпеки або зниження ризику, механізм резервування дозволяє створити умови для своєчасного реагування на НС і ліквідації їх наслідків.

Для фінансування витрат, пов'язаних з ліквідацією надзвичайних ситуацій усіх рівнів створюються за рахунок державного та місцевих бюджетів, відповідні (для кожного рівня надзвичайної ситуації) резерви фінансових і матеріальних ресурсів. Якщо для локалізації або ліквідації НС необхідні матеріальні та фінансові ресурси, що перевищують власні можливості, то місцева або об'єктова комісія звертається за допомогою до регіональної комісії. Необхідно зауважити, що на сьогоднішній день на

ефективність функціонування органів і підрозділів МНС негативний вплив мають наступні фактори: незадовільний стан фінансування, брак грошових коштів для оновлення матеріально-технічної бази органів та підрозділів МНС, обмеженість джерел формування фінансових ресурсів та жорстка регламентація напрямків їх використання. Вирішення зазначених проблем в значній мірі залежить від ефективності побудови та реалізації фінансового механізму органів та підрозділів МНС.

Слід зазначити, що фінансовий механізм функціонування закладів МНС має свої відмінності, що обумовлені неприбутковою природою бюджетної сфери, особливостями джерел мобілізації та порядку розподілу грошових коштів.

Фінансове забезпечення органів та підрозділів МНС – це метод фінансового механізму, що визначає принципи, джерела й форми фінансування суб'єктів господарювання, чия діяльність спрямована на охорону життя та здоров'я громадян, збереження та відновлення національного багатства і навколишнього природного середовища від надзвичайних ситуацій та їх наслідків.

Згідно ст. 88 Закону України „Про правові засади ЦЗ” фінансування заходів у сфері цивільного захисту, включаючи заходи щодо попередження, ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру, здійснюється за рахунок коштів державного бюджету, місцевих бюджетів, коштів підприємств, установ та організацій незалежно від форм власності і господарювання, а також добровільних пожертвувань фізичних і юридичних осіб, благодійних організацій та об'єднань громадян, інших не заборонених законодавством джерел.

Ефективне функціонування фінансового механізму МНС повинно ґрунтуватися на наступних вимогах до взаємодії його елементів:

- цілеспрямованості кожного елемента фінансового механізму на виконання властивого йому завдання;
- спрямування дії всіх елементів фінансового механізму на процес отримання передбаченого обсягу фінансових ресурсів з метою покриття витрат відповідної діяльності;
- зворотного зв'язку елементів фінансового механізму вертикального та горизонтального рівнів;
- своєчасності реагування складових фінансового механізму на зміни макро- та мікросередовища.

Схематично структурно-логічна модель організації фінансового механізму органів та підрозділів МНС наведена на рис. 1.

Побудова структурно-логічної моделі організації фінансового механізму органів та підрозділів МНС свідчить про те, що всі складові фінансового механізму є взаємопов'язаними і взаємозалежними, але разом з тим, кожен елемент функціонує відносно самостійно. Це обумовлює необхідність узгодження дії складових фінансового механізму. Реалізація фінансового забезпечення проявляється у визначенні джерел, форм та методів забезпечення та використання фінансових ресурсів органами та підрозділами МНС.

Важливою підсистемою фінансового механізму є фінансове регулювання, яке включає: правове регламентування, фінансове прогнозування, фінансове планування, фінансовий контроль. Правове регламентування відображається в розробленні та прийнятті законодавчих актів, щодо організації діяльності органів та підрозділів МНС. На стадії фінансового планування та прогнозування визначаються фінансові можливості функціонування органів та підрозділів МНС. Фінансовий контроль передбачає сукупність заходів пов'язаних з перевіркою, спостереженням за процесами формування та використання фондів фінансових ресурсів.

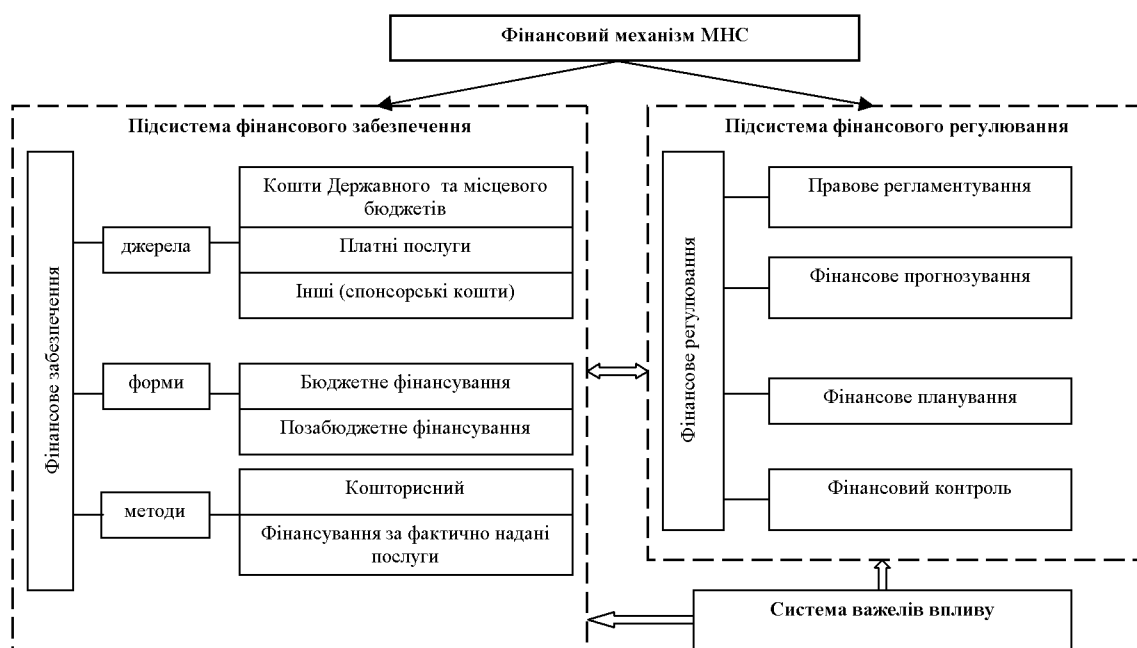


Рисунок 1 – Структурно-логічна модель організації фінансового механізму МНС

Значну роль в організації фінансового механізму МНС відіграє система важелів впливу, що включає нормативи, ліміти, резерви. Норми затверджуються органами законодавчої та виконавчої влади. Нормативи характеризують повний рівень забезпечення видатків, різних видів витрат фінансових ресурсів.

Фінансові ліміти є певним обмеженням на витрати, що встановлюються органами державної влади, в тому числі ліміти бюджетного фінансування для закладів бюджетної сфери. Резерви мають нейтралізувати вплив непередбачуваних факторів, що можуть виникнути в майбутньому.

Основою ефективного функціонування МНС є фінансове забезпечення. Традиційно найвагомішим джерелом фінансового забезпечення органів і підрозділів МНС є кошти державного та місцевих бюджетів, тоді як кошти, отримані з інших джерел, — лише додатковий фінансовий ресурс. Отже, основною формою фінансового забезпечення МНС є бюджетне фінансування. Вітчизняна економічна енциклопедія дає таке визначення бюджетному фінансуванню: це — надане в безповоротному порядку грошове забезпечення, виділення (асигнування) коштів із державного (місцевого) бюджету на витрати, пов'язані з виконанням державних замовлень, державних програм, утримання державних організацій.

Л. Воронова вважає, що «бюджетне фінансування — це безповоротний безвідплатний відпуск коштів з Державного та місцевих бюджетів на виконання загальнодержавних функцій, функцій місцевого самоврядування та забезпечення функціонування бюджетних підприємств, установ та організацій» [6].

Основним методом бюджетного забезпечення є кошторисне фінансування. Методичні підходи щодо тлумачення сутності кошторисного фінансування наведені в таблиці 1.

Таблиця 1 – Методичні підходи щодо тлумачення сутності кошторисного фінансування

Автор (джерело)	Визначення
С. І. Юрій, Й. М. Бескид	забезпечення державними грошовими коштами установ і організацій соціально - культурної сфери, оборони, органів державного управління
А. О. Єпіфанов, І. І. Д'яконова, І. В. Сало	фінансування видатків бюджетних установ за рахунок видатків відповідних бюджетів
В. М. Опарін	забезпечення витрат за рахунок зовнішнього фінансування
Словник бюджетної термінології	виділення коштів на утримання закладів, установ і організацій, виконання певних програм і реалізацію певних заходів на підставі спеціального фінансового документа — кошторису

Розглядаючи поняття «кошторисне фінансування», більшість вітчизняних вчених трактують його з точки зору забезпечення витрат бюджетних установ за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів [3].

Зміни у фінансовому забезпеченні дозволяють отримати органам та підрозділам МНС можливість:

- на власний розсуд використовувати матеріальні та частину фінансових ресурсів, що знаходяться у їх розпорядженні. Так, бюджетні заклади отримали право здавати в оренду іншим підприємствам і організаціям будівлі та споруди, транспортні засоби, інші матеріальні цінності;

- надавати послуги на платній основі;

- встановлювати ціни на послуги таким чином, щоб вони відповідали завданню самоокупності та самофінансування.

За своїм змістом кошторисне фінансування охоплює не тільки ті кошти, що надаються з бюджетів, але й ті, що надходять за рахунок здійснення господарської діяльності. На думку Пігуль Н. та Лютої О., з якою погоджуємося і ми, під кошторисним фінансуванням слід розуміти покриття витрат бюджетних установ з метою виконання ними функцій та завдань, спрямованих на досягнення суспільних благ за рахунок бюджетного фінансування та позабюджетних коштів, які надходять в результаті надання платних послуг та отримання спонсорської допомоги.

В даний час, зростає роль позабюджетних джерел фінансування у забезпеченні функціонування закладів бюджетної сфери. Позабюджетні надходження грошових коштів та доходів в матеріальній чи нематеріальній формі, які отримує бюджетний заклад, є результатом його самостійної фінансово-господарської діяльності. Основними джерелами позабюджетних коштів є кошти за надання платних (договірних) послуг та спонсорські кошти, які останнім часом набувають широкого використання. Однією із форм фінансування соціальних проектів та цільових програм бюджетних установ може бути фандрайзинг, що представляє собою спеціально організований процес збору коштів на реалізацію проектів неприбуткових організацій [5].

Фінансування органів та підрозділів МНС на основі фандрайзингу здійснюється за допомогою наступних інструментів:

- гранту – добродійного пожертвування (внеску), що надається донорською організацією для реалізації неприбуткового проекту або програми;

- безпроцентної поворотної фінансової допомоги (поворотного гранту), що надається неприбутковій організації для реалізації проектів, які припускають отримання доходів в результаті здійснення діяльності щодо проекту. Поворотна фінансова допомога припускає повне або часткове повернення наданого фінансування;

– оплати послуг на договірній основі з приводу проведення семінарів, досліджень для неприбуткової організації фандрайзинговими компаніями.

Некомерційна діяльність органів та підрозділів МНС не має на меті отримання прибутку і здійснюється у загальнодержавних інтересах з метою залучення додаткових фінансових ресурсів.

Основні джерела формування та напрямки використання коштів установ МНС представлені на рисунку 2.

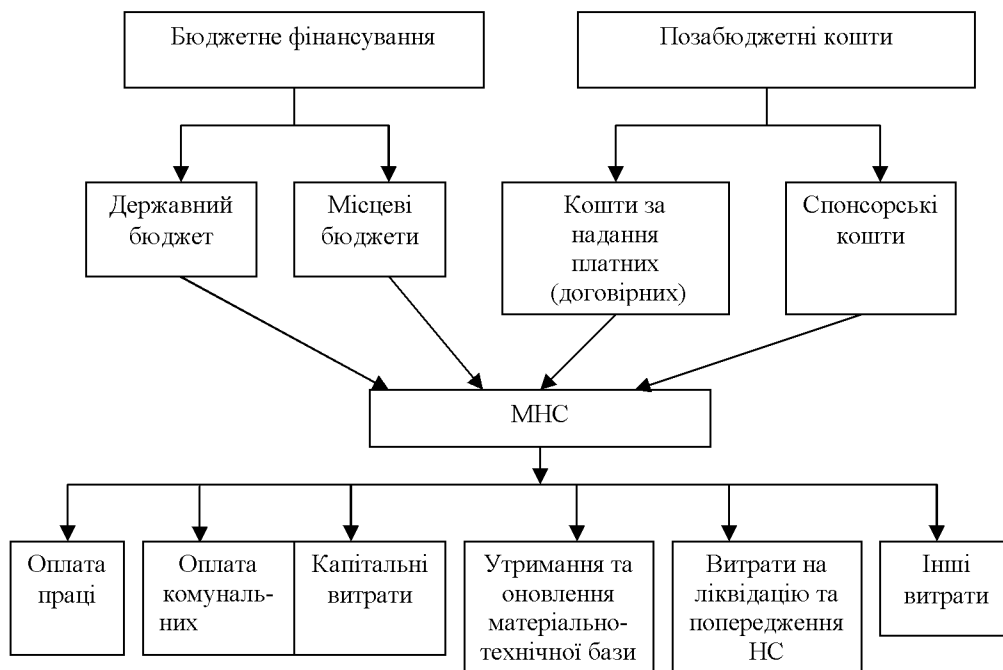


Рисунок 2 – Джерела формування та напрямки використання коштів бюджетних установ

Реалізація кошторисного фінансування здійснюється на основі принципів плановості, цільового характеру, виділення коштів залежно від фактичних показників, підзвітності [3].

Слід зазначити, що кошторисне фінансування, як метод фінансового забезпечення, має як переваги, так і недоліки. Серед переваг кошторисного фінансування слід відмітити те, що за допомогою даного методу забезпечується відповідність доходної та видаткової частини кошторису, тобто фінансування планових витрат бюджетної установи відбувається в повному обсязі. Окрім того, кошторисне фінансування передбачає жорсткий та постійний фінансовий контроль за витрачанням грошових коштів.

Одночасно, кошторисне фінансування має значні недоліки, які пов'язані з тим, що даний метод не передбачає достатніх стимулів для раціонального і ефективного господарювання та взаємозв'язку між рівнем фінансування бюджетної установи та результатами її діяльності. Відповідно здійснюється фінансування лише мережі бюджетних установ, а не наданих ними послуг. Окрім того, законодавством закріплено зв'язок джерел надходження коштів спеціального фонду з напрямками їх використання і заклад не може вільно, на власний розсуд розпоряджатися заробленими коштами, тобто фактично відсутня фінансова автономія органів та підрозділів МНС.

Слід зазначити, що в світі існує декілька моделей фінансової автономії суб'єктів господарювання, а саме: мінімальної автономії, часткової автономії та повної автономії (рис. 3) [3].

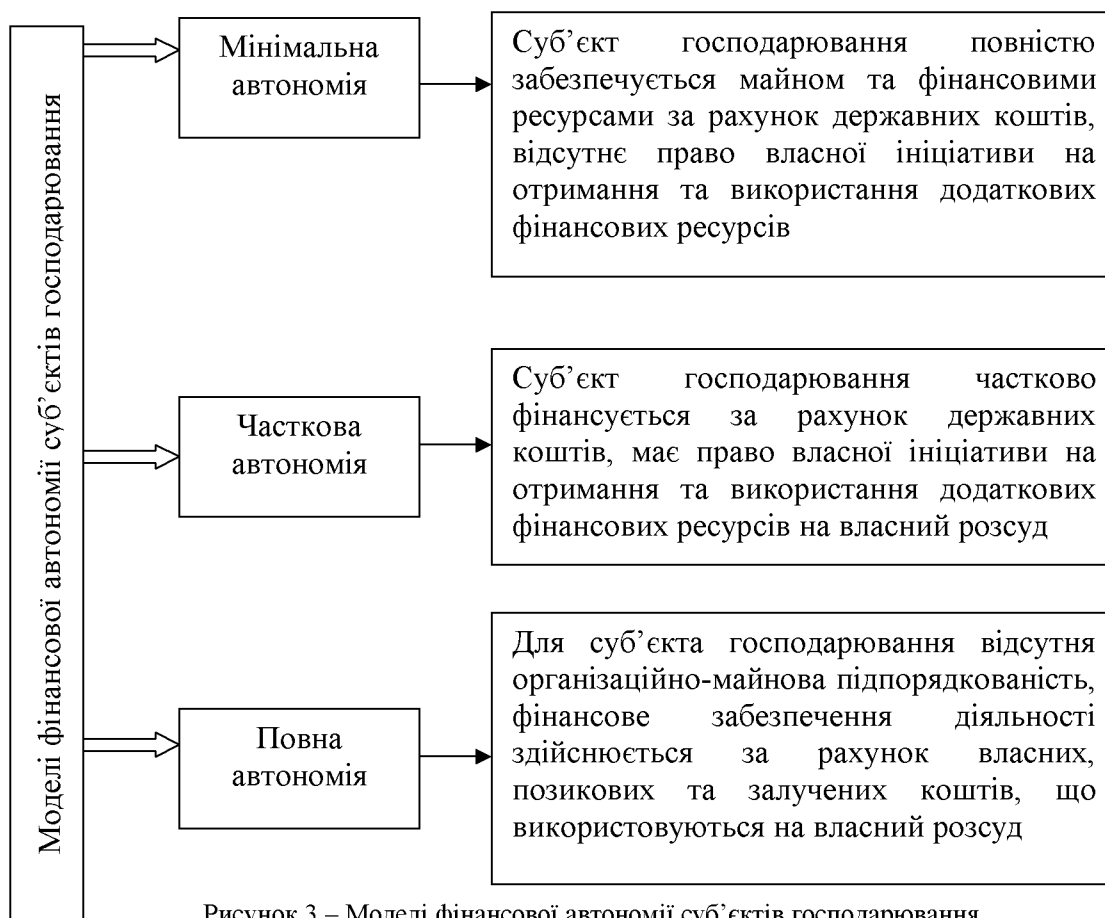


Рисунок 3 – Моделі фінансової автономії суб'єктів господарювання

Враховуючи те, що на сьогоднішній день одним із основних джерел фінансування органів та підрозділів МНС залишаються кошти бюджетів різних рівнів, можна зробити висновок, що МНС притаманна модель мінімальної автономії.

Економічна ситуація, що склалася у державі, зумовлює обмеження фінансування бюджетних установ, у тому числі й Міністерства надзвичайних ситуацій України. Безумовно, таке ставлення негативно впливає на ефективність виконання Міністерством його завдань і функцій. І як наслідок – актуальною стає потреба додаткового фінансування діяльності МНС України. Тому, на наш погляд, з метою підвищення ефективності функціонування закладів бюджетної сфери доцільно запровадити модель часткової автономії. Це дасть можливість бюджетним установам в окремих сферах економіки не тільки самостійно залучати додаткові фінансові ресурси, але й витратити їх виходячи із власних потреб, що може стати стимулом для їхнього розвитку і навіть виникнення конкуренції за право реалізовувати власні товари чи послуги на ринку.

Погоджуючись з думкою А.С. Філіпенко, якщо відштовхуватися від розподільчої функції фінансів щодо акумулювання грошових коштів у конкретних видах цільових фондів, та з метою оптимізації і підвищення процедури сплати до бюджетів місцевих податків і зборів суб'єктами господарювання, доцільно запропонувати збір до цільового фонду для акумулювання коштів, які б використовувалися на заходи щодо ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій в регіоні (області, районі, місті). Такий фонд повністю відповідав би законодавчому визначенню цільових фондів, а саме «цільові фонди – це фонди, які створені відповідно до Законів

України і формуються за рахунок визначених законами України податків і зборів (обов'язкових платежів) юридичних осіб незалежно від форм власності та фізичних осіб».

Кошти фонду можна використовувати для якісної організації дій МНС щодо ліквідації надзвичайних ситуацій та їх наслідків. Розмір збору має бути визначено кожною адміністративною одиницею з урахуванням усіх власних особливостей, до речі, як це робиться відповідно до Порядку встановлення нормативів збору за забруднення навколишнього середовища, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 1 березня 1999 р. Порядок використання коштів має бути максимально деталізований та закріплений нормативним актом.

Пошук шляхів вдосконалення фінансування діяльності МНС науковці України не залишили поза увагою. Так, А. Чубенко розглядає можливість додаткового фінансування МНС за рахунок розробки і прийняття загального переліку додаткових платних послуг, що надаються МНС у сфері цивільного захисту [5].

Проте дуже важливо, щоб в ролі основного чинника механізму фінансового забезпечення залишався державний бюджет з метою якісного виконання МНС України своїх основних функцій. Основна сутність державного фінансування полягає в тому, що за допомогою цього механізму налагоджуються грошові відносини, які з одного боку, виникають між державою і МНС, - з іншого, з точки зору спрямування та використання грошових коштів центрального фонду на розширене відтворення, підвищення рівня життя, задоволення суспільних потреб і забезпечення інших безпосередніх державних заходів. Обсяг, своєчасність і повнота фінансування значною мірою залежать від рівня централізації фінансових ресурсів і мобілізації коштів до бюджету, а це в свою чергу залежить від дотримання фінансової дисципліни окремими платниками податків, від рівня виконання доходної частини бюджету України.

Аналізуючи фінансове забезпечення МНС на 2011 рік, можна зробити висновок, що фінансування МНС в бюджеті 2011 року передбачено на суму 4 млрд. 400 млн. грн., що на 10 % більше ніж у 2010, але в бюджеті 2011 року не врахована сума коштів, передбачена на виплату зарплат, оплату комунальних платежів, придбання спецодягу та пального для спецтехніки МНС, також подорожчання паливно-мастильних матеріалів. Як наслідок – МНС не дофінансоване мінімум на суму 850 млн.грн. Як приклад, в табл. 2 відображено орієнтовний розподіл граничних обсягів асигнувань на 2011 рік за КПКВ 3201280 "Забезпечення діяльності сил цивільного захисту" для Управління МНС в Черкаській області.

Таблиця 2 – Орієнтовний розподіл граничних обсягів асигнувань на 2011 рік за КПКВ 3201280 "Забезпечення діяльності сил цивільного захисту" для Управління МНС в Черкаській області¹

№ з/п	Найменування підрозділів	Планується на рік тис.грн.
1	КЕКВ 1131 Предмети, матеріали, обладнання та інвентар, у тому числі м'який інвентар та обмундирування	
	Закупівля запасних частин (автошини, акумуляторні батареї, інше)	153,00
	<i>Закупівля ПММ:</i>	<i>600,00</i>
	бензин А-95	150,15
	бензин А-76	251,10
	дизельне пальне	198,75

¹ Дані офіційного сайту МНС - http://www.mns.gov.ua/content/target_programs.html

		Продовження таблиці 2
	<i>Закупівля ПММ для виконання Програми протимінної діяльності</i>	55,00
	бензин А-76	36,50
	дизельне пальне	18,50
	<i>Закупівля речового майна</i>	262,30
	кітель брюки, куртка брюки	99,90
	черевики з високими берцями	99,66
	костюм літній повсякденний робочий	62,74
	<i>Всього за КЕКВ 1131</i>	1070,30
2	КЕКВ 1134 Оплата послуг крім комунальних	
	Страхування ТЗ	92,48
	Поточний ремонт будівель	120,00
	<i>Всього за КЕКВ 1134</i>	212,48
3	КЕКВ 2110 Придбання обладнання і предметів довгострокового користування	
	Стволи ручні комбіновані багаторежимні	60,00
	Переносний лафетний ствол (монітор) високої продуктивності	96,00
	Рукава пожежні напірно-всмоктуючі (всмоктуючі)	54,00
	Спеціальні аварійно-рятувальні машини, оснащення та майно	1210,00
	Гідрокостюм сухого типу	45,00
	Повітряно дихальні апарати з водолазним устаткуванням	75,00
	<i>Всього за КЕКВ 2110</i>	1540,00
	Разом за КПКВ 3201280	2822,78

Висновки. Ефективне функціонування бюджетних установ можливе лише за умови чітко налагодженого фінансового механізму. Проведені нами дослідження свідчать про те, що фінансовий механізм бюджетних закладів відображає специфіку організації фінансових відносин у даній сфері, яка проявляється у реалізації фінансового забезпечення. Подальше удосконалення фінансового забезпечення функціонування бюджетних закладів, на нашу думку, передбачає необхідність переходу від моделі мінімальної фінансової автономії до моделі часткової фінансової автономії.

Перспективи подальших досліджень. Реформування системи цивільного захисту держави (в тому числі зміни складу та основних завдань МНС України), які були проведені в останні роки, у певній мірі призвели до розрегульованості законодавчої, нормативно-правової та організаційно-методичної бази функціонування системи, розбалансованості системи управління та угруповання сил реагування на надзвичайні ситуації. Матеріально-технічне оснащення підрозділів реагування на надзвичайні ситуації залишається на низькому рівні та не відповідає сучасним вимогам. Технології захисту територій та ліквідації наслідків техногенних та природних катастроф, єдина база прогнозно-моделюючих систем та комплексів з прогнозування загрози і виникнення надзвичайних ситуацій, масштабів їх наслідків щодо підготовки управлінських рішень, створюються та впроваджуються в практику повільно. Тому, як ніколи раніше, управління та фінансування в даній системі необхідно здійснювати на науковій основі.

Список літератури

1. Про правові засади цивільного захисту : Закон України від 24.06.2004 р. № 1859 // Відомості Верховної Ради України. - 2004. - № 39. - Ст.488.
2. Бублик М. Аналіз ефективності превентивних заходів щодо техногенної безпеки в Україні // Економічний аналіз. - 2010 рік, - Випуск 7.- С.22-27
3. Пігуль Н. Г. Особливості реалізації фінансового механізму бюджетних установ / Н. Г. Пігуль, О. В. Люта // Вісник Академії митної служби України. Серія : «Економіка». – Дніпропетровськ, 2010. – № 2 (44). – С. 94-101.
4. Труш О.О. Методологічні засади компаративної політики у сфері цивільного захисту / Актуальні проблеми державного управління. - № 1(37) 2010 // [Електронний ресурс]. Режим доступу - <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/apdu/2010-1/doc/1/17.pdf>
5. Чубенко А. Г. Проблемні питання вдосконалення правового регулювання внутрішнього фінансового контролю у сфері цивільного захисту. Кримський юридичний вісник. – Сімферополь, 2009. – Вип. 1 (5). – 276 с.
6. Фінансове право: Підручник / (Алісов Є. О., Воронова Л. К., Кадькаленко С. Т. та ін.); Керівник авт. колективу і відп. ред. Л. К. Воронова. — Видання друге, виправлене та доповнене. — Х.: Фірма «Консум», 1999. — 496 с.

Т. Кришталь, В. Чубань

Особенности финансового обеспечения органов и подразделений министерства чрезвычайных ситуаций Украины

В статье рассмотрены особенности построения и реализации финансового механизма МЧС. Обоснованы возможные пути усовершенствования финансового обеспечения органов и подразделений МЧС как подсистемы финансового механизма на основе внедрения модели частичной финансовой автономии.

T. Krushtal, V. Chuban

The peculiarities of the financial provision of the bodies and departments of the ministry of emergencies of Ukraine

The article is devoted to the structural characteristics and implementation of the financial mechanism of the MOE. There have been given arguments to the possible ways of improving the financial provision of the bodies and departments of the MOE as a subsystem of a financial mechanism based on the implementation of the model of partial financial autonomy.

Одержано 30.11.2011

УДК [330.332+330.341.1»71»(477)

О.В. Бондар-Підгурська, доц., канд. екон. наук
Полтавський університет економіки і торгівлі

Соціальна стратифікація українського суспільства на шляху до сталого інноваційного розвитку

Розглянуто роль соціальної стратифікації суспільства як чинника сталого інноваційного розвитку та його специфіку в економіці України. Запропоновано структурно-логічну схему формування середнього класу у національній економіці, яка ґрунтується на критеріях його принципового визначення та динамічної сталості дозволяє оптимізувати структуру стратифікації суспільства, побудувати соціально стійку державу та створити надійну основу державного регулювання соціально-орієнтованої економіки. **розшарування суспільства, середній клас, соціальна стратифікація, економіка, сталий розвиток, інноваційна модель розвитку**

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими практичними завданнями. Реалізація інноваційної моделі розвитку економіки України потребує відповідної уваги щодо питань стратифікаційного розшарування вітчизняного суспільства – структурованої соціальної нерівності, умов, при яких соціальні групи мають неоднаковий доступ до соціального добробуту, що супроводжується не лише позитивними, а й негативними явищами. Так, в державі створилися несприятливі умови: низький рівень доходів населення, значний прошарок малозабезпеченого і бідного населення, а ухвалений 20 жовтня 2009 року Верховною Радою України закон «Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної зарплати у 2010 році» ще не приніс очікуємих результатів і не дає підстав для визначеного оптимізму у майбутньому.

Усвідомлення більшістю населення країни становища, при якому задоволення їхніх матеріальних і культурних потреб опиняється під загрозою або стає неможливим, призводить до революційної ситуації, втрати стійкості соціально-економічної системи. Так, розпад Радянського Союзу обумовлений такими факторами: не були враховані життєвоважливі інтереси більшості населення (незадоволеність соціальними і матеріальними умовами життя, станом споживчого ринку, невирішеністю життєвих проблем, відсутністю справедливості в розподілі матеріальних та соціальних благ, а також впевненості у своєму майбутньому); відсутність середнього класу; розвал системи державного управління, не здатної створити умови для формування середнього класу і задоволення життєвоважливих інтересів більшості населення країни [1, 69-73].

Держава є соціально стійкою, якщо вона ґрунтується на трьох опорах: власники, чиновники, пролетарі. Причому система стійка, якщо суспільством керують власники [2]. У нашому розумінні власники – це середній клас. Саме тому для подальшого економічного розвитку та соціальної стабільності обов'язковою складовою має бути формування нової соціальної групи – середнього класу. Процес формування середнього класу відноситься до числа базових соціальних процесів, основою суспільства усіх розвинутих країн і робить значний внесок до економічного зростання шляхом демократичних засад. Більшість фахівців розглядають факт формування середнього класу як важливий критерій ефективності економічних та соціальних реформ.

На сучасному етапі соціальна структура українського суспільства під впливом економічних реформ змінюється, але все ще характеризується крайньою нестійкістю, спостерігається процес поляризації доходів та розшарування суспільства.

Аналіз останніх досліджень, в яких започатковано розв'язання даної проблеми.

Питання стратифікаційного розшарування суспільства та формування економічних засад потужного середнього класу вивчаються як зарубіжними, так і вітчизняними фахівцями всіх цивілізованих країн світу.

Основи сучасного розуміння суті середнього класу як соціально-економічної категорії закладено в роботах Арістотеля й Платона [3], пізніше в дослідженнях К. Маркса [4], Ф. Енгельса, М. Вебера, Р. Дарендорфа, Дж. А. Тойнбі, Л. Ерхарда та ін.

Феномен середнього класу в транзитивній економіці розглядався в роботах Е. Авраамової, О. Александрова, А. Андреева, Ю. Васильчука, М. Воєнкова, Л. Григор'єва, Г. Дилігенського, Т. Заславської [5], В. Іноземцева, Т. Космарської, Т. Малевої, В. Радаєва, Л. Романенко, В. Федотової.

Значний внесок у проблему формування середнього класу в країнах ринкової трансформації зробили й українські вчені-економісти А. Базилук, О. Барановський, Н. Борецька, Є. Воробйов, А. Гальчинський, В. Геєць, І. Гніденко, В. Гошовська, А. Гриценко, Г. Задорожний, Ю. Зайцев, Т. Кір'ян, В. Кузьменко, В. Лагутін, Е. Лібанова, Т. Лучко [6], В. Мандибура, В. Паламарчук, Т. Осташко, В. Савчук, Ю. Саєнко, А. Соввов [7], С. Тютюнникова, М. Шаповал, Н. Шиловцева, О. Яременко та ін. Проте, розробка державних інструментів та механізмів формування середнього класу, оптимальна його чисельність та ідентифікація є недостатньо сформованою і потребує подальших теоретичних і практичних досліджень.

Формування цілей статті (постановка завдання). Середній клас є основою суспільства усіх розвинутих країн і робить значний внесок до соціальної свідомості, активізації підприємницької діяльності, підтримання достатнього освітянського рівня та професіоналізму і, в кінцевому випадку, економічного зростання. Тому, метою статті є дослідження соціальної стратифікації українського суспільства та розробка структурно-логічної схеми формування середнього класу як головного підґрунтя реалізації інноваційної моделі розвитку.

Викладення основного матеріалу дослідження. Процеси реформування національної економіки, пов'язані з реалізацією інноваційної моделі розвитку, супроводжуються стратифікаційними перетвореннями, актуалізуючи при цьому проблему механізмів формування середнього класу. Ми приєднуємося до думки авторів [6], які вважають, що успішність ринкових реформ та макроекономічної політики в цілому залежить від соціально-економічної діяльності середнього класу як невід'ємного елемента ринкової економіки, ефективного господарюючого суб'єкта й соціального актора, який безпосередньо впливає на всі рівні трансформаційних процесів. З розвитком цього інституту пов'язують становлення ринкових відносин, здійснення демократичних перетворень і формування громадянського суспільства. Тому найважливіше завдання економічних реформ, на нашу думку, - створення та помноження потужного середнього класу, оскільки від цього залежать результати подальших ринкових реформ, перспективи інтеграції національної економіки в сучасні світогосподарські процеси, а також її конкурентоспроможність як незалежної технологічно розвинутої держави.

Ще древній філософ Платон роздумував над розшаруванням людей на багатих і бідних. Карл Поппер [3] вважає його "першим політичним ідеологом, мислителем у термінах класів". Платон бачив, що «державою являє собою як би дві держави. Одне складають бідні, інше - багаті, і всі вони живуть разом, будуючи один одному усілякі підступи. У такому суспільстві людей переслідує страх і невпевненість. Здорове

суспільство має бути іншим». Тобто, виокремлюється поняття «нерівності», яке означає, що люди живуть в умовах, за яких вони мають нерівний доступ до обмежених ресурсів матеріального і духовного споживання. Для опису системи нерівності між групами людей широко застосовують поняття "соціальної стратифікації".

Соціальна стратифікація - (від лат. Stratum - шар і facere - робити) - поняття, що означає основні соціальні відмінності і нерівність (соціальну диференціацію) в сучасному суспільстві [8].

Великий економічний словник [9, с.776] тлумачить соціальну стратифікацію як термін, що використовується для визначення структурованої соціальної нерівності, умов, при яких соціальні групи мають неоднаковий доступ до соціального добробуту. Це поняття поряд з категоріями «страта», «клас» є найважливішою категорією мікросоціології, що вивчає суспільство в цілому, його стабільність і зміни, які в ньому відбуваються. Саме тому, на нашу думку, позитивні тенденції у соціальній стратифікації суспільства є сенс вважати достовірним індикатором ефективності реформування національної економіки.

Соціальний прошарок (страта) являє собою сукупність людей, що займають в ієрархії однаковий статус та схожий спосіб життя. Він характеризується відповідною якісною однотиповістю. Належність страті має дві складові - об'єктивну (наявність певних показників характерних для даного соціального прошарку, табл.1) та суб'єктивну (ідентифікація себе з визначеним прошарком, табл. 2).

Так, Держкомстатом України[10] вимірюються наступні види товарів і послуг, на які витрачають (або не можуть собі дозволити витратити) гроші респонденти: 1)продукти харчування; 2)оплата житла; 3)медичне обслуговування; 4)придбання одягу; 5)придбання товарів довгострокового користування; 6)оплата навчання; 7)відпочинок (табл. 1).

Таблиця 1- Достатність доходу респондентів для задоволення ЖВІ* у 2000-2006 роках** (у %)

Роки	Більше, ніж достатньо	Достатньо	Трохи не вистачає	Недостатньо	Не можу визначитися	Рівень задоволення ЖВІ
У продуктах харчування						
2000	0,6	26,1	...	73,3	...	26,7
2002	1,4	31,6	...	67,0	...	33,0
2003	0,8	17,4	20,5	58,7	2,6	18,2
2004	1,2	29,5	21,8	45,1	2,4	30,7
2006	1,4	34,1	23,5	38,4	2,6	35,1
В оплаті житла						
2000	0,4	19,6	...	80,0	...	20
2002	1,5	34,3	...	64,2	...	35,8
2003	0,9	23,9	18,4	52,9	3,9	24,8
2004	1,3	36,4	18,7	40,3	3,3	37,7
2006	1,1	41,3	19,2	35,0	3,4	42,4
У медичному обслуговуванні						
2000	0,3	10,7	...	89,0	...	11
2002	0,9	15,4	...	83,7	...	16,3
2003	0,6	9,2	13,3	71,6	5,3	9,8
2004	0,8	14,6	18,8	59,9	5,9	15,4
2006	0,7	16,2	19,1	57,9	6,1	13,6
У придбанні одягу						
2000	0,3	6,6	...	93,1	...	6,9
2002	0,8	15,7	...	83,5	...	16,5
2003	0,4	7,1	16,3	73,3	2,9	7,5
2004	0,4	9,7	21,2	65,7	3,0	10,1
2006	0,6	12,9	24,2	58,8	3,5	13,5
Для оплати навчання*						
2000
2002	0,8	12,9	...	86,3	...	13,7
2003	1,1	9,5	10,3	65,6	13,5	10,6
2004	1,0	11,9	12,0	61,8	13,3	12,9
2006	1,2	9,9	12,3	62,2	14,4	11,1
Для відпочинку						
2000

2002
2003	1,0	3,3	7,1	79,8	8,8	4,3
2004	0,7	4,3	10,4	75,7	8,9	5,0
2006	0,7	4,9	11,7	75,3	7,4	5,6
У придбанні товарів довгострокового користування						
2000
2002
2003
2004	0,5	4,9	12,0	77,2	5,3	5,4
2006	0,5	5,7	13,2	74,8	5,8	6,2

... – відомості відсутні.

*ЖВІ- життєво важливі інтереси респондентів. Розраховано як сума відсотків респондентів, які входять до груп «Більше, ніж достатньо» та «Достатньо»;

**Розраховано автором на основі опрацювання даних Держкомстату України за 1998-2009рр. [10]

Отже, аналіз задоволення життєвоважливих інтересів респондентів України у 2000-2006 рр. (найсприятливіший час за роки незалежності України) згідно з теорією оптимального управління доводить його явно недостатній рівень (табл. 1).

Аналіз результатів опитувань протягом періоду, який аналізується показує, що оцінка респондентами свого соціально-економічного статусу дещо змінилася в бік зменшення частки бідних і збільшення частки тих, хто вважає свій статус в суспільстві більш вищим. Цей висновок підтверджують відповіді респондентів щодо їх соціально-економічного статусу (табл. 2).

Таблиця 2 - Оцінка респондентами України власного соціально-економічного статусу в суспільстві у 2002-2006рр.* (у %)

Прошарок	Всього					Міські поселення					Сільська місцевість				
	2002	2003	2004	2006	Відхилення(-,+) 2006/ 2002	2002	2003	2004	2006	Відхилення(-,+) 2006/ 2002	2002	2003	2004	2006	Відхилення(-,+) 2006/ 2002
Бідний	39,6	44,0	32,0	31,2	-8	39,8	42,9	31,2	30,7	-9,1	38,8	46,6	34,5	32,5	-6,3
Небагатий	39,3	38,1	45,9	45,6	6,3	38,4	38,5	45,6	44,9	6,5	41,4	37,1	46,4	47,7	6,3
Середній	13,2	11,4	16,3	17,2	4	13,8	11,9	17,1	18,6	4,8	11,9	10,2	13,7	13,2	1,3
Важко відповісти	7,8	6,3	5,2	5,4	-2,4	7,8	6,5	5,2	5,2	2,6	7,7	6,0	5,3	6,2	1,5
Заможний	0,1	0,2	0,5	0,3	0,2	0,1	0,2	0,7	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0
Дуже багатий	0,0	0,0	0,1	0,3	0,3	0,1	0,0	0,2	0,3	0,2	0,0	0,0	0,0	0,2	0,2

*Розраховано автором на основі даних Держкомстату України, 1998-2009рр. [10]

Однак, той факт, що не змогли висловити свою думку стосовно оцінки доходу своєї сім'ї через рік 62,2% респондентів, а 19,3% вважають, що він буде таким, як зараз доводить про високий рівень нестабільності соціально-економічного розвитку України [10]. Саме тому для подальшого економічного розвитку та соціальної стабільності обов'язковою складовою має бути формування соціальної групи – середнього класу.

Процес формування середнього класу відноситься до числа базових соціальних процесів, основою суспільства усіх розвинутих країн і робить значний внесок до економічного зростання шляхом демократичних засад. Більшість фахівців розглядають факт формування середнього класу як важливий критерій ефективності економічних та соціальних реформ. На сучасному етапі соціальна структура українського суспільства під впливом економічних реформ змінюється, але все ще характеризується крайньою нестійкістю, спостерігається процес поляризації доходів та розшарування суспільства [10].

Поряд з цим, в сучасній науковій традиції [11,с.957-958] існують два основних підходи до дослідження соціальної стратифікації: *класовий* - ґрунтується на об'єктивних показниках належності до соціального класу або прошарку, та *статусний* - базується на суб'єктивних оцінках престижу індивіду, соціальних груп, професій. Перша традиція є переважно європейською, друга - американською. Таким чином,

сьогодні для пострадянських країн характерні скоріше європейські, ніж американські моделі соціальної стратифікації, орієнтовані на вимір «об'єктивних» показників - рівень доходу, розмір, власності, обсяг влади та інші. При цьому, економічний критерій є основним показником соціальної стратифікації.

Розкриваючи нашу тематику слід згадати про теорію класової побудови суспільства, що витікає з праць К. Маркса[4; 12], який вперше в історії соціальної думки виділив боротьбу між соціальними та економічними класами як центральну характеристику суспільства і домінуючого джерела соціальних змін. Типовими представниками другої традиції, що ґрунтується на суб'єктивних характеристиках індивіда є У. Корнер та Д. Трейман [13].

Дослідження сучасними науковцями[6] концепцій середнього класу розкриває генезис наукових уявлень про цей базовий елемент соціальної структури: як правило виокремлюється дві основні традиції дослідження класів - класова теорія та теорія стратифікації, в рамках яких можна простежити еволюцію уявлень про середній клас. *Класова методологія* вивчення соціальної структури суспільства виділяла два основні соціальні класи – буржуазію та найманих робітників при незначній частині середнього класу. Проте подальший історичний розвиток показав, що прогресуючого поділу суспільства на багатих і бідних у розвинених західних країнах не було. Навпаки, зміцнювалися позиції середнього класу, бо в індустріальному суспільстві досягнутий рівень виробництва створив основу для масового споживання, що сприяло підвищенню життєвого рівня більшості населення. На цей час актуальною стає *теорія соціальної стратифікації*, провідне місце в якій займає концепція “середнього класу”.

Сьогодні більшість досліджень сходяться на тому, що головним критерієм соціальної стратифікації в радянському суспільстві було місце у владній ієрархії, яке визначалось не лише посадою, але й відомчою належністю. Складна система пільг та привілеїв в значно більшій мірі, ніж доходи (при фактичній відсутності приватної власності), визначала добробут індивіду[12, с.75].

В пострадянському суспільстві владна ієрархія залишається одним з головних критеріїв соціальної стратифікації. При цьому, як підкреслює російський соціолог Т.Заславська, відбувається зрощування політичного і економічного капіталу соціальних груп, яке відображається в контролі над найважливішими економічними ресурсами і процесами розподілу і перерозподілу суспільного багатства [5]

Ми приєднуємося до думки проф. Клименко В.А. , що результати соціологічних досліджень в країнах СНД стосовно емпіричної фіксації економічних страт є проблематичною, оскільки суб'єктивна складова (оцінка рівня життя, матеріального становища та інші) не дає реальної картини економічної диференціації, а об'єктивна - частіше за все рівень доходів - є недостовірною, оскільки деякі респонденти не відповідають на питання про свої доходи, інші їх занижують, а деякі-називають випадкові цифри.

Разом з тим, фахівець та дослідник питань становлення в Україні потужного середнього класу Саввов А.І. вважає, що інформаційною базою, на підставі якої можна скласти стратифікаційну класифікацію суспільстві в Україні доцільно обирати вибіркове обстеження умов життя домогосподарств України, що обґрунтоване Держкомстатом. При цьому, дослідження на підставі оцінки доходно-майнового рівня та з метою визначення частки за цими показниками потужності середнього класу показали, що виходячи з стандартів розвинутих країн, доходи середнього класу до ВВП знаходяться в межах 62-65% від доходу; доходи від майна - в межах 13-14%; особисте споживання –до 80% від доходу (у тому числі на продукти харчування - не менше 1/3, на сплату за житло та енергію-1/4); доходи від нерухомості, дивідендів, власності тощо до 8%; від освіти - в межах 10-15%; від статусу-до 5%; накопичення грошей - в межах

не нижче 5-6% на місяць [14,с.50].

Середній клас в Україні, на думку Савкова А.І., визначається за принципами володіння майном (засобами виробництва, контролю за робочою силою, освітянського статусу та кваліфікації), складається з представників підприємців, держуправлінців та професіоналів з різних спеціальностей, менеджерів. Однак, дохід таких груп людей відносно обмежений. Щодо підприємців в сфері малого та середнього бізнесу, то сучасні мотивації також досить невисокі, низькі заробітки багатьох професіоналів (особливо у державному секторі), механізми оподаткування не сприяють нарощуванню потужного середнього класу. За розрахунками дослідника А.І. Савкова, проширок середнього класу в Україні не перевищує 12-15% працюючого дорослого населення, а відносно європейських стандартів він становить лише 7% [14,с.51].

Поряд з цим, [15] директор соціологічної служби Центру Разумкова Андрій Биченко констатував: «Особливо боляче фінансова криза вдарила по тих, хто зараховує себе до середнього класу. Ще до кризи ця частина населення в Україні тільки-но формувалася. Хоча відносив себе до цього класу *кожен другий українець*. Проте насправді, людей, що відповідають цій категорії за всіма ознаками (кваліфікаційними, майновими, освітніми), було *не більше 17%*. І вони не могли помітно вплинути ні на економічне, ні на політичне життя в країні». За рік кризи збанкрутувала практично половина українських компаній, орієнтованих на сферу послуг, роздрібну торгівлю, а також виробництво продуктів харчування. Людей з гідним рівнем достатку, що вважаються в усіх розвинених країнах рушієм політичного й економічного життя, у нас залишилося лише 10–12%. Отже, з наведеного вище, ми дійшли висновку, що оцінки реальної та потенційної чисельності середнього класу, критерії чисельності ідентифікації мають достатньо дискусійний характер.

Тому, на нашу думку, доцільно запропонувати структурно логічну схему формування середнього класу в Україні, яка ґрунтується на якісних - принципова ознака [2;14,с.51] та кількісних критеріях - оптимальна чисельність (61,8% від числа задоволених у суспільстві) середнього класу[1;16], слугуватиме підґрунтям сталого інноваційного розвитку економіки та запорукою надійної соціально стійкої держави сприяючи реалізації стратегії соціально - економічного розвитку (рис. 1).

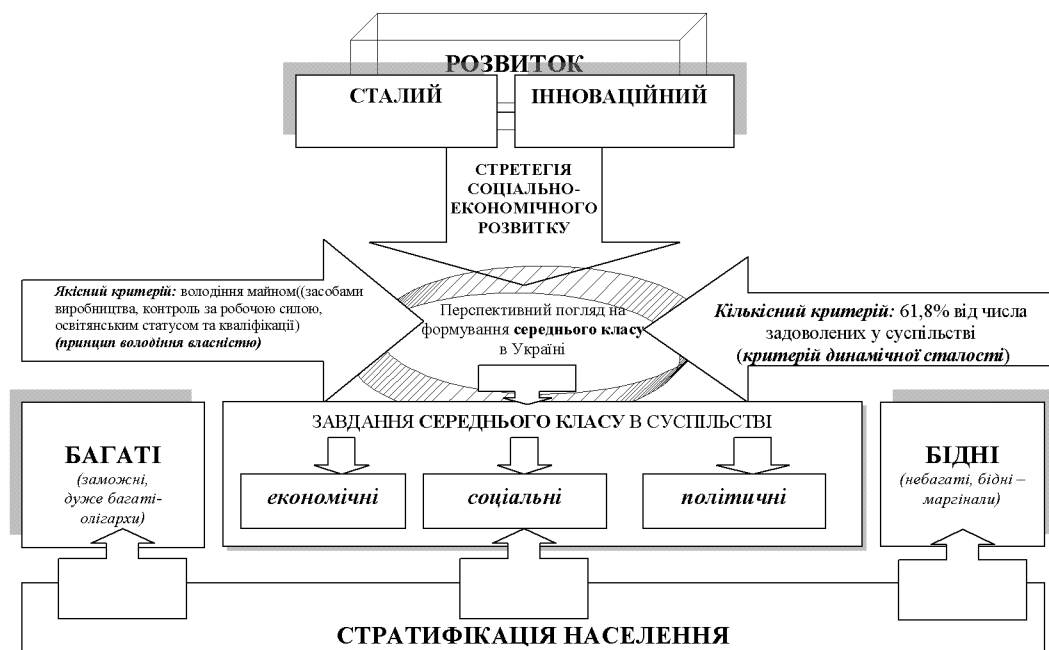


Рисунок 1 - Структурно-логічна схема формування середнього класу в Україні(розробка автора)

Таким чином, розроблена схема дозволяє оптимізувати структуру соціальної стратифікації суспільства шляхом своєчасного формування та підтримки середнього класу, який робить вагомий вклад до економічного зростання шляхом підтримки мотивації до підприємницької діяльності, достатнього освітянського рівня, професіоналізму та соціальної свідомості, а також виступає основою усіх розвинутих країн та чинником сталого інноваційного розвитку. Середній клас не виникає автоматично, а є результатом цілеспрямованих зусиль держави, тому позитивні тенденції у соціальній стратифікації суспільства, пов'язані з його зростанням доцільно, на нашу думку, вважати достовірним індикатором ефективності реформування національної економіки. При цьому, потрібні дієві інструменти та механізми зменшення соціального розшарування в суспільстві, про що й піде мова в наших подальших дослідженнях.

Список літератури

1. Никитенко П.Г., Кулаков Г.Т., Бондарь О.В. Ранжирование рейтингов Беларуси, Украины и России по накопленному социально-экономическому потенциалу и эффективности его использования с учетом жизненно важных интересов населения // Международная научно-практическая конференция «Новые вызовы в экономике XXI века: международная научно-практическая конференция к 80-летию Института экономики НАН Беларуси» (г. Минск, 24 – 25 марта 2011г.) / Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск: «Право и экономика», 2011 – С.69-73
2. Артишевский В.А. Проблемы социальной гармонии // <http://socium.by.ru/rus13.htm>
3. Маркс К., Энгельс Ф. Полное собрание сочинений/ Маркс К., Энгельс Ф., - т.20. М.-1961.- С.293
4. Соціологія: Підручник/ Ред. Віктор Георгійович Городяненко, -2-ге вид., перероб. і доп. -К.: Академія, 2002. -559 с.
5. Заславская Т.И. Структура современного российского общества / Т.И. Заславская //Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения.-1995 -№6- С.6-13
6. Лучко Т.І. Економічні основи формування середнього класу в країнах ринкової трансформації : Дис. канд. наук: 08.01.01- Харків - 2005.-19с.
7. Саввов А.І. Економічні засади та державні механізми сприяння становленню середнього класу. Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.02.03 / А.І. Саввов; Н.-д. екон. ін-т М-ва економіки України. — К., 2005. - 18 с. - укр.
8. Соціологія: Підручник / Н. П. Осипова, В. Д. Воднік, Г. П. Клімова та ін.; За ред. Н. П. Осипової. — К.: Юрінком Інтер, 2003. — 336 с.
9. Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия // Социальная стратификация / гл. научн. ред. и сост. С.Ю.Солодовников. - Минск :МФПЦ,2002.- 1008с.
10. <http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2006/sz/dop/zahust.htm>
11. Терещенко, О.В. Социальная стратификация // Социология: Энциклопедия/ сост. А.А. Грицанов В.Л. Абушенко. - Минск: Книжный Дом, 2003-1312с.
12. Клименко В.А., Латук И.В. Специфика стратификационного расслоения в современном белорусском обществе: региональные особенности / Вестник БНТУ-2009-№5-С.75-80
13. Цвык В.А.. Социально - профессиональный статус личности и престиж профессии// Вестник Тюменского государственного университета-2009-№4-С44-52.
14. Акціонерна модель економіки України - К.: Видавничий дім,-2005.-346с.
15. http://razumkov.org.ua/ukr/expert.php?news_id=1738
16. Сороко, Э. М. Золотые сечения, процессы самоорганизации и эволюции систем. Введение в общую теорию гармонии систем / Э. М. Сороко . – 2-е изд. . – М.: Эдиториал УРСС, 2006 . – 264 с. - ISBN 5-484-00306-7 .

О.Бондарь-Подгурская

Социальная стратификация украинского общества на пути к устойчивому инновационному развитию

Рассмотрена роль социальной стратификации общества как фактора устойчивого инновационного развития и его специфику в экономике Украины. Предложена структурно-логическая схема формирования среднего класса в национальной экономике, основываясь на критериях его принципиального определения и динамической устойчивости, которая позволяет оптимизировать

структуру стратифікації общества, построишь социально устойчивое государство и создать надежную основу государственного регулирования социально-ориентированной экономики.

O. Bondar-Podhurskaya

The social stratification of the Ukrainian society towards sustainable innovative development

The role of social stratification of society is as a factor in sustainable development and innovation of its specificity in the Ukrainian economy. A structural-logic of the middle class in the national economy, based on the criteria of its fundamental definition and dynamic stability, which allows you to optimize the structure of the stratification of society, to build a sustainable social state and to create a reliable basis for state regulation of social-oriented economy.

Одержано 03.02.12

УДК 339.138

**Л.А.Коваль, доц., канд. екон. наук, С.А.Романчук, доц., канд. техн. наук,
І.В. Фабрика, ас.**

Кіровоградський національний технічний університет

Фінансова глобалізація: загрози і переваги для інвестиційної безпеки України

В статті проаналізовано переваги і ризики фінансової глобалізації для ринку України і зроблено висновки, щодо можливих перспектив і загроз.

ринок, фінанси, глобалізація, інвестиції, безпека, загрози, перспективи, переваги, ризик

Постановка проблеми. Економічна й фінансова глобалізація - ключовий процес розвитку світової економіки кінця ХХ - початку ХХІ ст., наслідком якого стала нова якість економічних зв'язків, яка дозволяє називати глобальну економіку принципово новим явищем, яке не мало аналогів в економічній історії. Таким самим новим явищем є глобальний фінансовий ринок [1].

Основна проблема породжена процесами фінансової глобалізації, пов'язана з тим, що архітектура глобального фінансового ринку надзвичайно ускладнилася, що посилює загальну нестабільність цієї складної системи, підвищує ризики та ймовірність розвитку загроз для економічної безпеки країн. Особливо важливого значення підвищення нестабільності фінансового ринку і збільшення ризиків та загроз має для економіки країн що розвиваються, та країн з перехідною економікою, оскільки фінансові систем цих країн мають підвищену залежність від глобального фінансового ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми присвячено численні праці, зокрема таких українських авторів як Бакаєв О.[2], Козоріз Г.[4], Ладюк О.[8], Лук'яненко Д. [1], Мозговий О. [8], Савчук Н.[6], Сухоруков А., а також багатьох зарубіжних авторів, зокрема таких як Аниліонис Г. [1], Богомолів О.[3], Зотова Н. [1], Некипелов А., Сач Дж., Сорос Дж. [7].

Загалом, дослідження процесів економічної глобалізації призвели до

формування двох основних підходів - прихильників і критиків глобалізації. Відповідно, ставлення до процесів фінансової глобалізації різне - від позитивного, згідно з яким фінансова глобалізація створює численні вигоди, до негативного, згідно з яким вигоди фінансової глобалізації привласнює невелика кількість економічно розвинених країн, а для країн, що розвиваються, глобалізація має наслідком підвищення залежності від світових фінансових ринків.

На наш погляд, не можна погодитися як з точкою зору однозначних прихильників глобалізації, так і з точкою зору критиків цих процесів. Насправді, якщо об'єктивно проаналізувати процеси фінансової глобалізації, можна бачити, що ці процеси залежать переважно від складних економічних закономірностей, а не від політичної волі окремих країн; відповідно, як у всіх складних процесах і системах, наслідки цих процесів є неоднозначними. Нарешті, глобальні фінансові ринки не є стабільними за самою своєю природою. На них періодично виникають кризи, які найбільше впливають на стан економіки країн, що розвиваються.

До того ж, тенденція механічно пояснювати процесами глобалізації всі явища на сучасних фінансових ринках часто заважає зрозуміти справжню природу цих явищ. Тому, хоча значення глобалізаційних процесів не можна недооцінювати, не потрібно надавати глобалізації надмірне значення.

Хоча процесам глобалізації присвячено численні праці українських та зарубіжних авторів, недостатньо дослідженими є проблеми виникнення загроз для економічної безпеки (зокрема, інвестиційної безпеки) в процесі глобалізації фінансових ринків, а також механізми виникнення на ньому кризових явищ та особливості державного управління процесами фінансової глобалізації в Україні. Тому в нашій статті проаналізовано переваги і ризики фінансової глобалізації для ринку України і зроблено висновки, щодо можливих перспектив і загроз.

Формулювання завдання. Метою статті є показати, як за умов ускладнення архітектури глобального фінансового ринку зростає його нестабільність, ймовірність ризиків і виникають передумови загроз для економічної безпеки, які особливо впливові на фінансових ринках країн з транзитивною економікою.

Виклад основного матеріалу. Основною ознакою глобалізації є вільний рух фінансового капіталу, хоча міжнародний фінансовий ринок ще не став повністю глобальним, оскільки велика кількість країн, що розвиваються, ще недостатньо інтегрована в нього, а для вільного руху капіталу через національні кордони все ще зберігаються певні перешкоди.

В основі глобалізації - зміни на фінансових ринках. Внаслідок процесів економічної і фінансової глобалізації сформувався очевидний соціально-економічний розрив між невеликою групою постіндустріальних країн ("глобальними лідерами") та іншими країнами світу ("глобальними аутсайдерами"). Це є різновидом системної асиметрії економічного розвитку, яка, на думку Д. Лук'яненка та О. Мозгового, посилюється внаслідок глобальної взаємозалежності фінансових ринків.

Системна асиметрія на глобальному фінансовому ринку та ринку інвестицій має два спекти: територіальний (на економічно розвинені країни припадає 75% обсягу операцій), та функціональний. Незалежно від того, як оцінювати наслідки фінансової глобалізації, статистичні дані свідчать про фактичну концентрацію капіталів в економічно розвинених країнах. Зокрема, на 20% населення світу, яке жив в економічно розвинених країнах, припадає 86% світового ВВП, а на найбідніші 20% - тільки 1% ВВП [1].

Хоча фінансові ринки країн, що розвиваються мають вищі темпи зростання, ніж ринки розвинених країн, з причини концентрації капіталів на фінансових ринках розвинених країн ринки країн, що розвиваються, мають низьку капіталізацію і не

можуть забезпечувати реального впливу на глобальний фінансовий ринок.

Багатьом країнам, що розвиваються та країнам з перехідною економікою міжнародні фінансові інститути можуть відмовляти у наданні кредитів, а безпрецедентні переваги в одержанні кредитів мають США - найбільший міжнародний боржник (сумарні боргові зобов'язання США становлять 2,2 трлн. дол.).

На думку О. Богомолова і А. Нікіпелова, очевидна асиметрія розподілу вигод глобалізації підвищує актуальність проблеми вироблення системи колективних заходів для справедливого розподілу наслідків глобалізації. Ця система могла б передбачати часткове списання заборгованості країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою, надання пільгових умов кредитування для країн, що розвиваються, створення механізмів забезпечення стабільних цін на товари паливно-енергетичної групи тощо. Однак, потрібно зауважити, що, на нашу думку, за умов ринкової економіки, орієнтованої на конкуренцію, створення такої системи мало ймовірно, принаймні в близькому майбутньому [3].

Хоча на початку XX ст. більшість фінансових потоків була спрямована від багатих країн до країн, що розвивалися, сьогодні процеси переливання капіталу зумовлені переважно метою диверсифікації портфеля. Тому вплив фінансової глобалізації на ефективність фінансових ринків країн, що розвиваються, невисокий. До того ж, більшість з цих країн наблизилася до рівня довгострокової рівноваги, коли здатність залучати інвестиції обмежується рівнем технологічного розвитку. Інакше кажучи, для використання переваг фінансової лібералізації і залучення іноземних інвестицій потрібно мати що фінансувати - перспективні галузі виробництва, які не тільки є перспективними в технологічному аспекті, а й здатні використати іноземні інвестиції.

Цей вплив не завжди може відповідати пріоритетним напрямкам розвитку національної економіки. Наприклад, в разі зниження відсоткових ставок в розвинених країнах, інвестиції починають швидко переміщуватися в країни, що розвиваються, де відсоткова ставка може бути вищою. Коли відсоткові ставки в розвинених країнах почнуть зростати, інвестиції будуть швидко переміщуватися в зворотному напрямку, що дестабілізує фінансову систему країн з перехідною економікою.

Основним виявом фінансово-інвестиційної асиметрії є випереджальний розвиток фінансових ринків. Хоча тенденція економічної глобалізації спершу виникла на товарних ринках внаслідок діяльності ТНК, надалі економічна глобалізація розвивалася переважно у формі фінансової глобалізації. Цьому сприяє вільний рух капіталів, на відміну від обмежень на ринках товарів, робочої сили та нефінансових послуг.

При цьому обсяги глобальних фінансових потоків зростали набагато швидше за розвиток реального виробництва і торгівлі, внаслідок чого на кінець 1990-х років "на один долар в реальному секторі економіки припадали 50 доларів в фінансовому секторі". Насамперед це виявляється на глобальному ринку цінних паперів, який став не тільки основним елементом світового фінансового ринку, а й набув певної самостійності.

Загалом, розвиток глобального фінансового ринку спрямований до все більшого послаблення зв'язків з реальним сектором економіки та послаблення контролю за їх діяльністю з боку урядів окремих країн та міжнародних організацій. Тому фінансова глобалізація розвивається неконтрольованим чином, що становить реальну загрозу для економічної стабільності всіх країн світу (хоча це не означає, що фінансову глобалізацію потрібно розглядати як процес дестабілізації, навмисно керований певними країнами чи групами) [2].

Наслідком дослідження процесів фінансової глобалізації цього стало посилення останніми роками уваги до проблем управління глобалізаційними процесами, оскільки

стало очевидним, що спрощені уявлення про економічну глобалізацію призводили до спроб перенесення західних інститутів і економічних механізмів у периферійні країни. Це давало несподівані наслідки, оскільки ці інститути та механізми не стільки трансформували суспільство периферійної країни, скільки самі починали трансформуватися під впливом соціального середовища периферійної країни (яке часто виявлялося корумпованим).

Внаслідок підвищеної уваги до проблем управління глобалізаційними процесами стає очевидно, що ідеї управління за принципом лінійно-ієрархічних організаційних структур все більше втрачають привабливість, натомість все більшу увагу привертають мережні організаційні структури. Використання мережних організаційних принципів в процесах економічної глобалізації може піти шляхом розширення значення неурядових громадських організацій, зростання їх впливу на законодавчі процеси. Йдеться, по суті, про перенесення на глобальний рівень мережних форм самоорганізації, розширення громадських ініціатив і рухів і, зрештою, формування глобального громадянського суспільства[4].

Загальне підвищення складності фінансових ринків і непрогнозованість розвитку глобальної фінансової системи підвищує нестабільність цієї системи та збільшує кількість ризиків, притаманних цій складній системі. В контексті теорії складних систем і теорії хаосу, неконтрольованість процесів фінансової глобалізації (так само як виникнення кризових явищ) означає лише те, що ці процеси зумовлені чинниками такого порядку, природа яких поки що не вивчена.

Безперечно, що фінансова глобалізація підвищує загальну взаємозалежність фінансових систем, а їх ускладнення породжує нестабільність фінансових ринків. Тому навіть економічно розвинені країни не можуть бути вільними від підвищення ризиків, які є наслідком фінансової глобалізації.

Отже, інтеграція національних фінансових ринків внаслідок фінансової глобалізації крім переваг у залученні інвестицій для країн, що розвиваються (і країн з перехідною економікою) є причиною зростанням загальної нестабільності світового фінансового ринку[6].

Глобалізаційні процеси посилили диспропорції національних фінансових ринків, а це також стає чинником виникнення міжнародних фінансових криз. Загалом, наслідком фінансової глобалізації є не тільки вірогідність виникнення фінансових криз, а й збільшення впливу цих криз на інші країни. Особливості міжнародного руху капіталів за умов глобалізації полягають в тому, що на глобальному фінансовому ринку посилюється диверсифікація фінансових інструментів і каналів розподілу інвестицій, при цьому виникають нові схеми інвестування.

Капітал став інтернаціоналізованим, однак грошово-фінансові системи в окремих державах залишаються національними. З одного боку, свобода переміщення фінансових потоків безпрецедентно зростає, створивши явні вигоди для інвесторів, з іншого боку, ця свобода переміщення капіталів стала основним чинником нестабільності світового фінансового ринку і сприяє виникненню на ньому кризових явищ (спекулятивність капіталу, ненадійні кредити), політика штучного підтримання високих відсоткових ставок тощо) [8].

Саме глобалізація капіталу стає передумовою нестабільності світового фінансового ринку (і світової економіки загалом), провокуючи кризи в країнах, що розвиваються. Підтверджують нестабільність глобальної економіки кризи в Азії, Росії, Бразилії, Аргентині. Зазвичай "ланцюгову реакцію" дестабілізації спричиняє комплекс чинників, серед яких - неефективна державна політика, недостатній контроль за фінансовою та банківською системами, політичні кризи, експорт капіталу, погіршення загальною кон'юнктури на світових ринках тощо. Особливо важливим чинником

дестабілізації є неконтрольовані транскордонні потоки короткострокових фінансових ресурсів.

Глобальний рух фінансового капіталу зазвичай відбувається від центру до периферії під час економічного підйому, але в разі появи найменших ознак спаду капітал швидко починає перетікати в зворотному напрямі, в стабільніші зони світової економіки. Хоча кризові явища можуть мати значний вплив на фінансові ринки всіх держав, в тому числі економічно розвинених, найбільше вони впливають на ринки країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою, оскільки уряди і центральні банки цих країн не спроможні в разі виникнення кризових ситуацій впливати на зміни валютних курсів або відсоткових ставок.

Економічна глобалізація призводить до зменшення можливості національних держав впливати на стан власних фінансових ринків. Таким чином розвиваються основні економічні функції національної держави, що призводить до загострення протистояння національних економічних інститутів і глобального економічного середовища з його основними суб'єктами - ТНК та міжнародними економічними організаціями.

Контроль над національною економікою багатьох держав поступово переходить до ТНК і міжнародних організацій, які мають свої цілі (наприклад, переміщення виробництва в країни, де дешевша робоча сила), які можуть суперечити національним інтересам суверенних держав, що становить явну загрозу для їх економічної безпеки.

Тому одним з наслідків фінансової глобалізації стало зменшення можливостей національної держави контролювати економічні й фінансові операції. Це веде до зниження значення господарських функцій держави та обмеженню загальної здатності держави регулювати економічні процеси. Було б невірним стверджувати, що такі поняття як "національна економіка" або "економічні інтереси національної держави" втрачають сенс, оскільки більшість суб'єктів глобальної економіки (навіть ТНК) мають національну приналежність, і саме національні економічні системи є тією основною, на якій виникає і розвивається глобальна система економічних (зокрема, кредитних і фінансових) відносин.

З одного боку, глобалізація сприяє посиленню тенденцій до централізації та уніфікації світової економіки, внаслідок чого в різних країнах виявляються спільні тенденції розвитку, а економічні структури зазнають певної уніфікації. З іншого боку, глобалізація спричиняє опір цим процесам з боку національних держав. Основним аргументом цього опору є нерівномірність розподілу тих переваг, які надає глобалізація, на користь невеликої кількості економічно розвинених країн (насамперед, США). Загалом, глобальний масштаб ринків капіталу і валютних ринків значно ускладнює проблему суверенітету національних держав та проведення ними незалежної економічної політики [10].

З 1997 р. в Україні відзначається постійне зростання обсягу прямих іноземних інвестицій, але загальний обсяг цих інвестицій невисокий (на одного мешканця України - 14 дол., мешканця Угорщини - 83 дол., Польщі - 107 дол.). Максимальний обсяг портфельних інвестицій відзначався в 1997 р., але після девальвації гривні в 1998 р. обсяги портфельних інвестицій значно скоротилися, а після 2000 р. посилюється виток капіталів за кордон.

При цьому значна частина прибутків вивозиться з України для інвестування в офшорних зонах або в економічно розвинених країнах, державах, де капітал захищений від ризиків (за даними МВФ, щорічно з України вивозиться не менше 1 млрд. дол.). Як зауважують А. І. Сухоруков та А. Д. Ладюк, експорт капіталу є звичайним явищем за умов економічної глобалізації, але переважна частина цього капіталу вивозиться у нелегальній формі (обсяг легальних українських інвестицій за кордоном дуже

невеликий -наприклад, в США 143,9 млрд. дол.), що є загрозою для економічної безпеки[9].

Вільна конкуренція на ринках довгострокових капіталів часто не відповідає політичним цілям держав, в які спрямовуються інвестиції, а якщо державні влади не контролюють умови, на яких надаються інвестиції, ринки довгострокових капіталів прагнуть отримати максимальний прибуток від інвестицій з мінімальними витратами.

Останніми роками іноземний капітал надходив в Україну переважно через механізми боргового фінансування та прямі іноземні інвестиції. Зовнішні запозичення приватного сектору були переважно короткостроковими. При цьому зовнішній борг України має тенденцію до скорочення, а його структура зазнала позитивних змін (зокрема, розширюється співпраця з операторами міжнародних ринків капіталу через емісію єврооблігацій).

З одного боку, процес фінансової глобалізації створює численні економічні переваги (стимулювання вільного руху капіталів, загальне зростання рівня свободи для підприємництва, прискорення економічного зростання, збільшення обсягу інвестицій тощо), з іншого - створює нові загрози для економічної безпеки (з причини посилення нерівності між країнами, загального зростання складності і нестабільності фінансових ринків, а також можливості швидкого поширення кризових явищ між країнами), підвищуючи нестабільність національних економічних і фінансових систем та їх залежність від загальносвітового фінансового ринку.

Як зауважує Дж. Сорос, глобалізація не тільки створює додаткове багатство, а й додаткову свободу, в чому й полягає основний її позитивний аспект. Саме глобалізаційні процеси можуть призвести до створення глобального відкритого суспільства, яке забезпечить набагато більший рівень свободи, ніж це може зробити будь-яка національна держава. Однак глобалізація не тільки створює додаткове багатство, а й додаткову свободу, в чому й полягає основний її позитивний аспект. Саме глобалізаційні процеси можуть призвести до створення глобального відкритого суспільства, яке забезпечить набагато більший рівень свободи, ніж це може зробити будь-яка національна держава [7].

Процеси глобалізації значно прискорилися в 1990-і рр., однак прискорення будь-яких процесів в економіці часто пов'язано зі зростанням дисбалансів. Одним з основних дисбалансів глобалізації стало зростання нерівності в глобалізованому світі, однак причиною цієї нерівності є не зменшення прибутків мас, а зростанням прибутків еліти глобальної економіки.

Загалом, загрози для економічної безпеки України, пов'язані з фінансовою глобалізацією, можна поділяти на дві групи: 1) загрози, пов'язані з неконтрольованістю процесів фінансової глобалізації; 2) загрози, пов'язані з неефективністю економічної політики національних держав.

Насамперед проблема загроз стосується фінансових ринків країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою, оскільки саме ці ринки зазнають значних змін в процесі глобалізації з причин 1) гармонізації національного законодавства та законодавств розвинених країн; 2) зростання обсягу іноземних капіталів, інвестованих у національну економіку; 3) збільшення кількості учасників національних фінансових ринків.

Загалом, аналіз переваг і ризиків фінансової глобалізації для ринку України має можливість дійти таких висновків.

1. Фінансова глобалізація створює для економіки України важливі переваги, які полягають в:

- розширенні зв'язків з основними учасниками глобального фінансового ринку - ТНК і міжнародними фінансовими організаціями;

- збільшення інвестицій (які регулюються насамперед глобальними ТНК);
- збільшення фінансової допомоги з боку міжнародних фінансових організацій (зокрема, МВФ);
- збільшення доступу до нових технологій, окрема технологій операцій на фінансовому ринку.

2. Фінансова глобалізація створює для економіки України серйозні ризики і загрози, зокрема:

- вигоди фінансової глобалізації розподіляються нерівномірно, і економічно розвинені країни мають більше можливостей скористатися ними, ніж країни з транзитивною економікою, зокрема, Україна;
- випереджальний розвиток глобального фінансового ринку підвищує залежність країн з транзитивною економікою від змін на глобальному ринку, а можливості української держави впливати на цю залежність зменшуються;
- залежність національного фінансового ринку від глобального посилює процеси вивезення капіталу, збільшує зовнішній борг і, внаслідок цього, може призводити до втрати економічного суверенітету держави;
- зростання складності системи глобального фінансового ринку підвищує загальну нестабільність цієї системи, а мобільність фінансового капіталу стає передумовою фінансових криз, які через взаємозв'язки національного і глобального фінансових ринків можуть поширюватися в Україні.

Одне з основних завдань держави за умов фінансової глобалізації - ефективне використання переваг від інтеграції до глобального фінансового ринку та одночасне обмеження наслідків такої інтеграції. Для цього потрібний не тільки ґрунтовний аналіз процесів на глобальному фінансовому ринку, а й ефективне прогнозування тенденцій подальшого функціонування цього ринку та його впливу на національні фінансові ринки.

Регулювання процесів глобалізації має спиратися на регулятивну функцію національних держав та міжнародні економічні інститути, які мають координувати регулятивну діяльність національних держав.

Висновки. Процеси інтеграції України у світовий та європейський фінансові ринки потребують вироблення власної стратегії розвитку національного фінансового ринку, в основі якої має бути використання сучасних фінансово-кредитних технологій, адаптованих до специфічних умов національної економіки, а також гармонізація української законодавчої бази щодо фінансових ринків з європейським та міжнародним законодавством. Вивчення підходів до вироблення такої стратегії є напрямом подальших досліджень авторів. Ми проаналізували основні тенденції фінансової глобалізації було розглянуто переваги, які надають глобалізаційні процеси для економіки України, а також загрози для інвестиційної безпеки країни.

Список літератури

1. Анилионис Г. П., Зотова Н. А. Глобальный мир: единый и разделенный. Эволюция теорий глобализации. - М.: Междунар. отношения, 2005. - С. 458.
2. Бакаев О. Л. Развитие финансовых рынков в условиях глобализации (специальность 08.05.01 - Світове господарство та міжнародні економічні відносини): Дис. ... канд. екон. наук. - К.: КНЕУ, 2005. - С.108.
3. Богомолов О., Некипелов А. Экономическая глобализация и кризис мирового хозяйственного порядка // Горбачев М.С. и др. Грани глобализации: Трудные вопросы современного развития. - М.: Альпина Паблишер, 2003. - С. 121.
4. Козоріз Г. Г. Вплив глобалізації на становлення і розвиток фінансових ринків в Україні // Регіональна економіка. - 2002. - №4 (26). - С. 162.
5. Лук'яненко Д., Мозговий О. Фінансово-інвестиційна асиметрія глобального економічного розвитку // Ринок цінних паперів України. - 2006. - №11-12. -С. 3-4.

6. Савчук Н. Глобалізаційні процеси на світовому фінансовому ринку // Ринок цінних паперів України. - 2005. - №11-12. - С. 21.
7. Сорос Дж. О глобалізації. - М.: Зксмо, 2004. - С. 5).
8. Сухоруков А. Г, Ладюк О. Д. Фінансова безпека держави.-К.: Центр учбової літератури, 2007. - С. 83.
9. Global Development Finance. Mobilizing Finance and Managing Vulnerability. -Washington: The World Bank, 2005. - P. 3.
10. O.Human Development Report, 1999. - N.Y.: UNDP, 1999. - P. 2. 1 I.Sachs J. International economist: Unlocking the mysteries of globalization // Foreign policy. - N.Y., 1999. - №110. - P. 101.

Л.Коваль, С. Романчук, І.Фабрика

Финансовая глобализация: угрозы и преимущества для инвестиционной безопасности Украины

В статье проанализированы преимущества и риски финансовой глобализации для рынка Украины и сделаны выводы, относительно возможных перспектив и угроз.

L.Koval, S. Romanchuk, I.Fabrika

Financial globalization: challenges and benefits of the investment security of Ukraine

The article analyzes the benefits and risks of financial globalization for the market of Ukraine and conclusions regarding the possible prospects and threats.

Одержано 15.02.12

УДК 65.011

К. Г. Наумік, доц., канд. екон. наук, Н. В. Струпинська, асп.
Харківський національний економічний університет

Дослідження особливостей визначення результативності діяльності організації

Визначено особливості поняття результативності діяльності організації та взаємозв'язок його із категорією ефективність.

ефективність, результативність, фактор, діяльність організації

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Однозначне визначення таких понять як ефективність та результативність є складною, багатогранною та широко аспектною проблемою сьогодення, дискусії довкола якої викликають багато суперечок та породжують значні розбіжності у поглядах. Для найбільш об'єктивного розгляду цих понять та їх змісту необхідним є застосування комплексного та системного підходу, адже категорія ефективності розглядається багатьма науками, зокрема філософією, соціологією, психологією, а також використовується у багатьох практичних сферах діяльності. Очевидним стає той факт, що розгляд цих двох понять потребує нових

© К. Г. Наумік, Н. В. Струпинська, 2012

системних поглядів, які б враховували багатоаспектність цих понять та різновекторність їх застосування.

Дискусії щодо змісту понять ефективності та результативності є гострими й у практичній сфері діяльності, бо оцінка ефективності та визначення результативності діяльності підприємств, окремих видів їх діяльності й підсистем набуває все більшого значення та вагомості у зв'язку з формуванням систем управління об'єктами, що функціонують в умовах, які постійно змінюються.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна парадигма категорії «ефективність» на рівні підприємства розглядається у працях таких учених, як Абрютина М. С., Армстронг М. та Берон А., Бухалков М. І., Герасимчук В. Г., Мазур І. І., Шапіро В. Д. та Ольдерогге Н. Г., Осовська Г. В. та Осовський О. А., Покропивний С. Ф. та багато інших. Можна казати про те, що велика кількість учених, які досліджують ті чи інші аспекти діяльності підприємств, торкаються питань ефективності. Також тема ефективності постійно знаходиться у центрі уваги практиків, які до того ж усе частіше звертаються до такої категорії, як результативність, яка позбавлена уваги зі сторони теоретиків-учених. Але єдність у розумінні та визначенні цих категорій – ефективності та результативності – відсутня, як серед теоретиків, так і практиків.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є теоретичне узагальнення особливостей визначення поняття результативності та взаємозв'язку його із категорією «ефективність».

Постановка завдань: проведення порівняльного аналізу сутності понять «ефективність» та «результативність»; порівняння факторів ефективності діяльності організації у працях учених менеджменту ХХ ст.; історичний огляд методів визначення ефективності організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазначимо, що, незважаючи на широке вживання у науковій думці категорій «ефективність», «результативність», однозначне, загальноприйнятне та чітке розуміння зазначених категорій відсутнє.

В основі наукових розробок економічної ефективності лежать праці представників неокласичної школи політекономії кінця ХІХ ст. (В. Парето, Й. Шумпетер). Так, ефективність за Парето – це рівень організації економіки, за якого вхідні ресурси використовуються найбільш ефективно (ефективність виробництва), а результат забезпечує максимально можливу корисність для споживачів (ефективність розподілу ресурсів) [1].

Засади формування та розробки поняття ефективності організації тісно пов'язані з іменем німецького соціолога М. Вебера (кінець ХІХ – поч. ХХ ст.), а також американського соціолога Т. Парсонса (ХХ ст.). Так, на думку Т. Парсонса, ефективність системи залежить від її адаптивності (приспосовуваності) до умов зовнішнього середовища, що постійно змінюються [2].

Такі вчені, як Ф. Тейлор, Г. Емерсон, А. Файоль, А. Маслоу та ін. розглядали ефективність з позицій продуктивності, а основним резервом її зростання вважали зростання продуктивності праці.

Отже, можна казати про те, що неоднозначність визначення категорії ефективності існує з моменту зародження поняття та його подальшого розвитку. Таке неоднозначне розуміння категорії пояснюється суспільним характером економічної науки, яка безпосередньо пов'язана з суспільними інститутами, установками, нормами, цінностями яких постійно змінюються. Уявлення та розуміння, які були фундаментальними та основоположними вчора, сьогодні можуть виявитися помилковими, неповними.

У роботі [3] розглянуто етимологію поняття «ефективність», частково висвітлено велике різноманіття існуючих визначень поняття «ефективність» та зроблена спроба розмежування понять ефективності та результативності. Згідно зі стандартами ДСТУ ISO 9000-2001 «результативність (effectiveness) – це ступінь реалізації запланованої діяльності та досягнення запланованих результатів», у той час, як «ефективність (efficiency) – це співвідношення між досягненим результатом і використаними ресурсами» [4]. Таке визначення ефективності майже точно відповідає визначенню, яке представлено у сучасному економічному словнику: ефективність – відносний ефект, результативність процесу, операції, проекту, які визначаються відношенням ефекту, результату до витрат, що зумовили, забезпечили його отримання [5].

У підтвердження різноманітності підходів до визначення категорії ефективність та відсутності єдиної системи оцінки, наведемо слова Майкла Хаммера, одного з перших ідейних авторів концепції реінжинірингу бізнес-процесів: «У реальності система оцінок компанії надає вам масу практично непотрібних даних, які оцінюють усе підряд; все це позбавлено будь-якого порядку та сенсу. Ця інформація одночасно різноманітна та непотрібна; вона надається так пізно, що вже немає сенсу її розглядати; вона просто заповнює собою бюлетені та вказівки; розміщена там без будь-якого призначення... Словом, у системі оцінок панує повний безлад. Ми використовуємо усього 2 % тієї інформації, яку отримуємо після оцінки. Усе інше – непотріб. Ми розраховуємо кількість придбаних канцтоварів... Видимість точності підміняє сутність... Ми оцінюємо забагато й отримуємо від цього замало, бо ми не можемо дійти висновку, які показники варто удосконалити, та наші розрахунки не пов'язані один з одним, а тому не можуть допомогти у прийнятті важливих рішень» [10, С. 101].

Для більш повного розуміння категорії ефективності організації (у даному випадку такі поняття, як «підприємство», «організація», «система» ототожнюються, тому що увага авторів зосереджена на аналізі понять ефективності та результативності) авторами пропонується провести порівняльну характеристику факторів ефективності організації, які були виділені вченими менеджменту ХХ ст. (табл. 1).

Таблиця 1 – Порівняльна характеристика факторів ефективності організації

Рік	1939	1954	1986	1989
Учений	Ч. Барнард [6]	П. Друкер [7]	Т. Пітерс, Р. Уотерман мол. [8]	Ск. Сінк [9]
Фактори ефективності	Система комунікації Людські ресурси Цілі організації	Положення на ринку Інновації Продуктивність Матеріальні, фінансові ресурси Прибутковість Робота, навчання персоналу Відповідальність перед суспільством	Стратегія Система Структура Стиль керівництва Співробітники Система соціальних цінностей	Дієвість Економічність Якість Продуктивність Умови роботи Прибутковість Нововведення

Перший висновок, який ми можемо зробити – ефективність – це багатофакторний показник, при чому фактори, що впливають на ефективність, як видно

із табл. 1, змінюються, доповнюються в залежності від часу, умов, у яких функціонує організація, а також культури, яка є чи не найважливішим чинником впливу (фактори, які успішно використовуються американськими ученими та практиками, можуть частково чи повно не відповідати вітчизняним умовам). Також важливим є врахування типу організації, для якої планується розраховувати ефективність, адже очевидним та зрозумілим є той факт, що фактори ефективності, наприклад, для організації, що надає послуги та організації, яка займається важким машинобудуванням будуть відрізнятися.

Поступово концепції ефективності ускладнюються, набувають більшої системності та охоплюють різнобічні напрямки діяльності організації. У табл. 2 представлено розвиток методів визначення ефективності діяльності організації.

Таблиця 2 – Розвиток методів визначення ефективності діяльності організації [11]

1920-ті роки	1970-ті роки	1980-ті роки	1990-ті роки
Модель Дюпона (Du Pont Model) Рентабельність інвестицій (ROI)	Чистий прибуток на одну акцію (EPS) Коефіцієнт співвідношення ціни акції та чистого прибутку (P/E) «Бортове табло» (Tableau de bord)	Коефіцієнт співвідношення ринкової та балансової вартості акції (M/B) Рентабельність акціонерного капіталу (ROE) Рентабельність чистих активів (RONA) Грошовий потік (Cash flow)	Економічна додана вартість (EVA) Прибуток до сплати відсотків, податків та дивідендів (EBITDA) Ринкова додана вартість (MVA) Збалансована система показників (Balanced Scorecard) Показник сукупної акціонерної доходності (TSR) Грошовий потік віддачі на інвестований капітал (CFROI)

Аналізуючи табл. 2 перш за все необхідно зазначити, що застосування багатьох з наведених методів оцінки ефективності (EPS, P/E, M/B, EBITDA, TSR та ін.) неможливе у вітчизняних умовах, адже на сьогодні ринок цінних паперів, фондовий ринок ще недостатньо розвинений, а орієнтація на інтереси акціонерів та збільшення їх капіталу більше характерна для західних компаній. Це ще раз доводить те, що зарубіжні практики оцінки та визначення ефективності повинні бути адаптовані для вітчизняних умов функціонування організацій.

Функціонування сучасного суспільства залежить від ефективності крупних організацій, їх результативності, рівня діяльності, цінностей та вимог, які ці організації висувають самі до себе [12]. Результативність поряд з ефективністю є не менш важливою та вагомою складовою оцінки діяльності організації. Так, результат – це наслідок дій, проекту чи процесу, який може бути виражений кількісно або якісно [13]; сприятливий наслідок або ефект [14]. Очевидно, що поняття ефекту та результату, ефективності та результативності є близькими за значенням, але не є тотожними.

За певних умов ефективність та результативність можуть вступати у конфлікт: те, що буде максимально результативним, буде мінімально ефективним (неекономічним). Потрібен постійний пошук компромісу між ефективністю та результативністю.

У самому широкому розумінні показник результативності розуміють як описовий (якісний) або кількісний індикатор, що характеризує рівень досягнення

поставленої цілі. Пропонується наступне визначення результативності – це рівень досягнення цільового ефекту, заради якого існує організація.

Результативність, якщо розглядати її з позицій П. Друкера «робити правильні речі» (*effectiveness is about doing right things*) є чимось невловимим, невідчутним, це показник, який може не мати кількісного виразу, а тільки описуватися окресленими заздалегідь якісними характеристиками – відповідає, наприклад, поставленим цілям чи ні. У той час як ефективність можна виміряти кількісно, тому що можлива грошова оцінка її входів та виходів.

Щоб не створювати подальшої плутанини у розмежуванні цих двох понять – ефективності та результативності – зупинимось на ствердженні, що ефективність та результативність є нетотожними, але взаємодоповнюючими категоріями. Будь-яка організація повинна бути одночасно ефективною та результативною, що означає проводити таку діяльність, яка відповідає стратегії, поставленим цілям та запланованим результатам з мінімальними витратами усіх необхідних для цього ресурсів. Оцінюючи загальну ефективність та результативність організації найвагомим критерієм її оцінки повинна стати адаптивність, можливість само налагодження – не дивлячись на постійну зміну зовнішніх та внутрішніх умов функціонування організації, вона повинна мати змогу швидко пристосовуватися, адаптуватися та продовжувати роботу у звичному режимі.

Результативність є більш об'єктивною категорією у порівнянні з ефективністю. Ефективність, перш за все, є оцінною категорією, бо вона завжди пов'язана зі співвідношенням результату до затрат. Ефективність завжди містить об'єктивний компонент (наприклад, неможливо вплинути на вироблення двигуна), однак ті чи інші параметри не можуть самі себе оцінити, тому виникає суб'єктивний вплив того, хто оцінює. А результат він є або немає. Наведемо наочний приклад: виручка – це результат, вона або є, або її немає; розрахована у подальшому рентабельність – це ефект (коректніше – ефективність, бо рентабельність – це співвідношення), який розраховується суб'єктом й об'єктивність відображення розрахованих показників безпосередньо залежить від нього.

Дотепер категорії ефективності та результативності авторами розглядалися взагалі, для будь-якої організації. Тепер перейдемо до розгляду цих категорій з точки зору діяльності підприємства. Цілісна картина ефективності діяльності підприємства неможлива без розгляду підприємства під різними ракурсами. У практиці господарювання кожне підприємство, що є складною виробничо-економічною системою, здійснює багато конкретних видів діяльності, котрі за ознакою спорідненості можна об'єднати в окремі головні напрямки: вивчення ринку товарів; інноваційна діяльність; виробнича діяльність; комерційна діяльність; після продажний сервіс; економічна та соціальна діяльність [15, С. 11]. Тому важливим є визначення ефективності підприємства як за окремими видами діяльності, так і загалом – визначення збалансованості усіх видів діяльності.

Перше, що робить підприємство для оцінки своєї ефективності – це економічний та фінансовий аналіз власної діяльності. У системі оцінки економічної ефективності існує велика кількість показників [16, С. 793], так само як і у фінансовому аналізі, який проводиться за чотирма групами показників [15, С. 457]. Але виникає питання: яка доцільність такого масиву розрахунків та яким чином вони допоможуть у майбутній діяльності підприємства. Адже всі ці показники розраховуються по факту, та не містять у собі ніякого прогнозу, це по-перше. По-друге, відсутнє чітке розуміння того, що робити з отриманими даними та як їх застосовувати на практиці. По-третє, категорія результативності не входить ні до економічного, ні до фінансового аналізу, але у той же час є чітке розуміння того, що діяльність повинна бути, як ефективною, так і

результативною. Виникає деяке протиріччя: важливість категорії результативності вже не потребує доказів, але до сих пір відсутня методика, хоча б алгоритм, її врахування.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Єдиний незаперечний стандарт визначення ефективності й результативності відсутній. Можна стверджувати одне: управління підприємством повинно бути настільки ефективним та результативним, щоб підприємство досягало поставлених цілей. Треба враховувати той факт, що цілі підприємств відрізняються, а іноді суттєво, тому визначення ефективності та результативності на підприємствах можуть різнитися.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку стане розробка методики визначення ефективності та результативності для машинобудівних підприємств.

Список літератури

1. Свободный словарь терминов, понятий и определений по экономике, финансам и бизнесу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://termin.bpsod.ru/publ/31-1-0-21363>
2. Парсонс Т. Система современных обществ [Электронный ресурс]. – Режим доступа до книги: <http://politzone.in.ua/index.php?id=392>
3. Струпинська Н. В. Ефективність маркетингової діяльності / Н. В. Струпинська // Торгівля і ринок України: темат. зб. наук. пр. Вип. 31, т. 2 / Голов. ред. О. О. Шубін. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. – С. 153-159.
4. Системи управління якістю. Основні положення та словник (ISO 9000:2000, IDT): ДСТУ ISO 9000-2001 [Чинний від 2001-01-01]. – К.: Держстандарт України, 2001. – 40 с. – (Національний стандарт України)
5. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 495 с.
6. Барнард Ч. Функции руководителя: власть, стимулы и ценности в организации / Честер Барнард; пер. с англ. В. Кошкина. – М., Челябинск: Социум, ИРИСЭН, 2009. – XXXII + 333 с. (Серия: «Актуальная классика менеджмента»)
7. Друкер П. Практика менеджмента / П. Друкер. – М.: «Вильямс», 2003. – 397 с.
8. Питерс Т. В поисках совершенства: уроки самых успешных компаний Америки / Томас Дж. Питерс, Роберт Х. Уотерман мл. – М.: Альпина Паблишерз, 2011. – 528с.
9. Синк Ск. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение: Пер. с англ. [Текст]: монография / Д. Скотт. Синк. – М.: Прогресс, 1989. – 528 с.
10. Hammer M. The Agenda: What Every Business Must Do to Dominate the Decade / M. Hammer. – Publisher: Three Rivers Press. – 288 pp.
11. Ampuero M. Solving the measurement puzzle: how EVA and the Balanced Scorecard fit together / M. Ampuero, J. Goranson, J. Scott // The Cap Gemini Ernst&Young Center for Business Innovation. Issue 2 «Measuring Business Performance». – 1998.
12. Друкер П. Эффективный руководитель / П. Друкер. – М.: Вильямс, 2008. – 224 с.
13. Business Dictionary [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.businessdictionary.com/definition/result.html>
14. The Free Dictionary [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.thefreedictionary.com/result>
15. Економіка підприємства: Підручник / За ред. С. Ф. Покропівного. – К.: КНЕУ, 1999. – 546 с.
16. Осовська Г. В. Менеджмент організацій: Навчальний посібник / Г. В. Осовська, О. А. Осовський. – К.: Кондор, 2005. – 860 с.

Е. Наумик, Н. Струпинская

Исследование особенностей определения результативности деятельности организации

Определены особенности понятия результативности деятельности предприятия и взаимосвязь его с категорией эффективности.

K. Naumik, N. Strupynska

Investigation of the peculiarities of the definition “effectiveness” of the organization

The peculiarities of the definition “effectiveness” of the organization and its interconnection with the category “efficiency” are determined.

Одержано 28.12.2011

УДК 336.5

І.П. Сидор, доц., канд. екон. наук

Тернопільський національний економічний університет

Бюджетне регулювання економіки: дослідження сутності

Розглянуто дискусійні питання сутності поняття «бюджетне регулювання» та «бюджетне регулювання економіки». Визначено і обґрунтовано власну позицію щодо змісту цих понять, а також досліджено їх роль у процесі державного регулювання економіки.

державне регулювання економіки, фінансові важелі, бюджетне регулювання, бюджетне фінансування, бюджетна підтримка, розвиток економіки

Соціально-економічні трансформації останніх десятиліть, спрямовані на становлення ринкових засад господарювання, призвели до виникнення й нагромадження цілого комплексу проблем, пов'язаних із банкрутством окремих секторів національної економіки, зміною структури суспільного виробництва, різким падінням рівня життя населення, зниженням обороноздатності країни, послаблення сфери впливу у зовнішньоекономічній діяльності тощо. Вирішення комплексу назрілих проблем вимагає від держави активного використання різноманітних економічних інструментів та важелів управління. Одним із найважливіших економічних інструментів впливу держави на соціально-економічний розвиток країни є державний бюджет. Він виступає інститутом економічного суверенітету країни, фінансовою основою реалізації функцій держави, за допомогою якого вона активно впливає на економічні, соціальні, національні процеси в суспільстві. Однак, ефективність такого впливу та його наслідки суттєво залежать від продуманості управлінських заходів, їхнього наукового обґрунтування. Вагомим важелем управління держави у бюджетній сфері є бюджетне регулювання, що спрямовується на забезпечення реалізації основних напрямів бюджетної політики держави стосовно ефективного та цілеспрямованого використання бюджетних коштів на розвиток пріоритетних галузей економіки, регіонального розвитку та ін.

Питаннями про межі втручання держави у розподільчі процеси та використання державного бюджету у якості економічного інструменту бюджетної підтримки економіки займалися багато вітчизняних вчених-економістів. Зокрема, Бодров В., Дем'янишин В.Г., Запатріна І.В., Затонацька Т.Г., Кириленко О.П., Мельник А.Ф., Опарін В.М., Павлюк К.В., Пасічник Ю.Б., Рябушка Л.Б., Федосов В.М., Чугунов І.Я., Юрій С.І. та ін.

Проте, незважаючи на вагомість отриманих результатів, усі вони, як правило, стосуються практичних аспектів фінансування економічного розвитку та вирішення

проблем щодо їх бюджетного забезпечення. Водночас, на нашу думку, недостатньо дослідженим є понятійний апарат цієї проблеми, без з'ясування сутності якого не можливо обґрунтувати методологічні аспекти сприяння розвитку економіки за посередництвом бюджету, а саме теоретичне дослідження сутності бюджетного регулювання економіки. Усе вище зазначене, спонукає до перегляду і уточнення концептуальних положень бюджетного регулювання та бюджетного регулювання економіки зокрема.

Метою представленої статті є комплексне дослідження теоретичних аспектів поняття «бюджетне регулювання», представлення різних точок зору та їх розмежування, а також дослідження поняття «бюджетне регулювання економіки» та визначення форм його фінансового забезпечення.

Державне регулювання ринкової економіки – це система заходів інституційно-правового, виконавчого та контрольного характеру зі стабілізації та пристосування економіки до умов, що змінюються під впливом внутрішнього та глобального середовища. Вплив держави на відтворювальні процеси в економіці здійснюється за допомогою прямого інвестування, правових та економічних важелів з метою орієнтації господарських суб'єктів і окремих громадян на досягнення цілей і пріоритетів державної соціально-економічної політики. Держава здійснює свій вплив на економіку двома шляхами: безпосередньо (через фінансування розвитку державного сектору, науки, культури, освіти, соціального захисту населення тощо) або опосередковано (через систему правових та економічних регуляторів, надаючи їм можливість спрямовувати діяльність господарюючих суб'єктів і окремих громадян на досягнення цілей і пріоритетів соціально-економічної політики) [8, 6].

Слід відмітити, що кожному історичному періоду характерна власна, притаманна тільки йому, модель державного регулювання економіки. Державне регулювання економіки, що здійснюється через державний бюджет набирає форми бюджетного регулювання. Розглянемо економічний зміст бюджетного регулювання.

Аналіз наукових літературних джерел дозволяє зробити висновок, що у вітчизняній економічній думці немає єдиної точки зору щодо сутності бюджетного регулювання. Проте, наведені різними авторами тлумачення цього поняття наводять на думку щодо необхідності виокремлення більш широкого та вузького їх трактування. Зокрема, у вузькому розумінні поняття «бюджетне регулювання» визначається як двосторонній рух фінансових ресурсів між бюджетами різних рівнів, окремими адміністративними одиницями чи галузями економіки.

Представниками такої позиції є В. Хлівний та З. Мацук, які трактують бюджетне регулювання як «комплекс різноманітних методів та інструментів, за допомогою яких здійснюється розподіл та перерозподіл фінансових ресурсів між бюджетами, спрямованих на вирівнювання фінансових можливостей органів місцевого самоврядування» [13, 68]. Такої ж думки дотримується М.М. Василюшен [3, 10]. Інші автори, такі як П.К. Бечко та О.В. Ролінський під бюджетним регулюванням розуміють «надання коштів із Державного бюджету України місцевим бюджетам з метою збалансування доходів і видатків кожного бюджету» [1, 55]. Автори монографії «Антологія бюджетного механізму» вказують, що бюджетне регулювання – це «система передачі частини коштів бюджетів вищого рівня для збалансування бюджетів нижчого рівня, або передачі запланованого перевищення доходів над видатками з бюджетів нижчого рівня до бюджетів вищого рівня» [14, 73].

У підручнику «Бюджетний менеджмент» за ред. В.М. Федосова зазначено, що бюджетне регулювання – це діяльність органів законодавчої та виконавчої влади вищого рівня щодо розподілу і перерозподілу доходів та нормування видатків, яка здійснюється з метою збалансування бюджетів нижчого рівня [2, 833]. Якщо у першій

групі визначень авторами вказується на об'єкт бюджетного регулювання (розподіл і перерозподіл фінансових ресурсів), то у другому – акцентується увага як на об'єкті, так і на суб'єктах бюджетного регулювання (органи законодавчої та виконавчої влади вищого рівня). Проте, у двох групах визначень бюджетне регулювання обмежується двостороннім рухом фінансових ресурсів між бюджетами різних рівнів з метою їх фінансового вирівнювання чи збалансування.

У фінансовій літературі зустрічаються і інші тлумачення поняття бюджетного регулювання, зокрема у праці Ю. Пасічника бюджетне регулювання визначається як складова бюджетного планування, яка регламентує міжбюджетні потоки від нижчого рівня бюджетної системи до вищого і навпаки [10, 390]. На думку Л.Б. Рябушки, бюджетне регулювання слід розглядати як складову системи бюджетного управління, до якої у тому числі слід відносити бюджетне планування, облік і контроль [12]. У зазначених визначеннях авторами відстоюються позиції стосовно приналежності бюджетного регулювання до тих чи інших складових бюджетного механізму, однак не подається визначення його сутності.

Усі вище зазначені трактування сутності бюджетного регулювання слід віднести до вузьких тлумачень цього поняття, адже вони характеризують лише аспекти бюджетного вирівнювання та збалансування бюджетів різних рівнів.

Погоджуємось із думками науковців Т.В. Грицюк, І.Я. Чугунова та К.В. Павлюк про те, що бюджетне регулювання не обмежується лише збалансуванням та вирівнюванням бюджетів держави, а включає й інші заходи втілення бюджетної політики держави. Так, на думку І.Я. Чугунова, змістом бюджетного регулювання держави є розробка основних напрямів формування та використання бюджетних коштів, виходячи з необхідності вирішення завдань, які стоять перед суспільством на даному етапі його розвитку [15, 38]. Т.В. Грицюк під бюджетним регулюванням розуміє організовану систему управління бюджетним устроєм держави [4, 17]. Узагальнюючи трактування попередніх авторів, К.В. Павлюк пропонує розглядати бюджетне регулювання як систему взаємопов'язаних методів, способів, правових норм формування, розподілу, перерозподілу бюджетних ресурсів для збалансування інтересів суспільства і громадян у процесі економічного і соціального розвитку [9, 342].

Зважаючи на вище зазначене, у широкому розумінні бюджетне регулювання охоплює значно більше сторін бюджетних відносин, які характеризуються багатьма потоками фінансових ресурсів, що дозволяє вирішувати значно об'ємніші завдання і плани, реалізувати програми та заходи розподільчого і перерозподільчого характеру через бюджетну сферу. Також у цьому аспекті подано визначення В.Г. Дем'янишина, який зазначає, що бюджетне регулювання – це «метод здійснення державою функцій управління соціально-економічними процесами при використанні бюджетних відносин» [6, 233].

І.В. Запатріна при визначенні бюджетного регулювання виходить із позиції його найбільш повного використання при формуванні бюджету за програмно-цільовим методом і зазначає, що бюджетне регулювання відображає «використання сукупності інституційних засад у бюджетному процесі, застосуванні системи показників ефективності та результативності бюджетних програм, яка ґрунтується на класифікації бюджетних програм відповідно до їх спрямованості з урахуванням особливостей кожної класифікаційної групи, що створить відповідні умови для ефективного бюджетного впливу на результативність та якісний рівень економічних перетворень» [7, 4].

Колектив авторів монографії «Регулювання міжбюджетних відносин: Україна і європейський досвід» (В. Бодров, О. Кириленко, Н. Балдич, О. Дацій та інші) вказують на те, що бюджетне регулювання «відображає процеси політичного,

народногосподарського значення, за допомогою яких вирішуються загальнодержавні завдання із забезпечення економічного зростання, розвитку продуктивних сил, покращення добробуту населення, усунення розбіжностей у рівнях розвитку окремих територій, фінансування місцевого самоврядування, вирішення національних проблем» [11, 7].

Змістом бюджетного регулювання держави є розробка основних напрямів формування та використання бюджетних коштів, виходячи з необхідності вирішення завдань, які постають перед суспільством на певному етапі його розвитку. Бюджетне регулювання має на меті збалансування бюджетів, які входять до складу бюджетної системи, забезпечення соціальної справедливості, досягнення економічної ефективності. Воно здійснюється за допомогою перерозподілу бюджетних ресурсів і дає змогу цілеспрямовано впливати на темпи й пропорції розвитку суспільного виробництва. Основна регулююча роль бюджету – це задоволення суспільно необхідних потреб: перерозподіл вартості між сферами суспільної діяльності, територіями [14, 18].

Іншим підходом до з'ясування сутності бюджетного регулювання може бути наступне. Бюджетне регулювання є складовою фінансового регулювання. Проте, якщо фінансове регулювання реалізується на практиці відповідними уповноваженими органами виконавчої влади за допомогою фінансових важелів (стимулів і санкцій), то бюджетне регулювання за посередництвом державного бюджету відіграє ключову роль в системі державної допомоги окремим галузям економіки, соціальної сфери, бюджетами різних рівнів. Тобто держава використовуючи бюджетне регулювання, відіграє «патерналістську» роль, здійснюючи перерозподіл коштів з метою сприяння соціально-економічному зростанню відповідно до основних засад фінансової політики країни.

На рисунку 1 представлено зміст поняття «бюджетне регулювання» у його вузькому та широкому розумінні.

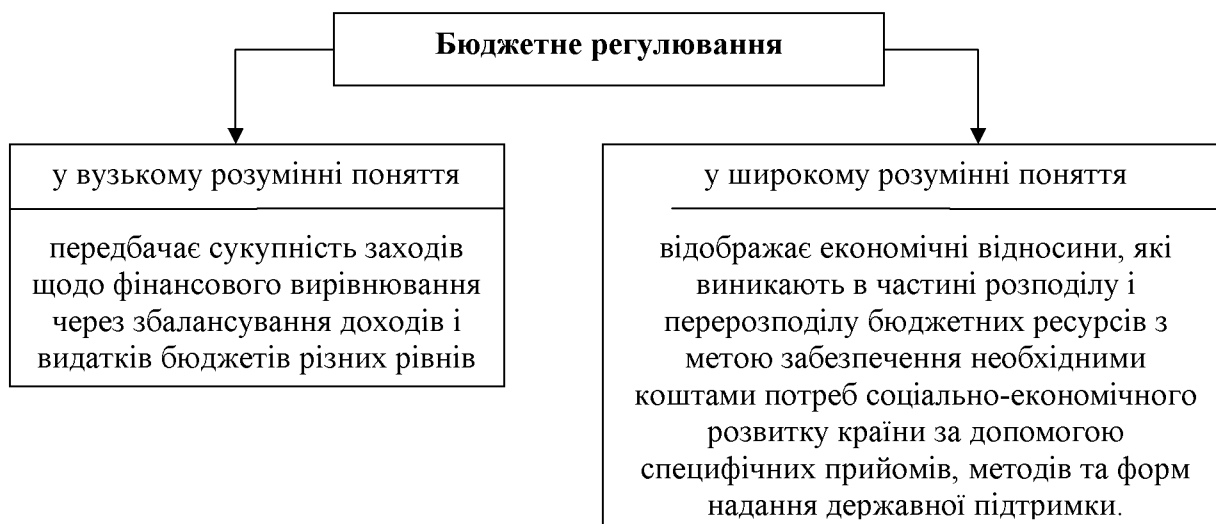


Рисунок 1 – Зміст бюджетного регулювання

Водночас, слід відмітити, що при визначенні бюджетного регулювання доцільно вказувати як на об'єкти, так і на суб'єкти, уповноважені здійснювати бюджетне регулювання (органи законодавчої та виконавчої влади), а також мету такого регулювання, спрямовану на очікуваний результат.

Таким чином, на нашу думку найбільш повним визначенням бюджетного регулювання може бути наступне, бюджетне регулювання відображає економічні

відносини, які виникають в частині розподілу і перерозподілу бюджетних ресурсів з метою забезпечення необхідними коштами потреб соціально-економічного розвитку країни за допомогою специфічних прийомів, методів та форм надання державної підтримки.

У даному визначенні акцентується увага на те, що за рахунок бюджетного регулювання відбувається вплив бюджету на соціально-економічні процеси в країні, а також розподільчі процеси зовнішніх щодо бюджетної системи об'єктів згідно з цілями соціально-економічного розвитку держави. Бюджетне регулювання реалізується через взаємозв'язки сфери державних фінансів, зокрема бюджетної її ланки з іншими сферами фінансової системи держави. Прикладом таких взаємозв'язків є вилучення частини доходів суб'єктів господарювання і населення у вигляді податків та інших обов'язкових платежів, надання дотацій підприємствам та субсидій населенню, випуск облігацій внутрішньої та зовнішньої державної позики [12].

З'ясувавши сутність бюджетного регулювання відмітимо, що визначення даного поняття у вузькому розумінні через двосторонній рух фінансових ресурсів між бюджетами різних рівнів з метою їх фінансового вирівнювання доречно визначати як міжбюджетне регулювання, а поняття бюджетного регулювання розглядати у більш широкому розумінні цього слова. Тобто міжбюджетне регулювання є складовою бюджетного регулювання. Поряд із міжбюджетним регулюванням до складу бюджетного регулювання відносять регулювання дохідної і видаткової частин бюджету, а також регулювання дефіциту бюджету та державного боргу (див. рис. 2).

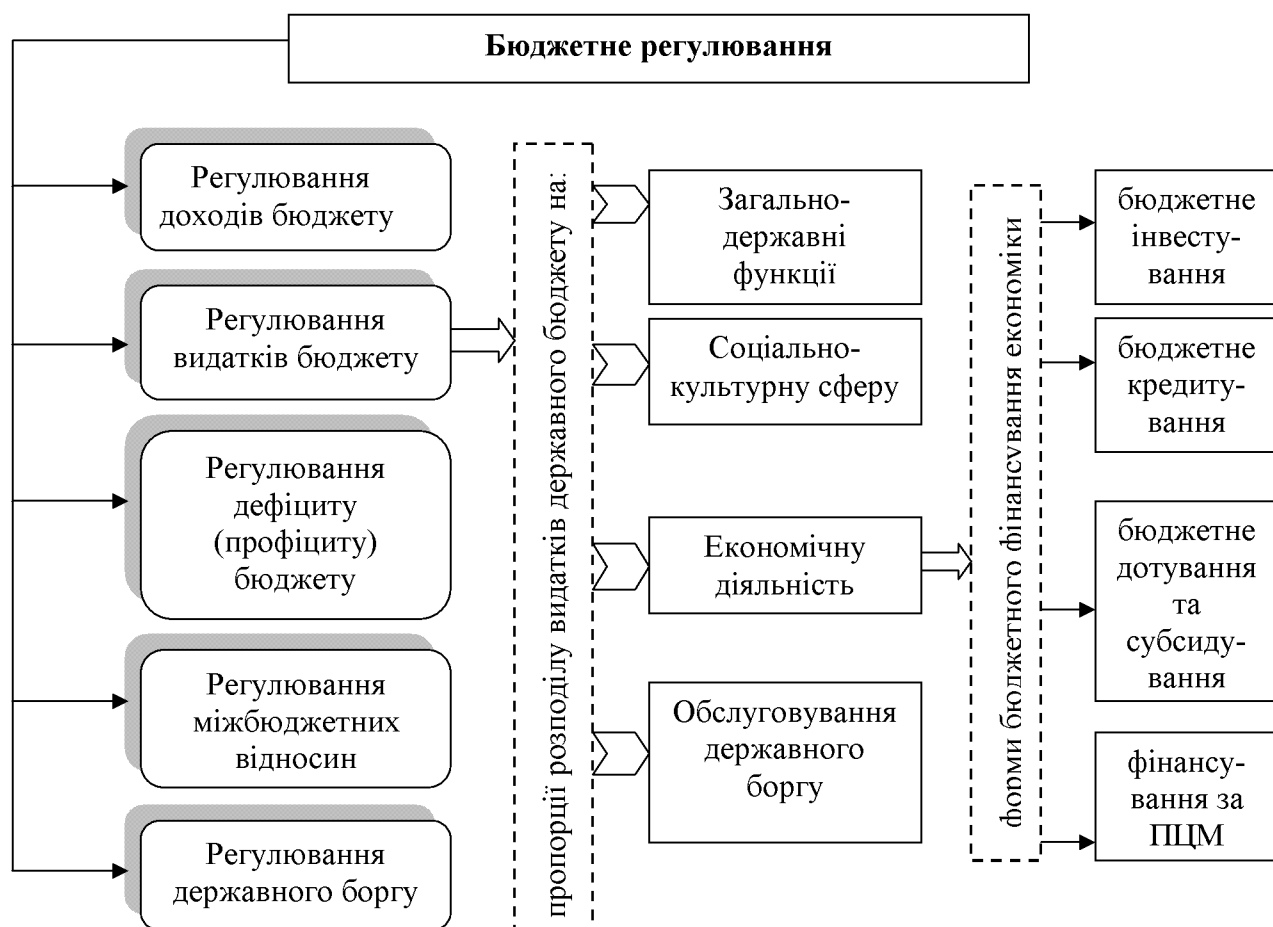


Рисунок 2 – Бюджетне регулювання економіки*

* Складено автором з використанням джерела [12]

Регулювання видаткової частини державного бюджету здійснюється шляхом визначення пропорцій розподілу між видатками бюджету за різними класифікаційними ознаками. Розглянемо бюджетне регулювання видатків державного бюджету за функціональною класифікацією. Функціональна структура видатків будується відповідно до основних функцій держави, а саме:

1) державні видатки на послуги загального призначення (державне управління, судова влада, міжнародна діяльність, національна оборона, правоохоронна діяльність та ін.);

2) державні видатки на суспільні та соціальні послуги (освіта, охорона здоров'я, соціальний захист, житлово-комунальне господарство, культура, спорт та ін.);

3) державні видатки, спрямовані на державні послуги, пов'язані з економічною діяльністю, а також видатки на регулювання і підвищення ефективності господарської діяльності (капітальні вкладення, фінансування реконструкції підприємства, фундаментальні наукові дослідження тощо);

4) державні видатки на обслуговування внутрішнього та зовнішнього державного боргу, видатки з державних цільових фондів, видатки з резервного фонду та ін.

Бюджетне регулювання економіки передбачає виникнення сукупності бюджетних відносин між державою з одної сторони та суб'єктами господарювання – з іншої, з приводу перерозподілу бюджетних коштів на користь їх отримувачів з метою фінансового забезпечення розвитку економіки в контексті задоволення суспільних потреб країни.

Розглядаючи бюджетні відносини в частині розподілу і використання централізованого фонду грошових коштів держави, ми переконуємося у тому, що ці процеси супроводжуються рухом розподіленої вартості у напрямі держава – суб'єкт отримання. Без таких відносин розподільчі процеси не можуть бути завершеними, що не відповідає змісту категорії “державний бюджет”. Отже, це завершення є об'єктивною умовою функціонування державного бюджету як економічної категорії і забезпечується за допомогою бюджетного фінансування [5, 36]. Таким чином, бюджетне регулювання економіки втілюється на практиці через бюджетне фінансування економічної діяльності.

Як стверджує В.Г. Дем'янишин, з думкою якого ми погоджуємось, бюджетне фінансування – це «сукупність грошових відносин, пов'язаних з розподілом і використанням коштів централізованого грошового фонду держави, які реалізуються шляхом безповоротного і безоплатного надання бюджетних коштів юридичним і фізичним особам на проведення заходів, передбачених бюджетом» [5, 37].

За допомогою бюджетного фінансування як форми фінансового забезпечення, створюються достатні фінансові можливості для функціонування і розвитку конкретних підприємств, організацій, установ. Під формами бюджетного фінансування слід розуміти способи надання бюджетних коштів на заходи, передбачені у бюджеті відповідно до наукових принципів.

Як справедливо зазначають В. Федосов, В. Опарін та Л. Сафонова, “форми бюджетного фінансування визначаються економічними умовами, в яких функціонує бюджетний фонд держави. Із зміною конкретних умов господарювання поступово змінюються й самі форми бюджетного фінансування, а також межі їх застосування” [2, 77].

На нашу думку, до форм бюджетного фінансування економічної діяльності слід віднести: бюджетне інвестування; бюджетне кредитування; бюджетне дотування та субсидування; фінансування за програмно-цільовим методом.

Детальніше форми бюджетного регулювання економіки, їх використання у вітчизняній практиці та необхідність удосконалення ми розглянемо у наступних наукових дослідженнях.

Таким чином, аналіз наукових досліджень поняття «бюджетне регулювання» дозволив зробити висновок про те, що немає єдиної позиції щодо визначення цього поняття. Бюджетне регулювання розглядається науковцями як у широкому, так і у вузькому розумінні, що насамперед залежить від мети, яку необхідно досягнути при використанні такого важеля як бюджетне регулювання. На нашу думку, бюджетне регулювання доцільно розглядати як сукупність економічних відносин, які виникають в частині розподілу і перерозподілу бюджетних ресурсів з метою забезпечення необхідними коштами потреб соціально-економічного розвитку країни за допомогою специфічних прийомів, методів та форм надання державної підтримки.

Позиції науковців стосовно визначення бюджетного регулювання як інструменту збалансування бюджетів різних рівнів, вважаємо за доцільне називати терміном «міжбюджетне регулювання».

В частині впливу держави на економічну діяльність країни доречно визначити поняття «бюджетне регулювання економіки» як сукупності бюджетних відносин, які виникають між державою з одної сторони та суб'єктами господарювання – з іншої, з приводу перерозподілу бюджетних коштів на користь їх отримувачів з метою фінансового забезпечення розвитку економіки в контексті задоволення суспільних потреб країни.

Список літератури

1. Бечко П.К. Місцеві фінанси: Навч. Посібник / П.К. Бечко, О.В. Ролінський. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 192 с.
2. Бюджетний менеджмент: Підручник / [В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.] за заг. ред. В.Федосова. – К.: КНЕУ, 2004. – 864 с.
3. Василюшен М.М. Реформування міжбюджетних відносин в умовах ринкової трансформації економіки України / М.М. Василюшен [Електронний ресурс]. – Режим доступу – // www.nbuu.gov.ua
4. Грицюк Т.В. Бюджетное регулирование, макроэкономическая стабильность и экономический рост / Т.В. Грицюк // Финансы и кредит. – 2003. – № 13 (127). – С. 14 – 26.
5. Дем'янишин В.Г. Бюджетне фінансування та особливості в сучасних умовах / В.Г. Дем'янишин // Світ фінансів. – 2007. – Вип. 2. – С. 34-48.
6. Дем'янишин В.Г. Теоретична концептуалізація та практична реалізація бюджетної доктрини України: Монографія / В.Г. Дем'янишин. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 496 с.
7. Запатріна І.В. Бюджетне регулювання економічного зростання: Монографія / І.В. Запатріна – К.: НДФІ, 2008.
8. Затонацька Т.Г. Державне регулювання соціально-економічного розвитку України / Т.Г. Затонацька // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії. — 2009. — № 1 (21). — С.5-10.
9. Павлюк К.В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України: монографія / Павлюк К.В. – К.: НДФІ, 2006. – 584 с.
10. Пасічник Ю. Бюджетна система України: Навч. посібник / Ю. Пасічник. – К.: Знання-Прес, 2006. – 607 с.
11. Регулювання міжбюджетних відносин: Україна і європейський досвід: Наукова монографія / [В. Бодров, О. Кириленко, Н. Балдич, О. Дацій та ін.]; за ред. В. Бодрова. – К.: В-во НАДУ, 2006. – 296с.
12. Рябушка Л.Б. Теоретичні засади регулювання міжбюджетних відносин / Л.Б. Рябушка, М.В. Прокопенко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу – // www.nbuu.gov.ua
13. Хлівний В. Форми, методи та інструменти бюджетного регулювання / В. Хлівний, З. Мацук // Світ фінансів. – 2011. – Вип. 4. – С. 68-80.
14. Чеберяко О. Державне регулювання міжбюджетних відносин / О. Чеберяко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2007. – № 92. – С. 17-19.
15. Чугунов І.Я. Теоретичні основи бюджетного регулювання: Навч. посіб. / І.Я. Чугунов. – К.: НДФІ, 2005. – 259 с.

И. Сьдор

Бюджетное регулирование экономики: исследование сущности

Разсмотрено дискуссионные вопросы сущности понятия «бюджетное регулирование» и «бюджетное регулирование экономики». Определено и обосновано собственную позицию содержания этих понятий, а также исследовано их роль в процессе государственного регулирования экономики.

I.Sydor

Budgetary adjusting of economy: research of essence

The debatable questions of essence concept «budgetary adjusting» and «budgetary adjusting of economy are considered». Certainly and grounded own position in relation to maintenance of these concepts, and also investigational their role in the process of government control of economy.

Одержано 18.01.12.

УДК 336,1:352

Л.М. Фільштейн, доц., канд. екон. наук, А.І. Грициєнко, магістр гр. ФК 11МБ
Кіровоградський національний технічний університет

Характеристика банківської та казначейської системи виконання державного бюджету

В даній статті розкрито суть банківської та казначейської системи виконання державного бюджету, порядок, етапи та учасники здійснення даного процесу; досліджено співвідношення банківської та казначейської системи виконання державного бюджету, виявити переваги і недоліки кожної системи.

бюджет, банківська та казначейська система виконання державного бюджету, Національний банк України (НБУ), Міністерство фінансів, єдиний казначейський рахунок

Постановка проблеми. Виконання бюджету означає повне та своєчасне надходження до бюджетів усіх передбачених законодавством доходів та забезпечення фінансування всіх запланованих видатків. Головним у процесі виконання бюджетів є забезпечення в повному обсязі надходження податків, зборів та інших неподаткових обов'язкових платежів у дохідну частину та фінансування заходів і програм у межах затверджених видатків бюджету.

Аналіз останніх досліджень. Відповідно до ст. 115 Конституції України і ст. 47 Бюджетного кодексу Кабінет Міністрів забезпечує і відповідає за виконання Державного бюджету України. Міністерство фінансів здійснює загальну організацію та управління процесом виконання державного бюджету, координує діяльність учасників бюджетного процесу з питань його виконання.

Однією з дуже складних сфер в галузі виконання бюджету є касове його виконання. Розвиток касового виконання Державного бюджету України з 1992 року по 1999 рік пройшов кілька етапів: перший етап – це перехід до фінансування в межах наявних коштів на рахунках Державного бюджету (з 1 липня 1993 р.); другий етап – це

поступовий перехід від банківської системи касового виконання Державного бюджету до казначейської (з листопада 1995 р. – моменту утворення органів Державного казначейства – до 1 квітня 1997 р.); третій етап – це запровадження казначейської системи касового виконання Державного бюджету по видатках (з 1 квітня 1997 р.).

Мета статті показати переваги казначейської форми виконання бюджетів над банківською формою. У світовій практиці використовують різні форми системи касового виконання державного бюджету: банківська, казначейська, змішана. Згідно з Указом Президента «Про порядок виконання державного бюджету України» від 18 червня 1993 р. НБУ за згодою Міністерства фінансів було запроваджено в Україні єдину схему касового виконання бюджету – як державного, так і місцевих.

Цей указ містив такі загальні положення:

1. Касове виконання державного бюджету здійснювалося Національним банком України через його регіональні управління й за дорученням Нацбанку, узгодженого з Міністерством фінансів України, – через Укрсоцбанк, банк "Україна", Промінвестбанк та інші комерційні банки;

2. На підставі угоди між Міністерством фінансів і Національним банком відповідні установи виконували весь комплекс операцій по доходам і видаткам державного бюджету, керуючись чинним законодавством;

3. Всі кошти державного бюджету, що надходили в установи комерційних банків, повністю акумулювалися на централізованому рахунку Міністерства фінансів України, який відкривався в Національному банку (балансовий рахунок "Коштів Державного бюджету України").

Для підвищення надійності зберігання бюджетних коштів і посилення контролю за їхнім рухом і використанням Кабінет Міністрів України й НБУ визначили 17 банків, уповноважених здійснювати касове виконання державного бюджету.

Банківською системою касового виконання державного бюджету, запровадженою в Україні, передбачався постійний рух бюджетних коштів по вертикалі, що різко знижував ефективність системи касового виконання державного бюджету.

З ліквідацією Держбанку СРСР касове виконання Державного бюджету, здійснювали комерційні банки. У результаті цього почастишали випадки затримки в перерахуванні бюджетних коштів та нецільового їх використання. У період економічної кризи, спаду виробництва та кризи платежів система виконання Державного бюджету комерційними банками була досить недосконалою, внаслідок чого кошти на рахунках підприємств, організацій і бюджетних установ значно зменшилися, а в деяких випадках взагалі були відсутніми. Внаслідок ухилення від оподаткування, порушень комерційними банками нормативів відрахувань від загальнодержавних податків, зборів та обов'язкових платежів між державними і місцевими бюджетами, безпідставного затримання перерахування комерційними банками доходів бюджету, Державний бюджет недотримував належні йому кошти. Суттєвим недоліком виконання бюджету банківською системою було поступове збільшення інфляційних процесів, оскільки покриття дефіциту бюджету здійснювалося автоматично за рахунок грошової емісії.

За умов здійснення обліку за рухом коштів Державного бюджету банківською системою, потреби Міністерства фінансів України, як головного розпорядника бюджетних асигнувань, в оперативному управлінні та прогнозуванні доходів не задовольнялися.

До компетенції комерційних банків та НБУ не входили функції контролю за виконанням видаткової частини Державного бюджету України та управління наявними коштами. Комерційними банками та НБУ була відкрита велика кількість поточних рахунків бюджетних установ по Державному бюджету та позабюджетних коштах, що, в

свою чергу, не давало можливості застосовувати механізм попереднього контролю за витрачанням коштів.

Розміщення бюджетних коштів на багатьох поточних рахунках міністерств, відомств, бюджетних установ та комерційних банків, а також їх рух по мережі системи комерційних банків призвело до несвоєчасного отримання бюджетних асигнувань – користувачами бюджетних коштів для виплати заробітної плати, соціальних виплат, фінансування державних програм. У зв'язку з економічною ситуацією, що склалася в державі, а також за умов існування дефіциту бюджету на поточних рахунках бюджетних установ щоденно зберігалися значні залишки бюджетних коштів.

Тому, в 1993 р. при фінансових управліннях були створені відділи з фінансування видатків Державного бюджету, а 27 квітня 1995 р. Указом президента України створено Державне казначейство України. На сьогоднішній день в Україні фінансування з Державного бюджету здійснюється через територіальні органи Державного казначейства, як шляхом оплати рахунків та видачі готівкою, так і за відомчою структурою. Це свідчить про те, що в Україні діє змішана система касового виконання Державного бюджету. До елементів банківської системи відносимо: відкриті рахунки органам Державного казначейства та розпорядникам коштів в банківських установах, до елементів казначейської системи – наявність органів Державного казначейства та відкриття в них реєстраційних рахунків розпорядникам коштів. Перехід від фінансування за відомчою підпорядкованістю до фінансування через територіальні органи Державного казначейства, а також розподілення одержаних доходів на рівні територіальних управлінь і відділів органів казначейства позитивно впливає на організацію бюджетного фінансування та здійснення контролю за ним [6].

Так, за казначейської форми виконання бюджету органи Державного казначейства України здійснюють: операції з коштами Державного бюджету, розрахунково-касове обслуговування розпорядників бюджетних коштів, контроль бюджетних повноважень при зарахуванні надходжень, прийнятті зобов'язань, проведенні платежів, ведення бухгалтерського обліку і складання звітності про виконання державного бюджету.

Отже, казначейська система виконання бюджету означає зведення всіх коштів бюджетів усіх рівнів на єдиному рахунку, який відкривають на ім'я органів Державного казначейства в установах уповноважених банків створюючи, таким чином, загальнодержавну інформаційно-обслуговуючу систему єдиного казначейського рахунка, яка виконує облік всіх здійснюваних на ньому операцій.

Єдиний казначейський рахунок є основним рахунком держави для проведення фінансових операцій та ефективного управління коштами державного і місцевих бюджетів через систему електронних платежів НБУ.

Функціонування єдиного казначейського рахунка забезпечує: повну незалежність держави від банківської системи в справі контролю та обліку доходів і платежів, досконалу базу даних по бюджетних показниках, щоденне перерахування за призначенням коштів, що надходять до державного бюджету, розподіл загальнодержавних податків, зборів та обов'язкових платежів між державним бюджетом іншими бюджетами, затвердженими Верховною Радою України. Фінансування видатків Державного бюджету Головне управління Державного казначейства здійснює за допомогою перерахування коштів територіальним управлінням Державного казначейства.

Висновки з даного дослідження. Провівши аналіз казначейської та банківської систем виконання бюджету, можна визначити розбіжність, переваги та недоліки цих систем.

Основними учасниками процесу виконання бюджету по доходах у банківській системі були платники податків, банки, податкові органи, Міністерство фінансів і його регіональні представництва. Кошти платників податків зараховувалися на рахунки податкових органів в мережі комерційних банків та НБУ. Про отримані кошти всі банки звітували перед НБУ з подальшою передачею зведеної інформації в Міністерство фінансів. У такій звітності були визначені основні доходні джерела, але розмежування доходів у відповідності до бюджетної класифікації не передбачено.

Функції податкових органів у виконанні бюджету по доходах визначалися в межах розподілу регулюючих податків, повернені понад перерахованих сум та обліку надходжень в бюджет. Система обліку надходжень, що діяла на той час в податкових органах, гальмувала отримання інформації про розміри зарахованих доходів бюджету це негативно впливало на об'єктивність прогнозів про податки та інші платежі, визначення лімітів по витратах, а також на своєчасність їх фінансування. Через недоліки в обліку, допущені податковими органами, та відсутність зв'язу з комерційними банками мали місце випадки невідповідності звітності податкової служби і НБУ.

Виконання бюджету в державі по видатках банківською системою здійснювалося через рахунки відомчих міністерств і відомств. Таким чином, можна було проконтролювати тільки обсяг бюджетного призначення, який отримувало певне міністерство або відомство, та здійснення ними касових видатків. Після визначення обсягів бюджетного фінансування в галузі і зарахуванні їх на рахунки користувачів залишався певний час, який комерційні банки використовували для участі на ринку державних цінних паперів або збільшували за рахунок бюджетних коштів кредитні ресурси.

Позитивним моментом у застосуванні казначейської системи виконання бюджету, а також суттєвою відмінністю виконання бюджету банківською системою є те, що в органах накопичуються і доходний і видатковий потоки бюджетних ресурсів на одному рахунку. У цілому по бюджетній системі визначений порядок виконання бюджету дозволяє швидше здійснювати фінансування видатків бюджету.

Виконання бюджету казначейською системою дозволяє:

- більш ефективно використовувати кошти бюджету за цільовим призначенням, своєчасно і раціонально їх витратити;
- зменшити вартість обслуговування внутрішнього боргу за рахунок застосування прогнозованих розрахунків доходів і видатків на підставі оперативного обліку і контролю;
- збільшити швидкість руху бюджетних коштів за рахунок скорочення їх руху від розпорядників до кінцевих одержувачів [7].

Отже, у процесі виконання бюджетів головним є забезпечення в повному обсязі надходження податків, зборів, інших неподаткових обов'язкових платежів у дохідну частину та фінансування видатків бюджету. Банківська система виконання державного бюджету, що діяла в Україні до 1997 року не змогла цього забезпечити. Запровадження казначейської системи виконання Державного бюджету дозволило більш ефективно використовувати кошти бюджету за цільовим призначенням, своєчасно і раціонально їх витратити.

Список літератури

1. Про вдосконалення касового виконання Державного бюджету України: Постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 21 січня 1998р. №68.
2. Про касове виконання Державного бюджету України у 1998 році: Лист від 06.02.98р. № 1222/10/20-3012 Державної Податкової Адміністрації.

3. Про заходи щодо забезпечення касового обслуговування коштів Державного бюджету України: Постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 12 березня 1996 р. №306.
4. Про касове виконання Державного бюджету України: Постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 3 квітня 1996 р. № 401.
5. Про впровадження казначейської системи виконання Державного бюджету : Наказ Головного управління Державного казначейства України від 21 березня 1997 року № 102/1906.
6. Бюджет і Фінансова політика України - А.О.Єпіфанов, О.В. Сало, І.І. Д'яконова – 2001 р. стр. 149.
7. Реформування системи обліку виконання бюджету / Фінанси України/ Л.Д. Сафонова – 2002 р. № 11 с.87-89.

Л. Фильштейн, А. Грициенко

Характеристика банковской и казначейской системы выполнения государственного бюджета

В данной статье раскрыто суть банковской и казначейской системы выполнения государственного бюджета, порядок, этапы и участники осуществления данного процесса; исследовано соотношение банковской и казначейской системы выполнения государственного бюджета, обнаружено преимущества и недостатки каждой из систем.

L. Filshtein, A. Gritsienko

Description of the banking and treasury system of implementation of the state budget

In this article it is exposed essence of the banking and treasury system of implementation of the state budget, order, stages and participants of realization of this process; correlation of the banking and treasury system of implementation of the state budget is investigational, it is found out advantages and failings to each of the systems.

Одержано 15.02.12

УДК 338.242:519.86

Г.В. Цадо, асп.

Дніпропетровський національний університет ім. О.Гончара

Оцінка значимості розвитку інноваційно-інвестиційних процесів для економічного зростання регіону

В статті описано процес оцінки значимості розвитку інвестиційних та інноваційних процесів для економічного зростання регіону на прикладі Дніпропетровської області. Наведено результати рейтингування галузей економіки з позиції інвестиційного та інноваційного розвитку. Побудована матриця інноваційно-інвестиційного розвитку галузей промисловості Дніпропетровщини.

регіон, розвиток, економічне зростання, економічний розвиток регіону, економічне зростання регіону, рейтинг, інвестиційний процес, інноваційний процес, оцінка

Економічне зростання регіонів, стійкість до зовнішніх і внутрішніх ризиків, підтримка умов стабільного економічного розвитку, можливі тільки за наявності надійних економічних основ: реального сектора, що динамічно розвивається,

ефективної економічної політики, раціонального управління інвестиційно-інноваційними процесами.

Теоретичні і методологічні підходи до дослідження економічного зростання регіонів (механізми і підходи його формування і розвитку) в соціально-економічних системах регіонів широко представлені в зарубіжній і вітчизняній літературі. На різних етапах становлення і розвитку економіки в наукове обґрунтування проблеми і рішення завдань економічного зростання регіонів великий вклад внесли зарубіжні і вітчизняні учені: Й. Тюнен, В. Кристаллер, Г. Ритчель, Т. Паландер, А. Вебер, У. Изард, В. Лаунхард, Ф. Перру, Дж. Даклоп, П. Дипсон, Дж. Кейнс, М. Портер, О. Белорус, В. Вернадський, А. Гальчинський, В. Геєць, О. Крайник, І. Крючкова, І. Лукінов, Д. Лук'яненко, В. Немчинов, М. Чумаченко та інші. При аналізі концептуальних основ економічного зростання регіону використані результати наукових досліджень вітчизняних учених : С. Агаркова, В. Булгакова, Б. Буркинського, Д. Жукова, С. Кузнеця, Н. Кухарської, О. Перепьолкіної, А. Чухно, Г. Харламової, Д. Чистиліна, Л. Шостак та інших [2-8].

Не дивлячись на те, що проблема економічного зростання регіонів має глибокі корені і викликає інтерес своєю багатогранністю, в науковому відношенні вона вивчається сегментарністю, несистемністю. Між тим, саме досліджуючи соціально-економічні системи регіонів як підсистеми національної економіки, необхідно розробити економічні механізми і підходи для забезпечення економічного зростання регіонів в цілому, максимально адекватні сучасним вимогам суспільства, а також прогресивним нормам і стандартам розвитку соціально-економічних систем в економіці регіону. Актуальність, теоретична і практична значущість багатьох недостатньо розроблених аспектів проблеми економічного зростання в соціально-економічних системах регіону в теоретичних і методологічних аспектах зумовили вибір теми статті.

В сучасній науці існує неоднозначне трактування понять «економічне зростання регіону» та «економічний розвиток регіону». Поняття «розвиток» і «зростання» знаходяться між собою, як правило, у співвідношенні: зростання валового продукту супроводжується змінами в технології виробництва, пов'язане з появою нових видів продукції і цілих галузей. Іншими словами, зростання викликає якісні зміни в економіці, сприяє її загальному розвитку[1]. Зі свого боку, позитивні якісні зміни у відносинах власності, розподілу і перерозподілу доходів, фінансової стабілізації активно впливають на економічне зростання. Економічне зростання розглядається макроекономічною наукою як складова частина й одна з найважливіших характеристик економічного розвитку країни. Це поняття пов'язане з кількісною зміною обсягів виробництва і споживання ВВП. Економічне зростання буває позитивним, якщо реальні (порівнянні) обсяги ВВП в аналізованому періоді перевищують його рівень у базисному році. В іншому випадку приходится характеризувати «зростання» як негативне [3].

Так О. Крайник вважає доцільним розмежовувати ці поняття в такому контексті. Економічне зростання регіону вона визначає як досягнення вищих, ніж у попередніх періодах показників, що характеризують економічні й соціальні процеси в регіоні та є результатом його економічного розвитку. А економічний розвиток регіону – це процес активізації господарської діяльності, який повинен забезпечувати створення нових робочих місць, зростання добробуту та покращення якості життя населення регіону шляхом використання всіх наявних регіональних ресурсів [5].

С. Кузнець визначив економічне зростання як «довгострокове збільшення здатності господарства забезпечувати все більш різноманітні потреби населення з допомогою все більш ефективних технологій і відповідних їм інструкційних та ідеологічних змін» [7, с. 108-109]. Водночас С. Кузнець стверджував, що винятково прискорення економічного

зростання не може слугувати запорукою зростання добробуту людей і що економічне зростання не самоціль, а лише засіб розвитку.

В. Керецман трактує розвиток регіону як режим функціонування регіональної системи, який забезпечує позитивну динаміку параметрів рівня та якості життя населення, що проживає на даній території. Такий розвиток не повинен і не може вичерпуватися виключно механічним зростанням елементів його структури, в тому числі економічних [8]. Можна стверджувати, що економічне зростання є переважно кількісним показником, а економічний розвиток є якісним параметром і логічним продовженням економічного зростання. Воно має своєю основою появу нових технологій і нововведень, сфер збуту, ресурсних обмежень, якісну зміну структури економіки і супроводжується зростанням добробуту населення. А економічне зростання характеризується зростанням суспільного продукту і може не вести до поліпшення умов життя населення.

Оскільки зростання економіки регіону не відбувається одночасно, а поширюється по різних напрямках - каналах - з різною інтенсивністю і впливає на економіку регіону в цілому, то формування точок зростання відбувається або спонтанно, або при сприянні держави, коли вона штучно формує і підтримує полюси зростання як в цілях досягнення прориву в якій-небудь галузі, так і в цілях стимулювання розвитку відстаючих галузей щоб уникнути галузевого чи регіонального дисбалансу. Таким чином, в найбільш загальному вигляді точку зростання можна визначити як об'єкт, який має потенціал розвитку і реалізує його, а також сприяє розвитку пов'язаних з ним об'єктів [2].

На сучасному етапі розвитку економічної науки строгого визначення терміну «точки зростання» у рамках регіону не надано. У рамках регіональних утворень Ф.Перру виділяє «полюси зростання» - «центри (полюси або фокуси), з яких виходять відцентрові сили і в які притягуються доцентрові сили. Кожен центр, є центром тяжіння і поширення, має свою певну сферу, яка знаходиться в сфері усіх інших центрів» [4]. У цьому підході полюса зростання розглядаються як ті, що чинять вплив на інші території області економіко-географічного простору з високою інтенсивністю ділової і інноваційної активності. Точки зростання повинні характеризуватися: існуючим обмеженням, яке перешкоджає ефективності функціонування усієї системи; наявністю потенціалу подальшого розвитку; здатністю залучення інвестицій і ресурсів; продукуванням і ефективним застосуванням науково-технічних і організаційних інновацій; формуванням певної парадигми мислення працюючих в галузі; позитивними ефектами для інших галузей регіону.

Віддаючи перевагу розвитку тієї чи іншої галузі, виділяючи її в якості точки економічного зростання, необхідно враховувати, по-перше, фактори розміщення, а по-друге, техніко-економічні особливості виробництва кожної галузі в розрізі її забезпеченості інвестиційними ресурсами [7]. Основою інвестиційного розвитку галузевої структури економіки регіону є розробка і обґрунтування системи взаємопов'язаних пріоритетів, які визначають напрями структурних зрушень, виходячи з тенденцій розвитку макросистеми, вигод від участі в територіальному поділі праці, специфіки деформацій та диспропорцій в існуючій структурі. Значну роль при виробленні таких пріоритетів відіграє встановлення критеріїв для віднесення сфер, галузей і виробництв економіки до числа пріоритетних.

Економічна практика виробила кілька методів визначення точок економічного зростання, що становлять основу статистичної ідентифікації точок економічного зростання в галузевому просторі регіональної економіки [8]. У методиці, що передбачає оцінку питомої ваги галузі в загальному обсязі продукції, реалізованої в регіоні за

певний період, визначається вартісне вираження всієї виробленої в регіоні продукції і визначається частка кожної галузі в отриманому показнику. Тут виявляються базові галузі, що активізують або потенційно здатні впливати на інвестиційний процес. Недоліком даного методу є неможливість обліку витрат, понесених кожною з галузей, що може привести до того, що галузі з більш високою собівартістю продукції можуть виявитися у вигіднішому становищі. Згідно іншого методу, точки економічного зростання визначаються за часткою збиткових підприємств в галузі. Даний метод заснований на зіставленні загальної кількості підприємств, що діють в кожній галузі регіону, з кількістю збиткових підприємств у цій же галузі. Чим вище частка збиткових підприємств у галузі, тим безперспективнішою вважається сама галузь, тим вище інвестиційний ризик. Перспективними вважаються галузі, що мають переважаючу частку прибуткових підприємств, ніж загальний показник по всіх підприємствах регіону. Така галузь володіє найбільш високою інвестиційною привабливістю, що позитивно відбивається на регіональному інвестиційному процесі. Ще один метод передбачає оцінку галузі за отриманої в ній прибутком. Даний метод в якості базового показника використовує абсолютний показник прибутку від звичайної діяльності. Застосування цього методу ґрунтується на положенні про те, що галузь, яка має великий обсяг продукції при малій прибутковості, в реальному грошовому обчисленні, може більшою мірою впливати на інвестиційний процес, ніж має малий обсяг продукції при її високій прибутковості. Відповідно галузі з великим грошовим вираженням прибутку більш перспективні з точки зору розвитку інвестиційного процесу.

Кожен з цих методів має свої переваги і свої недоліки, які можна згладити, використавши комплексний підхід до визначення точок економічного зростання. Автором запропоновано об'єднати в одній методиці визначення точок економічного зростання всі вказані показники (питому вагу галузі у виручці від реалізації по області, величину фінансового результату до оподаткування по галузі, частку збиткових підприємств), розрахувавши на їх основі комплексний показник значимості галузі з точки зору економічного зростання регіону. Кожній галузі за окремим показником, залежно від його характеру, присвоюють оцінку за десятибальною шкалою:

- для показників з позитивним змістовним навантаженням (перший та другий показник):

$$O^+_i = \frac{PP_i}{PP_{\max}} \cdot 10, \quad (1)$$

- для показника з негативним змістовним навантаженням (третій показник):

$$O^-_i = \frac{PP_{\min}}{PP_i} \cdot 10, \quad (2)$$

де O^+_i та O^-_i - оцінки показників i - ї галузі регіону за десятибальною шкалою;

PP_i - рівень даного показника i - ї галузі;

PP_{\max} , PP_{\min} - максимальний та мінімальний рівень даного показника по галузях регіону.

Комплексна бальна оцінка значимості галузі для економічного зростання в регіоні (KO_i) визначається як середньоарифметична бальних оцінок по окремих показниках (O_{ij}) на кількість показників (J):

$$KO_i = \frac{\sum O_{ij}}{J}. \quad (3)$$

В таблиці 1. наведені вихідні дані для оцінки значимості галузі для економічного зростання в Дніпропетровській області.

Рейтинг по окремому показнику обчислюються за такою формулою:

$$R(n) = [(Y_i(n) - Y_{\min}) / (Y_{\max} - Y_{\min})] \cdot 100, \quad (4)$$

де $R(n)$ - рейтинг галузі за даним показником;

$Y_m(n)$ - значення показника n по даній галузі;

Y_{\max}, Y_{\min} - максимальне та мінімальне значення показника n .

Таблиця 1 – Вихідні дані для оцінки значимості галузей економіки для економічного зростання Дніпропетровської області

Вид економічної діяльності	Частка галузі у обсязі реалізованої продукції, %	Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, млн. грн.	Частка збиткових підприємств в галузі, %
Сільське господарство	1,35	1350,8	23
Промисловість	42,28	10955,7	41
Будівництво	1,62	-92,8	48,6
Торгівля	41,10	9148,3	39,6
Діяльність готелів та ресторанів	0,20	-37,5	46,3
Діяльність транспорту та зв'язку	3,37	-105,5	43,5
Фінансова діяльність	7,26	2207,1	36,2
Операції з нерухомим майном	2,43	-1401,9	49,5
Освіта	0,03	13,4	38,2
Охорона здоров'я	0,08	-17,2	41,1
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	0,28	-811,5	52,9

*розраховано автором на основі даних Держкомстату України [10]

На основі даних таблиці 2. розраховано комплексні оцінки значимості галузей для економічного зростання в Дніпропетровській області.

Таблиця 2 – Комплексні оцінки значимості галузей для економічного зростання в Дніпропетровській області

Вид економічної діяльності	Оцінка за часткою у обсязі продажу	Оцінка за рівнем прибутку	Оцінка за часткою збиткових під-в	Комплексна оцінка
Сільське господарство,	0,32	1,23	10,00	3,85
Промисловість	10,00	10,00	5,61	8,54
Будівництво	0,38	-0,08	4,73	1,68
Торгівля	9,72	8,35	5,81	7,96
Діяльність готелів та ресторанів	0,05	-0,03	4,97	1,66
Діяльність транспорту та зв'язку	0,80	-0,10	5,29	2,00
Фінансова діяльність	1,72	2,01	6,35	3,36
Операції з нерухомим майном	0,57	-1,28	4,65	1,31
Освіта	0,01	0,01	6,02	2,01
Охорона здоров'я	0,02	-0,02	5,60	1,87
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	0,07	-0,74	4,35	1,22

*розраховано автором на основі даних Держкомстату України [10]

Як видно з даних таблиці за першими двома показниками серед інших видів діяльності лідером є промисловість (оцінка 10 балів), за третім показником – сільське господарство, мисливство та лісове господарство. За допомогою комплексного

оцінювання значимості для економіки Дніпропетровської області визначено, що беззаперечним лідером є промисловість, яку слід визнати точкою зростання по Дніпропетровській області та саме на активізацію інноваційно-інвестиційного процесу в промисловості має спрямовуватися найбільше зусиль.

Проведемо комплексну оцінку інноваційного та інвестиційного розвитку окремих видів промислової діяльності. Для цього використаємо методику комплексної оцінки інноваційного та інвестиційного розвитку регіонів (рис. 2). Для визначення рейтингів галузей промисловості за інноваційною складовою пропонуємо використати питому вагу промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, обсяги реалізованої інноваційної продукції, частка інноваційної продукції в структурі промислової продукції галузі та темп зростання обсягів реалізації інноваційної продукції у 2010 році порівняно з попереднім (табл.3).

Таблиця 3 – Показники інноваційного розвитку видів промислової діяльності Дніпропетровської області

Вид промислової діяльності	Частка підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, %	Обсяги реалізованої інноваційної продукції, млн. грн.	Частка інноваційної продукції в структурі промислової, %	Темп зростання обсягів реалізованої інноваційної продукції
Промисловість усього	9,07	854,1	0,51	57,39
Добувна промисловість	17,14	109,2	0,26	32,72
Переробна промисловість	9,48	744,9	0,72	64,52
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	5,98	33,9	0,29	1255,56
легка промисловість	0,00	0	0	-
оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	11,11	0,19	0	271,43
целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	2,78	0,006	0	120,00
виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	75,00	0	0	-
хімічна та нафтохімічна промисловість	14,29	53,0	0,59	88,78
виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	2,08	0,6	0,02	85,71
металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	12,77	309,1	0,52	42,55
машинобудування	13,61	281,9	2,49	90,01
інші види промисловості	3,23	0	0	-
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	2,47	0	0	-

*розраховано автором на основі даних Держкомстату України [10]

В табл.4. наведені результати розрахунку рейтингів галузей промисловості за окремими показниками інноваційного розвитку.

Таблиця 4 – Рейтинг видів промислової діяльності за показниками інноваційного розвитку

Вид промислової діяльності	Частка підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, %	Обсяги реалізованої інноваційної продукції, млн. грн.	Частка інноваційної продукції в структурі промислової, %	Темп зростання обсягів реалізованої інноваційної продукції
добувна промисловість	22,85	35,33	10,44	2,61
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	7,97	10,97	11,65	100,00
легка промисловість	0	0,00	0,00	0,00
оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	14,81	0,06	0,00	21,62
целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	3,71	0,00	0,00	9,56
виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	100	0,00	0,00	0,00
хімічна та нафтохімічна промисловість	19,05	17,15	23,69	7,07
виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	2,77	0,19	0,80	6,83
металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	17,03	100,00	20,88	3,39
машинобудування	18,15	91,20	100,00	7,17
інші види промисловості	4,31	0,00	0,00	0,00
виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	3,29	0,00	0,00	0,00

*розраховано автором на основі даних Держкомстату України [10]

З даних таблиці видно, що за часткою підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, найвищим є рейтинг по виробництву коксу, продуктів, нафтопереробки, за обсягами реалізованої інноваційної продукції – по металургійному виробництву та виробництву готових металевих виробів, за часткою інноваційної продукції в структурі промислової – по машинобудуванню, а за темпами зростання обсягів реалізованої інноваційної продукції – по виробництву харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів. Комплексний рейтинг видів промислової діяльності по інноваційному розвитку показав, що найвищим рівень інноваційного розвитку був по машинобудуванню (54,1 балів), металургійному виробництву (35,3 балів) та виробництву харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (32,6 балів). Найнижчим рівнем інноваційного розвитку характеризувалася легка промисловість (0 балів), виробництво та розподілення електроенергії, газу й води (0,8 балів) та інших видів промисловості (1,1 балів).

Для визначення рейтингів галузей промисловості за інвестиційною складовою пропонуємо використати такі показники, як інвестиції в основний капітал, темп зростання інвестицій в основний капітал, прямі іноземні інвестиції та обсяги фінансування інноваційної діяльності (табл.5).

Таблиця 5 – Показники інвестиційного розвитку видів промислової діяльності Дніпропетровської області

Вид промислової діяльності	Інвестиції в основний капітал, млн. грн.	Темп зростання інвестицій в основний капітал, %	Прямі іноземні інвестиції, тис. дол.	Обсяг фінансування інноваційної діяльності, млн. грн.
Промисловість усього	8130	100,9	5836,3	379,9
Добувна промисловість	3250,1	116,7	557,5	77,2
Переробна промисловість	4276,8	88,5	5256,9	302,1
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	452,4	105	56,8	16,8
легка промисловість	9,3	163,2	2,9	-
оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	0,2	33,3	-	-
целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	86,5	131,7	0,7	-
виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	57	147,7	54,5	17,3
хімічна та нафтохімічна промисловість	627,4	63,6	163,8	111,6
виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	150,4	15,7	114,9	-
металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	2068,4	102,3	4820,9	111,9
машинобудування	774,2	253,3	29,7	44,6
інші види промисловості	50,9	231,4	12,7	0
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	603,4	140,1	21,9	0,5

*розраховано автором на основі даних Держкомстату України [10]

В табл.6. наведені результати розрахунку рейтингів галузей промисловості за окремими показниками інвестиційного розвитку.

Таблиця 6 – Рейтинг видів промислової діяльності за показниками інвестиційного розвитку

Вид промислової діяльності	Інвестиції в основний капітал, млн. грн.	Темп зростання інвестицій в основний капітал, %	Прямі іноземні інвестиції, тис. дол.	Обсяг фінансування інноваційної діяльності, млн грн.
добувна промисловість	100,00	42,51	11,56	68,99
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	13,91	37,58	1,18	15,01
легка промисловість	0,28	62,08	0,06	0,00
оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	0,00	7,41	0,00	0,00
целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	2,66	48,82	0,01	0,00
виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	1,75	55,56	1,13	15,46
хімічна та нафтохімічна промисловість	19,30	20,16	3,40	99,73
виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	4,62	0,00	2,38	0,00
металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	63,64	36,45	100,00	100,00
машинобудування	23,82	100,00	0,62	39,86
інші види промисловості	1,56	90,78	0,26	0,00
виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	18,56	52,36	0,45	0,45

*розраховано автором на основі даних Держкомстату України [10]

Як видно з даних таблиці 6, за інвестиціями в основний капітал лідерами є добувна промисловість, за темпами зростання інвестицій в основний капітал – машинобудування, за прямими іноземними інвестиціями та обсягами фінансування інноваційної діяльності – металургійне виробництво та виробництво готових металевих

виробів. Комплексний рейтинг видів промислової діяльності по інвестиційному розвитку показав, що найвищим рейтингом інвестиційного розвитку відрізнялися металургійне виробництво (75 балів), добувна промисловість (55,8 балів) та машинобудування (41,1 балів). Найнижчим рейтингом відрізнялися оброблення деревини та виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції (1,9 та 1,7 балів). Результати розрахунку комплексного рейтингу інноваційно-інвестиційного розвитку галузей промисловості наведені в табл. 7.

Таблиця 7 – Рейтинг видів промислової діяльності за інноваційно-інвестиційним розвитком

Вид промислової діяльності	Комплексний рейтинг інноваційного розвитку	Комплексний рейтинг інвестиційного розвитку	Комплексний рейтинг інноваційно-інвестиційного розвитку
добувна промисловість	17,8	55,8	36,8
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	32,6	16,9	24,8
легка промисловість	0	15,6	7,8
оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	9,1	1,9	5,5
целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	3,3	12,9	8,1
виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	25	18,5	21,8
хімічна та нафтохімічна промисловість	16,7	35,6	26,2
виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	2,6	1,7	2,2
металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	35,3	75	55,2
машинобудування	54,1	41,1	47,6
інші види промисловості	1,1	23,1	12,1
виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	0,8	18	9,4

*розраховано автором на основі даних Держкомстату України [10]

Як видно з даних таблиці, найвищим рівнем інноваційно-інвестиційного розвитку відрізнялися металургійне виробництво (55,2 балів), машинобудування (47,6 балів) та добувна промисловість (36,8 балів).

Сучасна ситуація в регіональному розвитку обумовлена нерівномірністю розвитку регіонів, дезінтеграцією економічного простору, відмінністю стартових умов входження на національний ринок окремих регіонів і, в першу чергу, неоднаковими умовами створеного в них економічного потенціалу, різною реакцією на кризові явища. На основі комплексних рейтингів інноваційного та інвестиційного розвитку галузей промисловості Дніпропетровської області було побудовано матрицю інноваційно-інвестиційного розвитку галузей промисловості.

Таблиця 8 – Матриця інноваційно-інвестиційного розвитку галузей промисловості Дніпропетровщини

Комплексний рейтинг		інноваційного розвитку				
		До 20	20-40	40-60	60-80	80-100
інвестиційного розвитку	До 20	Легка промисловість Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів Целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки			
	20-40	Хімічна та нафтохімічна промисловість Інші види промисловості				
	40-60	Добувна промисловість		Машинобудування		
	60-80		Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів			
	80-100					

Отже можна констатувати наявність різних умов для економічного зростання в регіонах. Як видно з побудованої матриці, найперспективнішими галузями серед видів промислової діяльності Дніпропетровської області є машинобудування та металургійне виробництво, активізація інноваційно-інвестиційних процесів в яких може стати запорукою стійкого економічного зростання у Дніпропетровській області.

Список літератури

1. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 р.р.) «Шляхом європейської інтеграції» [Текст] авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.; Нац. ін-т страт.досл., ін-т екон. Прогнозування НАН України, М-во з економіки та з питань європ. інтегр. України. - К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004.
2. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку/ за редак. НАН України В.М.Геєця - К.: Ін-т екон. прогноз., Фенікс, 2003. - 1008с.
3. Гальчинський, А. Становлення інвестиційної моделі економічного зростання України [Текст]/Гальчинський, С. Львовчкін // Економіка України. - 2005 - №6. - С.4-11.
4. Інноваційна стратегія українських реформ. [Текст] / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, П.Семиноженко - К.: Знання України, 2004. - 338с.
5. Єрохін, С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект) [Текст]: наукова монографія. - К.: Видавництво "Світ знань", 2002. - 528с.
6. Богословська, І. План розвитку країни: Скороч.версія для індив.та колек. усвідомлення [Текст] / І.Богословська, І.Дідковський, О.Чалий . - К.: Вид.компанія "Воля", 2005. - 200с.

7. Кухарська, Н.А. Геоэкономическая трансформация промышленности Украины [Текст] / Н.А.Кухарська.- Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2005.- 209 с.
8. Керецман В.Ю. Поняття та зміст державного регулювання регіонального розвитку: Зб. наук. пр. / За заг. ред. В.І.Лугового, В.М.Князева. – К.: Вид-во НАДУ, 2004. – Вип. 1. – С. 54-60.
9. Перепьолкіна, О.О. Економічне зростання в умовах перехідної економіки [Текст] / О.О.Перепьолкіна // Фінанси України. - 2005 - №5. - С.110-121
10. Офіційний сайт державного комітету статистики України // режим доступу ukrstat.gov.ua

A. Tsado

Estimation of meaningfulness of development innovative-investment processes for the economy growing of region

In the article the process of estimation of meaningfulness of development of investment and innovative processes is described for the economy growing of region on the example of the Dnepropetrovsk area. Results over of рейтингвання industries of economy are brought from position of investment and innovative development. Built matrix of innovative-investment development of industries of industry of Dnipropetrovsk Oblast.

A. Цадо

Оценка значимости инвестиционно-инновационного развития для экономического роста региона

В статье описан процесс оценки важности развития инвестиционных и инновационных процессов для экономического роста региона на примере Днепропетровской области. Приведены результаты построения рейтинга отраслей экономики с позиции инвестиционного и инновационного развития. Построенная матрица инновационно-инвестиционного развития отраслей промышленности Днепропетровской области.

Одержано 21.02.12

УДК 005.332.8

М.Ю. Явдак, асп.

Харківський національний економічний університет

Оцінка соціально-економічної ефективності підприємства з використанням показника прибутку його діяльності

Метою дослідження у роботі є вивчення і узагальнення теоретичних підходів до визначення економічної природи, сутності, джерел виникнення та факторів формування прибутку, а також розробка практичних рекомендацій щодо використання прибутку в системі показників оцінки соціально-економічної ефективності діяльності підприємства.

прибуток, ефективність діяльності підприємства, ринкова економіка, капітал, валовий дохід

Прибуток є фундаментальною економічною категорією, наявність якої за будь-які умови господарювання є характерною ознакою товарно-грошових відносин, виникнення та розвитку інституту власності (особливо приватної). Згідно до ст. 1 Закону України “Про підприємництво” [1], головна мета підприємницької діяльності в

© М.Ю. Явдак, 2012

умовах ринкової економіки полягає саме у отриманні прибутку. Розмір прибутку має відповідати загальним потребам фінансування подальшого сталого розвитку підприємства, тобто забезпечення його прибутковості є не тільки основною метою, але й найважливішою умовою успішного здійснення господарської діяльності.

Вивчення теоретичних та практичних аспектів прибутку здійснювалося у наукових трудах багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як М.М. Чепурін, О.А. Кисельова, А.В. Холопов [2], В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко [3], Пастухова В.В. [4], Ю.Л. Субботович [5], Л.В. Фролова [6], К.А. Хедервик [7], Ф.Х. Найт [8], Г.Б. Клейнер, В.Я. Тамбовцев [9] та інші.

Більшість вчених-економістів вважає прибуток одним з головних результативних показників діяльності підприємства, який у вартісному вимірі (шляхом визначення співвідношення доходів і витрат підприємства) характеризує ефективність використання виробничих ресурсів для створення з метою ринкового продажу корисних товарів та послуг. Отримання прибутку є головним стимулом здійснення активної підприємницької діяльності, важливим джерелом фінансування процесу поточного функціонування та розвитку підприємства.

Проте змістовне, науково обґрунтоване визначення економічної сутності прибутку в системі соціально-економічних відносин у суспільстві до цього часу не має остаточно завершеного характеру, а між вченими-економістами тривають гострі дискусії щодо природи та джерел походження прибутку.

Метою дослідження у роботі є вивчення і узагальнення теоретичних підходів до визначення економічної природи, сутності, джерел виникнення та факторів формування прибутку та розробка практичних рекомендацій щодо використання прибутку в системі показників оцінки соціально-економічної ефективності діяльності підприємства.

Для досягнення поставленої мети було використано наступні методи і прийоми: теоретичне узагальнення – для вивчення теоретичних основ економічної сутності прибутку; аналіз та синтез – для обґрунтування складу показників оцінки ефективності діяльності підприємства; системний підхід – для визначення характеру взаємозв'язків між різними критеріями оцінювання.

Найбільш проста і одночасно складна категорія ринкової економіки – прибуток. Його простота визначається тим, що він є стержнем і головною рушійною силою економіки, основним пробуджуючим мотивом діяльності підприємців в сучасній економіці. В той же час його складність визначається різноманітністю сутності сторін, які він відображає, багатогранністю облич, в яких він виступає та роллю, яку він відіграє у розвитку ринкової економіки.

Вивчення і узагальнення існуючих теоретичних підходів до визначення економічної природи, сутності, джерел виникнення та факторів формування прибутку дозволяє зробити попередні висновки щодо змісту та особливостей прибутку в системі економічних категорій.

По-перше, прибуток являє собою форму винагородження підприємця, який особисто на власний ризик та розсуд здійснює певний вид діяльності, або прямо керує спільною діяльністю інших людей, що пов'язані з ним відносинами найму. Така форма виникнення прибутку носить ярко індивідуалістичний характер і за економічною природою є найбільш простою. При цьому слід чітко відрізнити діяльність такого роду, що здійснюється з метою отримання прибутку, від інших видів суспільної активності людини (політична, благодійна діяльність і т. ін.).

По-друге, прибуток відбиває кінцеву грошову оцінку результативності виробничої, збутової та фінансової діяльності, а також виступає найважливішою характеристикою фінансових результатів роботи підприємця (звичайно головного одержувача прибутку) та інших людей, які працюють за наймом під його керівництвом.

У загальному вигляді прибуток є різницею між сукупними доходами від певного виду підприємницької діяльності та загальними витратами на її здійснення.

По-третє, розмір прибутку, готового до розподілу та привласнення підприємцем, майже завжди характеризує не весь доход, отриманий в процесі підприємницької діяльності, тобто не всю різницю між сукупними доходами та вартістю розходу виробничих ресурсів, понесеного в процесі випуску товарів і послуг. Виникнення такого роду розходжень витікає з принципової неможливості визначення об'єктивних критеріїв віднесення усіх без винятку видів витрат ресурсів до складу необхідних або визнання таких витрат зайвими (надмірними). При розрахунку обсягів валового доходу такого роду проблеми майже не виникають, в той час як процедури визначення складу сукупних витрат за своєю природою мають суб'єктивний характер.

По-четверте, прибуток є залишковим вартісним показником, обов'язково вираженим в грошовій формі. Поширення саме такого способу оцінки прибутку обумовлено практикою узагальненого вартісного обліку всіх пов'язаних з ним основних показників – вкладеного капіталу, отриманого валового доходу, понесених витрат і т.п., а також з діючим порядком податкового регулювання фінансово-економічних відносин з боку держави.

По-п'яте, прибуток є формою доходу підприємця, права на який витікають з двох основних джерел: по-перше, особистої участі підприємця в процесі створення корисних товарів та послуг (інституціонально-інноваційна роль) та, по-друге, надання до використання у процесі виробництва виробничого фактора капіталу (капітально-інвестиційна роль). Категорія прибутку нерозривно пов'язана з категорією капіталу як особливого (специфічного) фактора виробництва та загалом є основною характеристикою вартості (ціни) вкладеного капіталу.

По-шосте, прибуток не є гарантованим доходом підприємця, що інвестує власний капітал в той або інший вид діяльності. Винагородження підприємця приймає форму прибутку тільки за умови умілого та успішного здійснення підприємницької діяльності. Проте в процесі використання капіталу внаслідок власних невдалих дій або впливу об'єктивних чинників зовнішнього характеру підприємець може не тільки не отримати очікуваного прибутку, але й повністю або частково втратити вкладений капітал. Така небезпека існує тільки для власників капіталу та майже відсутня для володарів інших виробничих ресурсів. Тому прибуток в певній мірі стає платою за ризик здійснення підприємницької діяльності та можливої втрати інвестованого капіталу. При цьому рівень прибутку та міра підприємницького ризику (очікування щодо можливості втрати капіталу) знаходяться між собою в прямій залежності.

По-сьоме, виникнення прибутку загалом є наслідком динамічного стану підприємства, результатом здійснення внутрішньофірмових перетворень та зовнішніх змін середовища господарювання. Інституціонально-інноваційна роль підприємця у формуванні прибутку реалізується насамперед через створення, пошук, відбір, впровадження, сприяння поширенню різного роду інновацій, що призводять до якісного підвищення ефективності діяльності підприємства, тобто помітного скорочення норм витрат всіх видів виробничих ресурсів або інтенсивного росту доходу. Джерелом збільшення прибутку при цьому стає випереджальний розвиток шляхом створення оригінальних конкурентних переваг, результатом виникнення яких буде генерація доходів, недоступних конкурентам, або отримання можливостей значного скорочення витрат виробництва через використання досі незайманих резервів економії ресурсів.

По-восьме, визначення обсягу та принципів розподілу прибутку носять характер суспільної угоди, встановлення умов якої має ярко виражений зовнішній характер, обумовлений існуючою інституціональною структурою економіки та способами

встановлення прав власності. При цьому задоволення претензій певного учасника процесу створення додаткової вартості на привласнення будь-якої частки цієї вартості прямо залежить від широти спеціалізації цього учасника в реалізації певних часткових прав, які зафіксовано визнаними іншими учасниками правами власності. Розширення сфери спеціалізації буде сприяти збільшенню можливостей учасника щодо привласнення частки прибутку.

По-девяте, прибуток є комплексним інтегральним показником оцінки ефективності використання виробничих ресурсів в процесі створення для продажу корисних товарів та послуг. Прибуток є надійною базою для економічного обґрунтування управлінських рішень, найважливішим критерієм оптимальності вибору варіанту здійснення підприємницької діяльності. Динаміка прибутку може дати об'єктивну оперативну інформацію про необхідність здійснення заходів щодо оптимізації витрат на виробництво продукції, нарощування обсягів виробництва і реалізації, розширення асортименту виготовлюваних товарів, доцільність змін у цінній політиці та ін.

Таким чином, за думкою автора, прибуток являє собою виражений в грошовій формі чистий підприємницький дохід на вкладений капітал, що характеризує винагороду підприємця за ризик здійснення активної економічної діяльності та чисельно являє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності.

Економічна природа прибутку проявляється через реалізацію низки складних різнопланових функцій, які обумовлюють місце прибутку в системі економічних відносин.

З точки зору В.М. Гриньової, В.О. Коюди, Т.І. Лепейко [3], прибуток в системі ринкових економічних відносин виконує ряд наступних функцій.

1. Прибуток – основний критерій і показник ефективності діяльності підприємства, оскільки навіть сам факт прибутковості вже є ознакою ефективної діяльності підприємства.

2. Прибуток як кінцевий фінансово-економічний результат діяльності підприємства відіграє ключову роль у ринковому господарстві.

3. Прибуток є джерелом формування бюджетів різних рівнів. Він надходить у бюджети у виді податків, а також економічних санкцій і використовується на різні цілі, які визначені видатковою частиною бюджету.

Необхідність розв'язання проблеми об'єктивної оцінки результатів господарської діяльності і пошуку можливостей збільшення цих результатів є обов'язковою умовою для забезпечення найбільш повної мобілізації резервів удосконалення економіки та організації виробництва. Звичайно підсумки діяльності економічних агентів оцінюються системою показників, таких як обсяги товарної та реалізованої продукції, капітальні та поточні витрати, прибуток і т.ін. Слід також зазначити, що головні принципи визначення цих показників залишаються майже незмінними безвідносно до рівня управління економікою, на якому здійснюється така оцінка. Наявність великої кількості критеріїв та способів визначення результативності господарської діяльності в кінцевому рахунку обумовлює необхідність формування інтегрального узагальнюючого підходу до вирішення цієї проблеми, основою якого стає оцінка ефективності.

Ефективність господарської діяльності являє собою комплексне відображення кінцевих результатів використання засобів виробництва та робочої сили (живої праці) за певний період часу [5, 7, 8, 9 та ін.].

За думкою автора, основними принципами, дотримання яких має забезпечити об'єктивність оцінки ефективності і діяльності підприємства, є наступні:

- ієрархічність – забезпечення взаємозв'язку критеріїв і системи конкретних показників ефективності виробництва;
- повнота – відображення ефективності використання всіх видів ресурсів, що застосовуються для досягнення усіх видів ефектів;
- гнучкість – можливість використання показників ефективності в управлінні різними ланками виробництва та реалізації продукції на підприємстві;
- достатність інформаційної бази – розширення кола параметрів і показників, що використовуються в процесі оцінки має відбуватися тільки при зміні складу та характеру впливу факторів формування результатів та витрат;
- внутрішня несуперечність, яка полягає в узгодженості цілей (очікуваних або бажаних результатів) і ресурсів, необхідних для їх досягнення, в системі оцінки ефективності діяльності підприємства (цілі, досягнення яких передбачається в процесі господарювання, мають бути реальними та досяжними, а саме їх досягнення повинно забезпечуватися через залучення тільки мінімально необхідного обсягу ресурсів);
- погодженість і можливість зіставлення показників оцінки – будь-який показник, розрахунок якого здійснюється в процесі оцінки ефективності, повинен однозначно трактуватися і носити ретроспективний характер;
- стимулюючий характер системи оцінки, через створення якого в процесі функціонування системи показників оцінки має виникати комплекс стимулів підвищення ефективності на основі використання виявлених наявних резервів зростання ефективності виробництва;
- розмаїття обхвату сфер діяльності підприємства – система показників, що використовуються в процесі оцінки ефективності, повинна відбивати актуальний стан всіх чинників, що надають або здатні надати будь-якого (позитивного або негативного) впливу на результати діяльності підприємства в сфері витрат ресурсів або виникнення ефекту.

За думкою К.А. Хедервік [7], необхідною умовою реалізації комплексного підходу до визначення ефективності діяльності підприємства є створення цілісної системи показників оцінки, складовими якої є наступні їх групи:

- 1) показники соціально-економічної ефективності використання праці;
- 2) показники ефективності і використання основних фондів, оборотних коштів і капітальних вкладень;
- 3) показники оцінки ефективності використання матеріальних ресурсів;
- 4) узагальнюючі показники соціально-економічної ефективності суспільного виробництва.

Кожна зазначених груп показників охоплює певну кількість конкретних абсолютних або відносних показників, що характеризують загальну ефективність виробництва (діяльність підприємства) або ефективність використання окремих видів ресурсів. Крім того, для всебічної оцінки рівня та динаміки економічної ефективності, результатів господарської діяльності підприємства нарівні з приведеними основними показниками доцільно також використовувати специфічні показники, що відбивають міру використання трудового потенціалу, виробничих потужностей, обладнання, окремих видів матеріальних ресурсів та ін. Великою мірою необхідність використання такого роду показників стосується також процедур урахування узагальнених соціальних наслідків діяльності підприємства, які можуть прямо не відбиватися на фінансово-економічному становищі підприємства, але мають для нього не менше значення.

Прибуток (внаслідок притаманної для нього складної економічної природи та джерел походження) займає в описаній системі оцінки соціально-економічної

ефективності особливе місце. Безумовно, саме прибуток є найбільш узагальнюючим показником фінансових (або навіть фінансово-економічних) результатів діяльності підприємства. Прибуток є своєрідним інтегральним підсумком процесу виробництва, який в кінцевому рахунку залежить від комплексу різноманітних факторів (рівня собівартості, споживчої цінності та обсягів випуску продукції, продуктивності труда, рівня використання виробничих фондів, стану ринкової конкуренції, співвідношення пропозиції та попиту і т. ін.). Розмір прибутку складається під впливом багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів та стає через це відбиттям практично усіх аспектів діяльності підприємства. Крім того, прибуток є важливою складовою для визначення багатьох специфічних відносних показників ефективності застосування людської праці, експлуатації основних фондів, обігу оборотних коштів, використання капітальних вкладень, ефективності витрат матеріальних ресурсів (різні види рентабельності).

З іншого боку, використання прибутку в ролі узагальнюючого показника результативності господарської діяльності стикається з рядом труднощів. Так, зростання прибутку може відбуватися далеко не тільки через впровадження більш раціональних способів використання ресурсів. Збільшення прибутку може бути досягнуто за рахунок зловживання монопольним становищем, через сприятливу дію випадкових чинників, через наявність тимчасових позаекономічних конкурентних переваг і т. ін. Таким чином, звичайно прибуток підприємства складається із “закономірної” та “випадкової” частини. В першому випадку мова йде про фінансові результати, отримання яких було прямо обумовлено певним вибором технологій та способів перетворення виробничих ресурсів на готову продукцію (тобто є наслідком суто економічних рішень, спрямованих на оптимізацію витрат ресурсів). В іншому випадку, джерела отримання прибутку носять позатоварний (зростання прибутку від реалізації виробленого товару ніякою мірою не пов’язано з ростом його корисності) або взагалі позаекономічний (виникнення прибутку не має прямого відношення до створення корисних товарів чи послуг) характер.

Ігнорування наявності у складі прибутку фінансових результатів різної економічної природи та походження може суттєво затьмарити справжнє економічне становище підприємства та реальні підсумки його діяльності. Проте на практиці дуже складно провести об’єктивне розмежування фінансових результатів, так само, як трудно встановити повну картину причинно-наслідкових зв’язків між загальними витратами ресурсів та результатами використання цих ресурсів (найбільшою мірою виникнення таких проблем є характерним для сфери обігу).

Таким чином, при використанні прибутку в системі показників оцінки соціально-економічної ефективності діяльності підприємства обов’язково слід враховувати комплекс якісних ознак, які в цілому характеризують структуру джерел виникнення та економічну природу походження складових загальної суми прибутку (своєрідну “якість” прибутку).

Висновки. Прибуток являє собою виражений в грошовій формі чистий підприємницький доход на вкладений капітал, що характеризує винагороду підприємця за ризик здійснення активної економічної діяльності та чисельно являє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності.

Визначення структури джерел генерації доходу за видами діяльності – операційної, інвестиційної, фінансової – дає можливість здійснити більш чітку диференціацію прибутку за ознаками причин виникнення та зв’язку з певними управлінськими рішеннями. Таке розмежування дозволяє також зробити ґрунтовні припущення щодо динаміки майбутніх змін прибутку та наслідків впливу на його розмір перетворень певних факторів середовища господарювання.

Список літератури

1. Закон України «Про підприємництво»
2. Курс экономической теории // Под ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. – Киров: Изд-во «Аса», 1995. – 624 с.
3. Гриньова В.М., Коюда В.О., Лепейко Т.І. Фінанси підприємств. Харків, ХДЕУ, 2001. – 169 с.
4. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: монографія/В.В. Пастухова. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 302 с.
5. Субботович Ю.Л. Прибуток у господарській діяльності підприємницьких структур // Фінанси України. —1999.—№12—С.39-46
6. Фролова Л.В. Логістичне управління підприємством: теоретико-методологічні аспекти: монографія /Л.В. Фролова. – Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2004. – 261 с.
7. Хедервик К.А. Финансово-экономический анализ деятельности предприятия. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
8. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело, 2003. – 360 с.
9. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Я. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. - М.: Экономика.- 1997.- 288с.

М. Явдак

Оцінка соціально-економічної ефективності підприємств з використанням показателя прибутку його діяльності

Целью данной работы является изучение и обобщение теоретических подходов к определению экономической природы, сущности, источников возникновения и факторов формирования прибыли, а также разработка практических рекомендаций по использованию прибыли в системе показателей оценки социально-экономической эффективности деятельности предприятия.

М. Yavdak

Appraisal of social-economic effectiveness of enterprises with the use of profit index of its activity

The aim of this paper is studying and generalisation of theoretical approaches to definition of the economic nature, essence, sources of occurrence and factors of formation of profit, and also working out of practical recommendations about use have arrived in system of indicators of an estimation of social and economic efficiency of activity of the enterprise.

Одержано 28.02.12

УДК 330.341.1 (477.64)

В.С. Бойченко, викл.

Запорізький національний технічний університет

Оцінка інноваційної складової інноваційно-активних підприємств Запорізького регіону

В статті проаналізовано показники, які характеризують суб'єктів інноваційної діяльності Запорізького регіону. Зокрема, здійснено аналіз кількості підприємств, науково-дослідних та інших організацій, які займаються інноваційною діяльністю. Проаналізована кількість підприємств, які займалися впровадженням інновацій. Відмічена кількість зайнятих науковою, науково-технічною діяльністю та дослідно-конструкторськими розробками. Визначено об'єм витрат на інноваційну, наукову та науково-технічну діяльність та дослідно-конструкторські розробки.

інноваційна діяльність, Запорізький регіон, промислові підприємства, інноваційна активність, наукова та науково-технічна діяльність, дослідно-конструкторські розробки

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Інноваційний розвиток в умовах переходу економіки України на інноваційний шлях набуває особливого значення. Охопивши різні аспекти ринкової трансформації (виробничої, підприємницької, соціальної, науково-технічної, маркетингової), інноваційний розвиток сприяє зростанню виробництва, дає змогу підвищувати продуктивність праці тощо. Тому, аналіз показників, які характеризують суб'єктів інноваційної діяльності Запорізького регіону носить досить актуальний характер.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам регіонального інноваційного розвитку присвячені дослідження таких українських та російських науковців як Зінченко В., Попович З., Бутко М., Тихомиров С., Жихор О., Федулова Л., Шахраук-Онофрей С., Якубенко С., Мараховський А., які мають теоретичну та практичну цінність. Але, на сьогоднішній день, не достатньо уваги приділено питанню оцінки інноваційної складової інноваційно-активних підприємств Запорізького регіону, саме це і обумовило вибір теми дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є оцінка інноваційної складової підприємств, організацій та закладів Запорізького регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Так, для аналізу показників, які характеризують інноваційну діяльність Запорізького регіону було розглянуто: кількість підприємств, науково-дослідних та інших закладів, які займаються інноваційною діяльністю; кількість підприємств, які займалися впровадженням інновацій; кількість зайнятих науковою, науково-технічною діяльністю, дослідно-конструкторськими розробками; об'єм витрат на інноваційну, наукову та науково-технічну діяльність, дослідно-конструкторські розробки.

Результати аналізу статистичної інформації [1, 3-7] підтверджують той факт, що важливі показники інноваційної діяльності у Запорізькому регіоні в останні роки погіршуються. Так, одним з найважливіших показників інноваційної активності є частка підприємств, що займаються інноваційною діяльністю (рис. 1) [1, с. 11; 4, с. 88]. Він дозволяє охарактеризувати ситуацію загалом, стан економіки в цілому, дослідити темпи технологічної перебудови окремих виробництв.

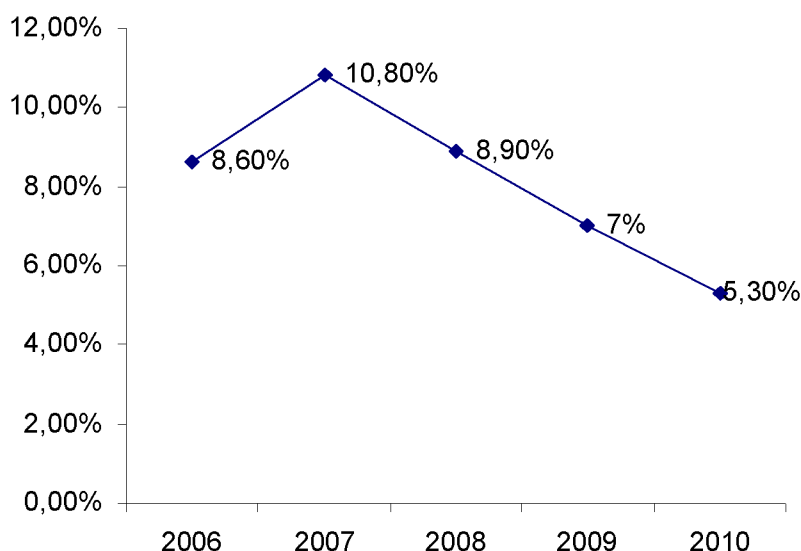


Рисунок 1 – Динаміка питомої ваги інноваційно-активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств Запорізького регіону

З рис. 1 видно, що інноваційною діяльністю з кожним роком займається все менша кількість промислових підприємств Запорізького регіону, зокрема, за період з 2006 по 2010 рр. їх питома вага скоротилася на 3,3% та складає 5,3% (22 підприємства), тоді як серед країн Європейського союзу мінімальні показники інноваційної активності мають Португалія – 26% та Греція – 29%, у Австрії – 67%, Німеччині – 69%, Данії – 71% та Ірландії – 74% [2].

Відповідно, невпинно знижується частка інноваційно-активних промислових підприємств у загальній кількості обстежених по містах Запорізького регіону за напрямками проведених інновацій. Так, інноваційною діяльністю займалися:

- у м. Запоріжжі порівняно з 2007 р., у якому нею займалися 14,2%, у 2010 р. кількість таких підприємств скоротилося на 7,9% та складає 6,3%;
- у м. Бердянську порівняно з 2007 р., у якому цей показник складав 22,2%, у 2010 р. він скоротився на 1,5% та складає 20,7%;
- у м. Мелітополі порівняно з 2007 р., у якому інноваційною діяльністю займалися 9,1% підприємств, у 2010 р. їх кількість скоротилася на 7,0% та складає 2,1% [7, с. 11; 4, с. 90].

Тобто, зниження інноваційної активності підприємств підтверджує той факт, що це зниження зумовлено: нестабільною фінансовою ситуацією у державі загалом та на кожному окремому підприємстві зокрема; не належною правовою базою забезпечення процесу регіонального інноваційного розвитку; не готовністю підприємств до перебудови виробництв.

Також до показників інноваційної активності Запорізького регіону віднесено показник кількості організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи за секторами наук (рис. 2) [4, с. 14]. Так, цей показник дає уявлення про досягнення науки та техніки, які виступають ключовим фактором поліпшення якості продукції, послуг, економії трудових і матеріальних витрат, росту продуктивності праці, удосконалення організації виробництва та підвищення його ефективності. Все це, в остаточному підсумку, визначає конкурентноздатність підприємств і продукції, що випускається ними, на внутрішньому й світовому ринках.

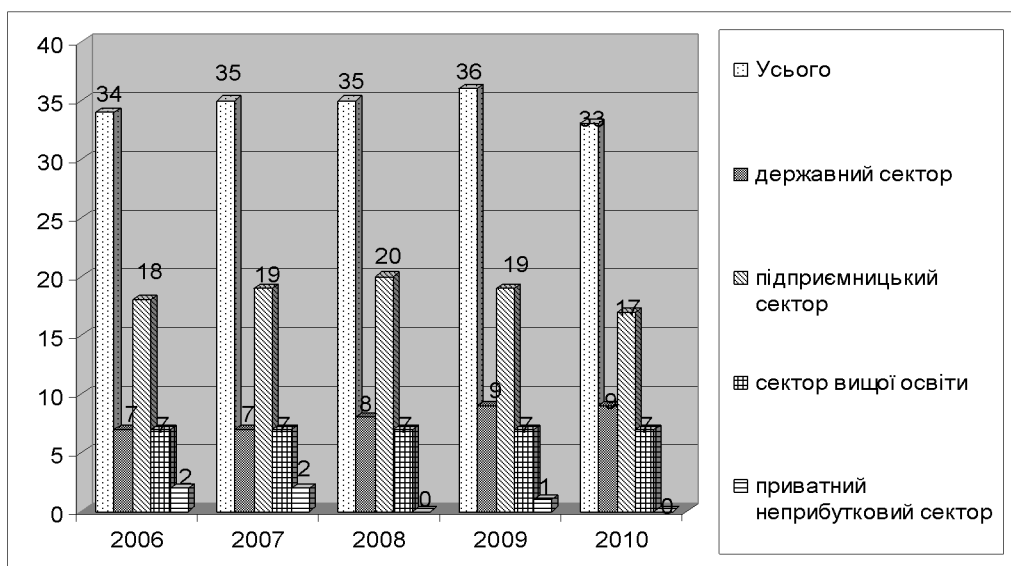


Рисунок 2 – Організації Запорізького регіону, які виконують наукові та науково-технічні роботи за секторами наук у 2006-2010 рр.

З рис. 2 видно, що науковою та науково-технічною діяльністю протягом п'яти років (з 2006 по 2010 рр.) займається майже однакова кількість організацій, що свідчить про стабільність, прибутковість та забезпеченість різними ресурсами наукової та науково-технічної сфери. Простежується направленість Запорізького регіону на виконання наукових та науково-технічних робіт у підприємницькому секторі (51,5% у 2010 р.), що свідчить про вигідність вкладень в такі роботи.

Однак, зважаючи на скорочення інноваційно-активних підприємств та не зважаючи на помірну стабільність кількості організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, продовжує скорочуватися кількість підприємств, які займаються впровадженням промислових та продуктивних інновацій (табл. 1). Порівняно з 2007 р. (10 підприємств) у 2010 р. кількість таких підприємств збільшилась на 4 та складає 14 підприємств з усіх обстежених [7, с. 9; 1, с. 11; 3, с. 10; 4, с. 88-89]. Така динаміка може бути пов'язана зі збільшенням загальної кількості промислових підприємств в регіоні.

Таблиця 1 – Кількість промислових підприємств, які займалися впровадженням продуктивних та промислових інновацій у Запорізькому регіоні у 2006-2010 рр.

	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік
Промислові підприємства	10*	29	16	14
Процесові підприємства	**	20	15	11
Маркетингові підприємства	**	9	9	10
Організаційні підприємства	**	7	7	7

* - кількість промислових підприємств, які займалися впровадженням організаційних та маркетингових інновацій;

** - немає інформації у статистичному збірнику.

Але, не зважаючи на зниження показників інноваційної діяльності, кількість зайнятих науковою та науково-технічною діяльністю порівняно з 2007 р. у 2010 р. збільшилась [5, с. 113-114; 4, с. 121-122]. Так, порівняно з 2007 р., у якому чисельність дослідників та техніків у Запорізькому регіоні становила 2 133 особи, у 2010 р. їх кількість збільшилась на 258 осіб (11% у регіональному показнику) та складає 2 391 особу.

Однак, не зважаючи на збільшення кількості дослідників та техніків у наукових та наукових організаціях, знижується кількість зайнятих дослідно-конструкторськими розробками. Так, порівно з 2006 р. (2 040 осіб) у 2009 р. їх чисельність скоротилася на 605 осіб та становить 1 435 [1, с. 57; 3, с. 46]. За питомою вагою чисельності винахідників, авторів промислових зразків, компонувань ІМС і раціоналізаторських рішень Запорізька область посідала у 2006 р. п'яте місце (4,96%), на четвертому місці – Харківська область (8,89%), на третьому місці – Дніпропетровська область (14,26%), на другому – Донецька область (18,01%) та на першому – м. Київ (26,24%). У 2009 р. картина майже не змінилась, розподілення місць залишилось тим же. Однак, у 2009 р. у Харківській області питома вага збільшилася до 10,53%, у інших же областях вона знизилася: Запорізька – 4,68%, Дніпропетровська – 12,93%, Донецька – 15,33% та м. Київ – 25,90% [1, с. 103; 3, с. 92].

Не зважаючи на стабільне зниження важливих показників інноваційної діяльності, обсяг витрат на технологічні інновації збільшувався до економічної кризи 2008 р., потім, починаючи з 2009 р., витрати на інновації, як і інші показники, почали зменшуватися. Так, у 2006 р. витрати на інновації у Запорізькому регіоні склали 91,5 млн. грн.; у 2007 р. – 160,3; у 2008 р. – 202,5; у 2009 р. – 163,9; 2010 р. – 128,6 млн. грн. Всі витрати на технологічні інновації були профінансовані у повному обсязі. Джерелами фінансування були: власні кошти (у 2006 р. – 98,8%, у 2010 р. – 99,5%); кошти держбюджету (у 2006 р. – 0%, у 2010 р. – 0,5%); кошти взяті у кредит (у 2006 р. – 0,2%, у 2010 – 0%) [1, с. 12; 4, с. 89].

Так, при вивченні статистичної інформації щодо витрат на інноваційну діяльність за регіонами України (рис. 3) [4, с. 133-134] було виявлено, що у 2010 р. Запорізька область посідає 14-те місце (1,6% від загального обсягу витрат по Україні), на першому ж місці – Івано-Франківська область (25,98%), на другому – м. Київ (14,23%) та на третьому – Донецька область (9,77%):

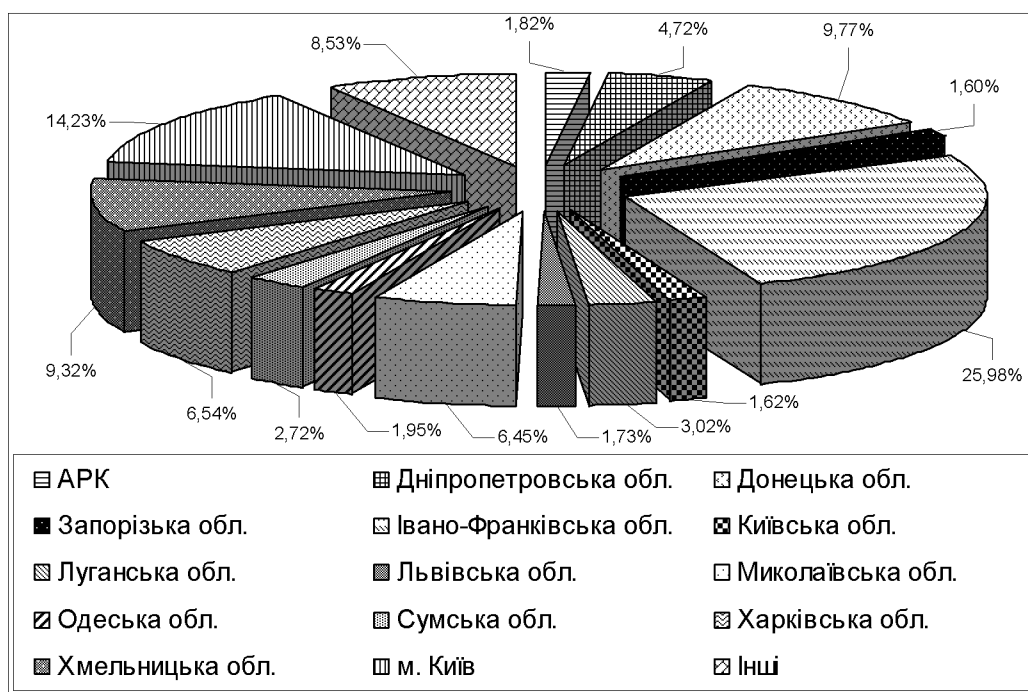


Рисунок 3 – Загальний обсяг витрат на інноваційну діяльність за регіонами України у 2010 році

Проаналізовано витрати на наукові та науково-технічні роботи Запорізького регіону, які поділяються на:

- внутрішні витрати, які порівняно з 2006 р. (257 053,1 тис. грн.) збільшилися у 2010 р. на 183 603,1 тис. грн. та становлять 440 656,2 тис. грн.;
- зовнішні витрати, які у 2010 р. збільшилися на 1 009,4 тис. грн. (15 852,2 тис. грн.), порівняно з 2006 р. (14 842,8 тис. грн.) [5, с. 65; 4, с. 57].

Також розглянуті витрати за напрямками інноваційної діяльності (табл.2) [6, с.15; 4, с. 93]:

Таблиця 2 – Витрати на інноваційну діяльність за напрямками у Запорізькому регіоні за 2007-2010 рр.

Показник	у фактичних цінах, тис. грн.				у % до загального обсягу			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Усього	160 330,3	202 485,0	163 878,0	128 595,1	100	100	100	100
Внутрішні НДР	37 301,2	24 981,8	35 401,9	49 615,6	23,3	12,3	12,0	38,6
Придбання НДР	5 573,0	29 739,0	35 401,9	4 186,3	3,5	14,7	21,6	3,3
Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (за виключенням витрат на обладнання для НДР)	84 568,4	101 958,9	89 469,7	69 861,3	52,7	50,4	54,6	54,3
Придбання інших зовнішніх знань	281,5	184,0	274,4	666,0	0,2	0,1	0,2	0,5
Інші витрати	32 588,2	45 621,3	19 002,4	4 265,9	20,3	22,5	11,6	3,3

Виходячи з даних табл. 2, зазначено, що найбільших змін зазнали такі витрати: на внутрішні НДР вони у 2010 р. збільшились на 15,3% (12 314,4 тис. грн.), порівняно з 2007 р.; інші витрати, які зменшилися у 2010 р. на 19,9% (28 322,3 тис. грн.), порівняно з 2007 р. Інші витрати також потерпали значних змін протягом декількох років, однак їх відсоткова зміна у 2010 р. порівняно з 2007 р. незначна.

Так, аналіз витрат на інноваційну діяльність, дозволив припустити, що не зважаючи на зниження кількості інноваційно-активних підприємств, витрати на інновації збільшуються завдяки невинному та досить високому росту інфляції за п'ять років (2006-2010 рр.).

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, виявлені тенденції в аналізі сучасного стану регіонального інноваційного розвитку Запорізької області свідчать про наступні негативні тенденції: відбувається стрімке зниження інноваційної активності суб'єктів господарювання Запорізького регіону; інноваціям властива дифузія. Однак, з іншого боку, Запорізький регіон посідає досить високе місце серед інших областей України щодо задовільного стану інноваційного розвитку. У першу чергу це стосується інноваційно-активних підприємств та кількості зайнятих науковою та науково-технічною діяльністю.

Також, немає чіткого уявлення про стан показників результатів інноваційної діяльності та їх використання, тому саме їх аналіз повинен стати метою подальших наукових досліджень.

Список літератури

1. Інноваційна та патентно-ліцензійна діяльність у Запорізькій області: статистичний збірник / за ред. В.П. Головешка; відп. за вип. В.О. Давидченко. – Запоріжжя, 2009. – 110 с.
2. Баль-Прилипко Л.В., Леонова Б.І. Інновації в економіці та плануванні успішної діяльності підприємств [Електронний ресурс] / Л.В. Баль-Прилипко, Б.І. Леонова // Режим доступу: <http://www.icp-ua.com/ru/%D1%96nnovats%D1%96%D1%97-v-ekonom%D1%96ts%D1%96-ta-planuvann%D1%96-usp%D1%96shno%D1%97-d%D1%96yalnost%D1%96-p%D1%96dpri%D1%94mstv>

3. Інноваційна та патентно-ліцензійна діяльність у Запорізькій області: статистичний збірник / за ред. В.П. Головешка; відп. за вип. В.О. Давидченко. – Запоріжжя, 2010. – 100 с.
4. Наукова та інноваційна діяльність у Запорізькій області: статистичний збірник / за ред. В.П. Головешка; відп. за вип. В.О. Давидченко. – Запоріжжя, 2011. – 142 с.
5. Наукова та науково-технічна діяльність у Запорізькій області: статистичний збірник / за ред. В.П. Головешка; відп. за вип. В.О. Давидченко. – Запоріжжя, 2008. – 125 с.
6. Наукова та науково-технічна діяльність у Запорізькій області: статистичний збірник / за ред. В.П. Головешка; відп. за вип. В.О. Давидченко. – Запоріжжя, 2010. – 126 с.
7. Інноваційна та патентно-ліцензійна діяльність у Запорізькій області: статистичний збірник / за ред. В.П. Головешка; відп. за вип. В.О. Давидченко. – Запоріжжя, 2008. – 111 с.

В. Бойченко

Оценка инновационной составляющей инновационно-активных предприятий Запорожского региона

В статье проанализированы показатели, которые характеризуют субъектов инновационной деятельности Запорожского региона. В частности, осуществлено анализ количества предприятий, научно-исследовательских и других организаций, которые занимаются инновационной деятельностью. Проанализировано количество предприятий, которые занимались внедрением инноваций. Отмечено количество занятых научной, научно-технической деятельностью и опытно-конструкторскими разработками. Определен объем затрат на инновационную, научную и научно-техническую деятельность и на конструкторские разработки.

V. Boichenko

The evaluation of innovative component of innovation active enterprises Zaporizhia region

The article analyzes the indicators that characterize the subjects of innovative activity of Zaporizhia region. In particular, there was carried out the analysis of the number of enterprises, researching and other organizations that are engaged in innovative activities. The number of companies that are engaged in innovative activities were analyzed. The number of employees of scientific, technical operations' employees and development activities' employees were noted. The amount of innovational, researching, scientific and technological activities' cost and design work costs were determined.

Одержано 26.01.12

УДК 657.471

Н.С. Шалімова, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Причини виникнення та фундаментальні принципи аудиту з позицій моделі людини та проблеми конфлікту інтересів

Досліджені причини виникнення аудиту, використовуючи розробки економічної науки в сфері моделі людини та конфлікту інтересів. Розглянута сутність принципу професійного скептицизму та його відображення в постулатах та міжнародних стандартах аудиту. Проаналізовані види, причини та форми конфлікту інтересів та його вплив на подальший розвиток аудиту.

аудит, аудиторська діяльність, модель людини, конфлікт інтересів, професійний скептицизм, постулати аудиту, міжнародні стандарти аудиту

Дослідження сучасних концепцій аудиту та механізмів забезпечення його якості залишається складною науково-практичною темою, незважаючи на те, що ці питання останні двадцять років (з часів запровадження в країні незалежного аудиту) залишаються під постійною увагою науковців та практиків. Як підкреслює Давидов Г.М., процес формування наукового мислення є об'єктивним, логічним і неперервним, він базується на діалектиці економічного і соціального прогресу, перебуває під впливом динамічного розвитку економічної науки та господарської практики і повинен бути гарантією адекватності існуючих систем фінансового контролю основним напрямкам розвитку економіки [6, с. 2].

Значення (роль) аудиту у класичних працях з аудиту в першу чергу пояснюється тим, що аудит підвищує цінність інформації, оскільки надає їй більшої достовірності та зменшує інформаційний ризик [4, с.26-31], але кому і для чого це потрібно, чітко не визначається. Ґрунтовний та надзвичайно цікавий аналіз процесу еволюції цілей аудиту наведений у післямові до наукового видання «Аудиту Монтгомері», яка була підготовлена російськими вченими Соколовим Я.В. та Бичковою С.М. [4, с. 538]. Вчені підкреслюють, що в «Аудиті Монтгомері» 1940 року видання продуктом аудиторської праці вважається не висновок сам по собі, а думка аудитора. По суті Монтгомері повторив ідеї великого грецького філософа Парменіда (540-470 до н.е.), який проводив чітку розбіжність між думкою та знанням. Отже, з часів Монтгомері саме думка визначена як головна турбота аудитора, і з цих позицій ми й розглядаємо питання призначення та ролі аудиту.

У першу чергу слід підкреслити, що коли мова йтиме про роль аудитора, ми будемо розглядати лише такі послуги, як завдання з надання впевненості в цілому та аудит зокрема, а не всі можливі послуги, які в принципі можуть бути надані аудиторами. Завдання з надання впевненості - це завдання, за яким фахівець-практик надає висновок, призначений підвищити ступінь довіри визначених користувачів, інших ніж відповідальна сторона, щодо результату оцінки або визначення предмета перевірки за належними критеріями (п. 7 Міжнародної концептуальної основи завдань з надання впевненості [12, с.6]). Отже, виходячи з наведеного визначення, аудитор

«надають впевненості» або «підвищують ступінь довіри користувачів». Але чому виникає необхідність підвищувати ступінь довіри, рівень упевненості або, інакше кажучи, – чому особи починають відчувати нестачу такої довіри та впевненості і які можуть бути засоби зменшення її впливу?

Проблеми аудиту досліджуються багатьма вченими. Праці таких зарубіжних авторів як Аренс А., Лоббек Дж., Адамс Р., Робертстон Дж.К., Дефлиз Ф.Л., Дженик Г.Р., О'Рейли В.М., Хирш М.Б., перекладені на російську мову, формують ґрунтовну базу теорії та практики аудиту. Серед вітчизняних вчених вагомих внесок в удосконалення теоретико-методологічного апарату аудиту зробили Білуха М.Т., Бутинець Ф.Ф., Дорош Н.І., Завгородній С.Я., Кузьмінський А.М., Петрик О.А., Редько О.Ю., Рудницький В.С., Савченко В.Я., Сопко В.В., Усач Б.Ф. та багато інших вчених. Давидовим Г.М. зроблено ґрунтовне дослідження теорії аудиту [6], в межах якого розглянутий процес становлення фундаментальних принципів та постулатів аудиту, а також його морально-етична концепція.

Але більшість з публікацій та досліджень присвячені в основному методології аудиту та практичним аспектам методики окремих об'єктів, а представляючи аудит як інформаційну систему, яка використовується в управлінні, необхідно зауважити, що на сьогодні відсутня достатня чіткість у визначенні глибинних першопричин виникнення аудиту, його місця та функцій в системі економічних відносин. Саме в розв'язанні даних питань, на погляд автора, і прихована відповідь на питання щодо сутності та призначення аудиту в системі соціально-економічних відносин. Ці міркування і зумовили вибір напрямку та цільової спрямованості дослідження: розкрити причини виникнення аудиту та сутність принципу професійного скептицизму, використовуючи розробки економічної науки в сфері моделі людини та конфлікту інтересів, та їх вплив на подальший розвиток аудиту.

Розпочати слід з розгляду *моделі людини*, яка прийнята в сучасній економічній науці. Ґрунтовне дослідження моделі людини та напрямків її використання в теорії аудиту зроблено Давидовим Г.М. в його монографії «Аудит: теорія і практика» [6, с. 172-185], на підставі якого автором запропонована соціально-економічна концепція аудиту, в основі якої лежить положення про необхідність врахування аудитором моделей поведінки людини, що дозволяє наперед її визначити та спрогнозувати [6, с. 184-185]. Дані висновки надзвичайно важливі для подальшого розвитку організаційних та методологічних аспектів аудиторської діяльності. Але дослідження основ моделі людини дозволяє нам зрозуміти глибинні причини виникнення аудиту.

Економічні теорії завжди передбачають наявність суб'єкта діяльності, що адекватний теоретичній моделі. Отже, створення моделі самої людини зумовлено необхідністю дослідження проблеми вибору та мотивації для господарської діяльності індивідів. На думку Автономова В.С., в таких моделях завжди йдеться про детермінанти та способи поведінки людини, а «головними компонентами такої моделі ... є гіпотеза про мотивацію або цільову функцію економічної діяльності людини, гіпотеза про доступність для неї інформації та певне уявлення про фізичні та, головне, інтелектуальні можливості людини, які дозволяють їй тією чи іншою мірою досягати своїх цілей» [2, с. 4].

Модель людини в економічній науці зазнала значної історичної еволюції. Основу теорії традиційного напрямку складає модель «економічної людини» («*homo economicus*»), яку створили класики на чолі з А. Смітом та розвинули неокласики на чолі з А. Маршаллом. Згодом була створена модель «інституційної людини», покладена в основу інституціональної економіки. Порівняльний аналіз цих моделей викладений в [9, с. 26-30].

Автономов В.С. в основній течії сучасної економічної теорії виділяє такі основні

моменти [1, с. 202]:

1. Людина постійно знаходиться в ситуації обмеження та вибору. Її суб'єктивні переваги та об'єктивні обмеження суворо розподілені, існують автономно один від одного, та на короткостроковий період обираються за постійну величину. Вчений представляє людину у вигляді двоповерхової моделі, в якій мешканець першого поверху - «діяч» - зорієнтований на досягнення короткострокових, суворо егоїстичних цілей, а мешканець другого поверху - «укладач планів» - диктує йому правила поведінки, виключаючи деякі варіанти як свідомо неприйнятні та орієнтуючись при цьому на довгострокові цілі.

2. Людина має здатність оцінювати та порівнювати різноманітні варіанти своєї поведінки (вибору).

3. Інформація, якою володіє господарюючий суб'єкт, як правило, обмежена та не безкоштовна.

4. Мотивація економічної діяльності визначається власними інтересами господарюючого суб'єкта, а вибір людини забезпечує максимізацію значення його цільової функції, що віддзеркалює специфіку поняття економічної раціональності.

Радаєв В.В. підкреслює, що розуміння раціональності та фіксація її меж стали ключовими передумовами, на базі яких визначається характер економічних дій [13, с. 70], і пропонує умовні логічні етапи еволюції економічних поглядів на природу інтересу [13, с. 69-70]:

1. У класичній політичній економії інтерес індивідуума реалізується в його егоїстичних спонуканнях. Індивід досягає загальної користі шляхом переслідування власної вигоди, суть якої полягає в отриманні насолоди та запобіганні стражданням.

2. У неокласичній парадигмі відбувається вимивання гедоністичного елементу. В основу егоїстичного інтересу покладена раціональність (тверезий розрахунок – за висловленням А. Маршалла [10, с. 60-61]), яка розуміється як максимізація корисності компетентним суб'єктом за умов обмеження ресурсів (варіант австрійської школи). При цьому раціоналізм поступово висувається на роль ключової поведінкової характеристики, яка відсуває користюлюбство (А. Маршалл).

3. Оптимізація корисності розглядається як необов'язкова ознака реалізації інтересу, обмеженого більш скромними рамками. Наприклад, в концепції «виявлених переваг» раціоналізм економічних дій подається у вигляді поступового (несуперечливого) вибору, який становить усталеність переваг (П. Самуельсон).

4. Виникають сумніви стосовно поінформованості «економічної людини» щодо змісту її власних інтересів та шляхів їх реалізації. Починає використовуватися фактор невизначеності, який надає раціональним рішенням імовірнісного характеру (І. Фішер, Ф. Найт). Відокремлюються «об'єктивна» раціональна поінформованість спостерігача та «суб'єктивна» раціональність господарюючого суб'єкта (Ф. Хайек, Й. Шумпетер).

5. Піддаються сумніву інтелектуальна та волюва спроможність «економічної людини» до послідовно раціональних дій. Приймається біхевіористична передумова «обмеженої раціональності», що представляє нам людину, котра просто шукає певний варіант економічної поведінки, який задовольняє її, а вже потім вона припиняє будь-які пошуки (Г. Саймон). Пропонується концепція «перемінної раціональності», яка враховує фізіологічні прагнення людини до економії власних зусиль (Х. Лайбенстайн). Експериментально доводяться системні відхилення від раціональних розрахунків у людському виборі.

6. Поряд з раціонально наслідуваними інтересами вводяться додаткові (допоміжні) мотиваційні змінні, пов'язані з існуванням соціальних норм та примусів (М. Ослон, А. Сен, Ю. Ельстер). Одночасно поняття раціональності виводиться за межі максимізації корисності. Будь-яка послідовна (узгоджена) дія інтерпретується як

раціональна, а наслідування примусу або соціальних норм також підводиться під раціональні схеми. Одночасно це слугує непоганим засобом розширення меж економічного підходу та вторгнення в раніше недосяжні для нього сфери.

Мотив власного інтересу, започаткований А. Смітом та Д. Рікардо, відіграв найважливішу роль у конструюванні економічної теорії як самостійної наукової дисципліни та був найважливішим компонентом моделі економічної людини, що вирізняло економічну науку як особливу галузь знань. У теоріях маржиналістів та неокласиків принцип власного інтересу набрав значно суворішої форми максимізації корисності – принципу економічної раціональності. Цю властивість з давніх пір розглядали як звичайний егоїзм, що давало привід для критики економічної людини з моральних позицій.

Як підкреслює Автономов В.С., «економісти, визнаючи на словах можливість альтруїстичної мотивації, відчувають сильне тяжіння до того, щоб пояснити той чи інший вид поведінки, не виходячи за рамки егоїстичних мотивів» [1, с. 132]. Крім того вчений зауважує, що існування значної кількості суспільних благ у сучасній ринковій економіці свідчить про те, що передумови чисто егоїстичної мотивації є невірними, якщо не застосовувати деякі модифікації [1, с. 138], існують «невикорінні» прояви альтруїзму, які не можуть бути представлені як замаскований витончений егоїзм, що не суперечить поняттю власного інтересу в широкому розумінні даного терміну, але порушує презумпцію егоїзму, який негласно все ще відіграє роль вихідної мотиваційної передумови економічного аналізу [1, с. 139].

Отже, сама модель «економічної людини», до принципів якої б з теорій ми не схилилися (класичної, неокласичної, інституціональної), які б модифікації вона не мала, показує нам головну причину виникнення аудиту – мотивація діяльності людини власними інтересами, внаслідок чого зменшується рівень упевненості в дійсних результатах її діяльності. Всі тлумачення, які існують в економічній літературі, базуються, хоча, можливо, прямо про це не йдеться, саме на цьому.

Першопричина виникнення аудиту проявляється в *постулатах аудиту* та в такому професійному принципі, як «*професійний скептицизм*», але позиції вчених щодо цього мають протилежний характер.

В основоположних *постулатах аудиту*, запропонованих Р. Маутцем та Х. Шарафом [5, с. 8-10; 6, с. 78-88; 18], відсутні окремі постулати, які прямо обґрунтовують необхідність перевірки звітності. Усі вісім, зазначених науковцями, постулатів швидше переслідують таку ціль: показати, що за певних умов можна отримати об'єктивне уявлення про фінансово-господарську діяльність економічного суб'єкта. Наприклад, вченими був запропонований такий постулат: «Фінансова звітність та інша інформація, яка підлягає перевірці, не містить зумовлених тайною змовою та інших незвичних викривлень». Даний постулат обґрунтовує можливість застосування системноорієнтованого підходу до проведення аудиту, який полягає в аналізі системи внутрішнього контролю з метою виявлення слабких місць (якщо вони існують). Даний постулат дозволяє аудитору застосувати в роботі методи формального вибіркового дослідження та виконувати тести по перевірці операцій, використовуючи відносно невеликий обсяг репрезентативних даних. Вихідне припущення, що інформація у фінансовій звітності містить обумовлені таємною змовою та інші незвичні викривлення, призвело би не лише до збільшення необхідного обсягу аудиторських процедур, але і могло би створити бар'єр між аудитором, з одного боку, та адміністрацією і працівниками компанії, з іншої, що неминуче призвело би до виникнення певних проблем та конфліктів. Р. Маутц і Х. Шараф відмічають: «Цей постулат не звільняє аудитора від відповідальності за невиявлені викривлення, зумовлені таємною змовою або іншими аномаліями. Коли, наприклад, зловживання

були настільки очевидні, що аудитор міг без зусиль виявити їх шляхом звичайного тестування (тобто перевірок, метою яких є виявлення звичайних помилок), він не може бути виправданий у випадку, якщо його перевірки були настільки недостатні, що не виявили їх» [3, с.88; 18, с.46].

Проте, постійний розвиток аудиту відображає визнання того, що аудитор повинен планувати свої перевірки для виявлення існуючих зловживань та помилок, про що свідчать положення міжнародних стандартів аудиту, хоча це і не визнається основною метою аудиту.

Два додаткових постулати, які пояснюють необхідність аудиту, містяться в доповненнях, розроблених Т. Лі та Д. Робертсоном [5, с.10; 14; 17], а саме:

1. Якщо звітна інформація протягом року не була піддана незалежній перевірці, то вона не заслуговує на достатній рівень довіри. Якщо аудитор не дав підтвердження, що підприємство буде функціонувати щонайменше ще рік, то інвестувати грошові кошти в цю компанію досить ризиковано.

2. Користь від звітних даних прямо пропорційна ступеню їх перевіреності. Чим надійніші докази, отримані на підставі перевірених даних, тим вони корисніші з точки зору зовнішніх користувачів (Робертсон Дж. даний постулат називає «максимую економічної ефективності»).

Відомий російський вчений в галузі бухгалтерського обліку та аудиту Соколов Я.В. запропонував власну систему з десяти постулатів аудиту, оскільки, на його думку, при всій значимості постулатів Р. Маутца та Х. Шарафа їх не можна механічно переносити в практику російського аудиту, необхідна більш реалістична система постулатів, яка враховує психологію людини та необхідність контролю [15]. Такий аспект, як необхідність аудиторської перевірки, в десяти постулатах Соколова Я.В. представлений трьома:

1. Звітність повинна бути перевірена.
2. Непереверена звітність не заслуговує на довіру.
3. Кожна наступна перевірка може знижувати цінність попередніх і завжди менш інформативна.

Проблема полягає в тому, що ці постулати (і класичні, і постулати Соколова Я.В.), на наш погляд, є до певної міри припущеннями, аксіомами, які базуються на моделі економічної людини і дозволяють «працювати» теорії про аудит, але не повнозначно обґрунтовують необхідність проведення аудиту.

Що стосується принципу «*професійного скептицизму*», то в постулатах Р. Маутца та Х. Шарафа він фактично відсутній, що прямо впливає з проаналізованого вище постулату: «Фінансова звітність та інша інформація, яка підлягає перевірці, не містить викривлень, що виникли внаслідок зумовлених таємної змови або інших незвичних обставин».

У передмові до книги Р. Адамса «Аудит» професор Соколов Я. В. зазначає, що постулати Р. Маутца та Х. Шарафа базуються на припущенні Ж. Ж. Руссо про те, що людина за своєю природою добра, а тому аудитор повинен виходити з того, що звіт, який ним перевіряється, складений правильно і не містить свідомо допущених помилок та зловживань [3, с. 2]. На думку Соколова Я.В., найбільш реалістичною була б система постулатів, яка базується на принципах Т. Гоббса і припускає, що людська природа первісно порочна, що й обумовлює необхідність контролю. Отже, аудитор повинен припускати, що звіт, який ним перевіряється, складений неправильно і містить зловмисні та незловмисні помилки і зловживання [3, с. 2].

Соколов Я.В. в запропонованій ним системі постулатів аудиту виділив окремий постулат, який стосується даного питання, тобто питання професійного скептицизму аудитора. «При перевірці виходять з того, що звіт складений невірний. Викривлення

даних у звіті є неминучим, по-перше, в силу суб'єктивізму того, хто його складав, а, по-друге, будь-який документ може містити як мимовільні (технічні) помилки, так і зловмисні відхилення (обмани, приховування, приписки, укриття тощо). Якщо припустити зворотнє, то вся відповідальність переноситься на клієнта, а якщо звітність правильна і відповідає за неї клієнт, то дещо сумнівною стає роль аудитора» [15].

Отже, загальним для постулатів, які розглядаються, виступають аспекти, стосовно яких вони сформульовані. Відмінність полягає в тому, постулати Р. Маутца та Х. Шарафа побудовані на позитивних твердженнях («фінансова звітність не містить викривлень»), а Соколов Я. В. застосовує позитивні та негативні твердження («звіт складений невірно», «неперевірена звітність не заслуговує довіри»).

В «Аудиті Монтгомері» наведена така позиція щодо чесності керівництва та професійного скептицизму [4, с.91]. Аудитор не повинен упереджено ставитися до чесності керівництва, вважати його обов'язково нечесним або безумовно чесним. Упередження щодо нечесності керівництва спростовується всім накопиченим досвідом аудиторів. Якщо аудитор приступає до роботи з упередженням у нечесності адміністрації, то весь хід його дій буде визначений підозрілістю щодо дійсності всіх облікових даних і документів, які він одержить від клієнта, і тоді він буде працювати не з переконливими, а з переконуючими (у нечесності) доказами. Аудит, що буде проводитися з таким визначальним упередженням, вийде необґрунтовано дорогим і малоєфективним для практичних цілей.

Але аудитор не повинен і беззастережно допускати, що керівництво є абсолютно чесним, і робити це він повинен, проявляючи певний рівень професійного скептицизму протягом усього процесу аудита і особливо при зборі та оцінці доказів, включаючи й відповіді керівництва на аудиторські запити. Наприклад, аудитор може виявити такі умови або обставини, які виступають «сигнальними прапорцями», тобто показниками ймовірного існування значних невідповідностей. Як правило, це ті умови або обставини, які відрізняються від того, що очікував побачити аудитор. Наприклад, при аудиторській перевірці він може виявити такі помилки, про які обов'язково повинне було б знати керівництво, але воно свідомо не розкрило їх аудиторіві. Професійний скептицизм вимагає при появі таких «сигнальних прапорців» проведення аудитором перегляду плану аудиторської перевірки, щоб одержати достатньо компетентні докази, що фінансові звіти не містять інформації, яка викривлює дійсну картину.

Принципу професійного скептицизму приділяють певну увагу Міжнародні стандарти аудиту. В МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до міжнародних стандартів аудиту» під професійним скептицизмом розуміється ставлення, що поєднує допитливість, уважність до обставин, які можуть вказувати на можливе викривлення внаслідок помилки або шахрайства, та критичну оцінку аудиторських доказів (п. 13 «ж») [11, с. 82]. Підкреслено, що аудитор повинен планувати та виконувати аудит із професійним скептицизмом, визнаючи, що можуть існувати обставини, які призводять до суттєвого викривлення фінансової звітності (п. 15 МСА 200) [11, с. 84]. Особливо наголошується, що не можна очкувати, що аудитор нехтуватиме минулим досвідом щодо сумлінності та чесності управлінського персоналу. Проте думка, що управлінський персонал і ті, кого наділено найвищими повноваженнями, є сумлінними та чесними, не звільняє аудитора від необхідності дотримуватися професійного скептицизму або не дозволяє аудиторю задовольнятися менш ніж переконливими аудиторськими доказами у процесі отримання достатньої впевненості (Д22 МСА 200) [11, с. 92].

Питання професійного скептицизму розглядаються і в інших стандартах аудиту. Наприклад, в МСА 240 «Відповідальність аудитора, що стосується шахрайства, при аудиті фінансової звітності» зазначається, що отримуючи достатню впевненість,

аудитор несе відповідальність за збереження професійного скептицизму протягом усього аудиту, розгляд можливості уникнення контролю управлінським персоналом і визнання того факту, що аудиторські процедури, які є ефективними для виявлення помилки, можуть бути неефективними для виявлення шахрайства (п.8) [11, с. 162].

В Кодексі етики принцип професійного скептицизму до складу фундаментальних принципів не включено, достатнім вважається наявність такого принципу як «професійна компетентність і належна ретельність» (Розділ 130), який вимагає лише «діяти ретельно, сумлінно та своєчасно відповідно застосованих технічних та професійних стандартів, надаючи професійні послуги» [8, с. 14].

У контексті викладеного слід зробити акцент на необхідності врахування проблеми *конфлікту інтересів*, яка має комплексний, міжгалузевий характер, оскільки торкається точок взаємодії в галузі цивільного, господарського, адміністративного, конституційного права, судового процесу. Розгляд аудиту слід розширити, враховуючи надбання економічної та юридичної науки в дослідженні такої проблеми, як «конфлікт інтересів», яка дозволяє виділити, за висловленням Дедова Д., духовний зміст права, оскільки захист від конфлікту інтересів так само, як і від недобросовісності та несправедливості, має глибоко моральний характер [7, с. IX]. Зауважимо, що інтереси завжди виступають потужним фактором життєдіяльності людей, створення та функціонування державних і суспільних інститутів, по-різному відображаються в системі права, взаємодіючи, суперечачи та узгоджуючись між собою.

«Конфлікт інтересів» – це загальноприйнятий термін, який означає протиріччя між інтересами, що захищені правом та повинні бути задоволені діями особи, яка вповноважена принципалом (а це як фізичні особи, так і суспільство (держава) в цілому), та особистими інтересами цього вповноваженого. Інтереси, які захищаються, можуть мати як особистий, так і публічний характер, включаючи інтереси необмеженого кола визначеної категорії фізичних осіб (акціонери, інвестори і т.ін.) [7, с. 1]. Конфлікт інтересів зазвичай виникає під час процесу здійснення діяльності в чужих інтересах, а якщо вести мову в більш широкому сенсі, – у випадку субординації (підпорядкування, підлеглості) інтересів, в який би формі це не проявлялося. Дедов Д. виділяє такі групи інтересів, які можуть знаходитися у протиріччі між собою [7, с. 6-10]:

- 1) особисті інтереси представника та його афілійованих осіб;
- 2) інтереси того, кого представляють;
- 3) загальні та суспільні (публічні) інтереси;
- 4) жодні інтереси з метою збереження нейтральності або незалежності.

У такому випадку конфлікти утворюють різні комбінації, які знаходять підтвердження на практиці у вигляді конкретних прикладів (табл. 1).

Таблиця 1 - Види конфліктів

Вид конфлікту	Причина конфлікту	Приклади осіб (ситуацій), у яких виникає такий вид конфлікту
Конфлікт між інтересами представника (1) та того, кого представляють (2)	Представник повинен діяти в інтересах того, кого представляють, а замість цього він діє у власних інтересах або в інтересах його афілійованих осіб.	Діяльність таких осіб, як повірений, опікун, попечитель, агент, комісіонер, довірчий управитель майном, наймані працівники, управителі інвестиційного фонду, арбітражний управитель, особи, які надають послуги іншим особам.
Конфлікт між	Особа повинна діяти	Державні службовці, власне держава,

Вид конфлікту	Причина конфлікту	Приклади осіб (ситуацій), у яких виникає такий вид конфлікту
особистими (1) та суспільними або загальними інтересами (3) (різновид першого випадку)	в інтересах суспільства, тобто дотримуватися публічних інтересів, а замість цього діє у власних інтересах.	різного роду міждержавні об'єднання та спілки.
Конфлікт між інтересами різних осіб, яких одночасно представляє одна особа, або конфлікт між різними інтересами однієї особи, яку представляє представник, тобто, конфлікт між (2) та (3)	Одна особа повинна одночасно дотримуватися не своїх власних інтересів, а різних конфліктуючих між собою інтересів.	Множинність прикладів, які мають відношення до такого випадку конфлікту інтересів, наведені в [7, с.8-11] і включають, банк, який надає послуги компанії – емітенту та одночасно займається придбанням її цінних паперів, орган управління компанією, який повинен дотримуватися загальних інтересів компанії та її міноритарних акціонерів, а також враховувати інтереси контролюючого акціонера та інтереси групи осіб, до якої входить компанія.
Конфлікт за необхідності збереження нейтральності та незалежності (4) задля досягнення суспільних інтересів (3) (частина третьої ситуації)	Особа повинна залишатися незалежною при виконанні своїх функцій та не може переслідувати жодні з інтересів, адже ця незалежність дозволить реалізувати суспільні, публічні інтереси.	Необхідність дотримання принципу незалежності при проведенні аукціонів та конкурсів, в діяльності судової влади, аудиторів, фінансових консультантів, експертів, членів ради директорів, комерційного представника (управляючого), який діє в загальних інтересах.

Отже, можна виділити три ситуації виникнення конфлікту:

1. Конфлікт між інтересами представника та інтересами того, кого представляють. З цих позицій важливо відокремлювати конфлікти між інтересами представника та тієї особи, яку представляють, і яка може бути юридичною чи фізичною особою, яких можна ідентифікувати, та конфлікти між інтересами представника та суспільними інтересами, які можуть приймати форму як публічних, так і державних інтересів.

2. Конфлікт між різними інтересами, які може презентувати один представник. Дедов Д. такі інтереси поділяє на інтереси превалюючі та інтереси підлеглі [7, с. 8], що, на наш погляд, обґрунтовано і важливо з точки зору дослідження сутності конфлікту інтересів, але така класифікація інтересів повинна здійснюватися з урахуванням конкретних умов кожної ситуації. З цих позицій важливо виділяти конфлікт інтересів, який виникає в тому випадку, коли уповноважена особа представляє одночасно інтереси конкретної особи і має представляти публічні або державні інтереси.

3. Конфлікт між різними інтересами однієї особи, яка може бути і представником, і тим, кого представляють.

Як підкреслено в «Аудиті Монтгомері», побоювання отримати з фінансового звіту невірну інформацію викликано припущенням, що для стосунків між тими, хто складає фінансову інформацію, та користувачами фінансового звіту притаманне потенційне зіткнення інтересів. Це зовсім не означає, що подібний конфлікт дійсно існує або повинен виникнути, існування недоброчесності адміністрації також не припускається. Це говорить лише про те, що ті, хто складає фінансову звітність, можуть при її підготовці відчувати певні упередження, так само їх можуть відчувати й ті, хто цією інформацією користується [4, с. 29].

Слід звернути увагу і на інший аспект. Аудитори, яких наймають власники (акціонери), також мають свої інтереси та мотиви. Дана проблема залишається поза увагою, хоча, наприклад, відомі російські вчені Шеремет А.Д. та Суйц В.П. підкреслюють, що аудитор є агентом, який діє, як правило, від імені акціонерів [16, с. 11], але, на жаль, інформація подається без подальших висновків, хоча найпростіша модель агентів припускає, що їм довіряти не можна. Аудитори, розуміючи свій власний ризик та маючи потенційні зобов'язання, можуть використовувати такий підхід до перевірки, який значно обмежить обсяг їх роботи та не задовольнить повною мірою інформаційні потреби користувачів результатами їх роботи. Мотиви та інтереси аудиторів можуть також призвести до ускладнень у сфері об'єктивності та незалежності і насамкінець до виникнення риторичного класичного питання: «Хто буде стерегти сторожа?», яке в нашому випадку перетворюється у питання «Хто ж буде перевіряти аудиторів?». Результатом може бути знову таки брак довіри до аудиторів і постійна потреба в пошуку інших механізмів узгодження інтересів акціонерів, менеджерів та аудиторів.

Підводячи підсумки, слід підкреслити, що необхідність в аудиті спричинена сформованим ставленням до моделі людини в економічній теорії і практиці. Всі суб'єкти розуміють мотивацію кожного індивіда, його схильність до поведінки виключно у власних інтересах і застосовують попереджувальні та контрольні засоби. В інших випадках суб'єкти повинні довести свій моральний та етичний рівень в економічних відносинах, адже більшість все одно зосереджуються на припущенні, що всі суб'єкти – натури егоїстичні. Як зазначає Радаєв В.В., насамкінець соціальні інститути оперують якоюсь «натурою людини» або тим, що Ф. Найт називав «людською природою, як вона є» («Human nature as we know it») [13, с. 33]. Першопричина виникнення аудиту - вплив власного інтересу та, відповідно, наявність конфлікту інтересів в економічних відносинах - проявляється в *постулатах аудиту* стосовно необхідності аудиту та в такому професійному принципі, як *«професійний скептицизм»*. Слід враховувати, що аудитору також притаманний конфлікт інтересів, який може проявлятися у неспівпаданні інтересів аудитора та клієнта, а також в існуванні обмежень, пов'язаних з необхідністю дотримання принципів незалежності та нейтральності. Цей конфлікт інтересів в аудиті отримав назву «розходження (розрив) в очікуваннях», а вирішення цієї проблеми надзвичайно актуальне саме в сучасних умовах.

Список літератури

1. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. / Владимир Сергеевич Автономов. - СПб: Экономическая школа, 1998. – 230 с. (Этическая экономия: Исследования по этике, культуре и философии хозяйства; Вып. 2).
2. Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории (очерк истории западной экономической мысли) / Владимир Сергеевич Автономов.– М., 1993. – 450 с.
3. Адамс Р. Основы аудита / Адамс Р.: пер. с англ. / Под ред. Я. В. Соколова. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1995. – 398 с.
4. Аудит Монтгомери / Ф.Л. Дефлиз, Г. Р. Дженик, В. М. О'Рейли, М. Б. Хирш, Пер. с англ. под ред.

- Я.В. Соколова. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 542 с.
5. Бычкова С.М. Доказательства в аудите. / Светлана Михайловна Бычкова. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 176 с.
 6. Давидов Г.М. Аудит: теория і практика: Монографія. / Григорій Миколайович Давидов. – Кіровоград: ТОВ «Імекс-ЛТД», 2006. – 324 с.
 7. Дедов Д. И. Конфликт интересов / Дмитрий Иванович Дедов – М.: Волтерс Клувер, 2004. – 288 с.
 8. Кодекс Етики Професійних бухгалтерів 2009. Міжнародна Федерація Бухгалтерів / Перекл. з англ. за ред. С. Я. Зубілевича. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2010. – 124с.
 9. Корнейчук Б.В. Институциональная экономика: учебное пособие для вузов / Борис Васильевич Корнейчук. – М.: Гардарики, 2007. – 255 с.
 10. Маршалл А. Принципы экономической науки. / А. Маршалл. - М.: Издательская группа «Прогресс Универс», 1993 – Т.1.- 415 с.
 11. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, частина 1 / Пер. з англ.: Ольховікова О.Л., Селезньов О.В., Зеніна О.О., Гик О.В., Біндер С.Г. – К.: Видавництво «Фенікс», 2011. – 846 с.
 12. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, частина 2 / Пер. з англ.: Ольховікова О.Л., Селезньов О.В., Зеніна О.О., Гик О.В., Біндер С.Г. – К.: Видавництво «Фенікс», 2011. – 414 с.
 13. Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций: Учеб пособие. / Вадим Валерьевич Радаев. – М.: Аспект Пресс, 1998. – 368 с.
 14. Робертсон Дж. К. Аудит: Пер. с англ. / Дж. К. Робертсон – М.: KPMG и Контракт, 1993. – 496 с.
 15. Соколов Я. В. Десять постулатов аудита. / Я.В. Соколов. // Бухгалтерский учет. – 1993. - №11. – С. 36-38.
 16. Шеремет А.Д. Аудит: Учебник. / Шеремет А.Д., Суйц В.П. – 4-е изд., перераб. и доп. –М.: ИНФРА-М, 2004. – 410 с.
 17. Lee T. Corporate Audit Theory / T. Lee. - London: Chapman and Hall. – 1993 – 206 p.
 18. Mautz R. The philosophy of auditing. / Mautz R., Sharaf H. - American Accounting Association, 1993. – 299 p.

Н. Шалимова

Причины возникновения и фундаментальные принципы аудита с позиций модели человека и проблемы конфликта интересов. Кировоградский национальный технический университет

Исследованы причины возникновения аудита, используя разработки экономической науки в сфере модели человека и конфликта интересов. Рассмотрена сущность принципа профессионального скептицизма и его отражения в постулатах аудита и международных стандартах аудита. Проанализированы виды, причины и формы конфликта интересов и его влияние на дальнейшее развитие аудита.

N. Shalimova

The origin of auditing and audit fundamental principles from a position of human model and interest conflict problem. Kirovograd national technical university

The origin of auditing using elaboration of economic science in the sphere of human model and interest conflict problem has been investigated. The essence of professional skepticism principle and the way of its reflection in audit postulates and international standards of audit have been considered. The kinds, motives and forms of interest conflict and its influence on the subsequent development of audit have been analyzed.

Одержано 20.02.12

УДК 657.421

А.М. Лисенко, доц., канд. екон. наук, Н.В. Білоус, магістрант
Кіровоградський національний технічний університет

Удосконалення організації обліку основних засобів та шляхи підвищення ефективності їх використання

У статті розглянуто проблеми організації облікового процесу та визначено шляхи удосконалення організації обліку основних засобів, досліджуються питання необхідності покращення стану та ефективності використання основних засобів на підприємствах України з метою поліпшення результативності господарської діяльності.

основні засоби, матеріально-технічна база, організація обліку, документообіг, ефективність, економічний аналіз

В сучасних умовах перед суб'єктами господарювання постає першочергове завдання підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу, і зокрема його важливої складової - основних засобів. Ринкова економіка стимулює господарюючі суб'єкти до впровадження нової техніки та технологій, розширює можливості щодо використання нових фінансових інструментів та механізмів. Проте на практиці виникає проблема щодо реальності їх застосування, що обумовлено нестачею власних обігових коштів, низькою ліквідністю активів, а також застарілою матеріально-технічною базою, на утримання якої спрямовуються значні витрати.

Від того, наскільки ефективно використовуються наявні засоби праці, від їх досконалості, залежать і загальні результати роботи підприємства. У зазначених процесах особливо вирізняється проблема інформаційного забезпечення управління матеріально-технічною базою, що представлено на підприємстві системою обліку, аналізу та контролю.

Незважаючи на широке висвітлення у науковій літературі проблем, пов'язаних з удосконаленням обліку та методик проведення економічного аналізу основних засобів, трансформаційні процеси, що відбуваються в економіці країни, зумовлюють необхідність подальших досліджень у цьому напрямку із використанням сучасних наукових досягнень, професійних традицій, що склалися в Україні, та економічних особливостей необоротних активів.

Проблеми теорії, методики та організації обліку і аналізу основних засобів знайшли втілення у працях Астахова В.П., Атамаса П.Й., Білухи М.Т., Бутинця Ф.Ф., Вериги Ю.А., Голова С.Ф., Кужельного М.В., Мниха Є.В., Покропивного С.В., Сопка В.В., Ткаченко Н.М., Шевчука В.О., Шеремета А.Д. та інших вчених [1 – 6]. Вивчення теоретичних положень та опублікованих праць вітчизняних і зарубіжних науковців свідчить, що облік та аналіз основних засобів в останній час дещо ускладнилися, а ряд проблем негативно впливають на процес управління виробництвом, знижуючи ефективність використання основних засобів.

Виходячи з цього, метою написання статті є узагальнення напрямків пошуку резервів підвищення ефективності використання основних засобів та визначення шляхів удосконалення організації їх обліку, яка б відповідала завданням управління господарськими процесами і була адаптована до специфічних особливостей основних засобів як найважливішої складової майна підприємства.

Суб'єкти підприємницької діяльності управляють належним їм майном на основі інформації бухгалтерського обліку та результатів проведеного аналізу. Тому вмiла організація обліку і аналізу нерiдко перетворюється на визначальний фактор ефективного використання основних засобiв, а ступiнь рацiональностi обліково-аналітичного процесу набуває першочергового значення у контексті забезпечення успішного розвитку підприємства.

Бухгалтерський облік і аналіз господарської діяльності, будучи орієнтованими на практику, формуються під тиском практичних потреб. Головне завдання бухгалтера та аналітика полягає не у тому, щоб «реєструвати факти та перебирати символи, а у тому, щоб вирішувати задачі, що виникають у процесі господарської діяльності» [5, с. 15]. Склад і зміст таких завдань визначається, з одного боку, «типом облікових завдань, які протягом століть вирішував бухгалтер» [5, с. 18], а, з іншого – змістовими характеристиками об'єктів господарювання. Тому із урахуванням специфічних особливостей основних засобів організацію обліку та пошук шляхів підвищення ефективності їх використання необхідно спрямувати на реалізацію таких завдань:

- документальне оформлення операцій з придбання, списання, продажу або передавання основних засобів;
- нарахування амортизації відповідно до нормативних документів;
- збереження основних засобів як стратегічної частини приватної власності та унеможливлення крадіжок, розбирання, руйнування об'єктів у процесі їх використання та експлуатації;
- управління основними засобами з метою максимально ефективного їх використання у процесі фінансово-господарської діяльності підприємства;
- виявлення економічних та юридичних наслідків господарських операцій з придбання, реконструкції, модернізації об'єктів або їх ліквідації;
- розгляд питання технічного стану, ефективності придбання та використання основних засобів;
- пошук шляхів та напрямів підвищення ефективності використання основних засобів.

Основні засоби функціонують у виробничих та невиробничих сферах різних підприємств. До основних виробничих засобів відносяться засоби праці, які, знаходячись у сфері матеріального виробництва, безпосередньо приймають участь у виготовленні матеріальних благ (машини, устаткування і т. ін.), створюють умови для здійснення виробничого процесу (виробничі будівлі, споруди і т. ін.), служать для збереження та переміщення предметів праці. Крім них до складу основних засобів промисловості входять і основні невиробничі засоби, до яких відносяться об'єкти невиробничого призначення (житлові будинки, об'єкти охорони здоров'я і культурно-побутового призначення), що перебувають у віданні промислових підприємств та опосередковано впливають на процес виробництва.

Функціонування основних засобів як чинників процесу праці здійснюється доти, доки вони мають свою споживну вартість та зберігають матеріально-речовинну форму, яка є предметом використання їх у процесі виробничої діяльності. Головна функція засобів праці полягає в довгостроковій ефективній участі їх у виробничому процесі, що дає можливість вчасного і повного отримання результатів ведення господарської діяльності підприємства.

Низькі темпи оновлення об'єктів основних засобів, особливо пасивної групи, обумовлюють необхідність відтворення або заміни спрацьованих конструктивних елементів до того часу, коли кожний з цих об'єктів стане непридатним для подальшого використання. Часткове відновлення основних засобів потребує періодичного їх ремонту. Натомість ефективний прогноз, контроль, що полягає у порівнянні

фактичних показників із бюджетними, та аналіз виявлених відхилень дозволять своєчасно знаходити проблемні сфери й пропонувати обґрунтовані дії щодо ліквідації слабких місць. Крім того, це надасть змогу підприємствам отримувати додаткові конкурентні переваги і забезпечувати вищу ефективність використання фінансових ресурсів.

Раціональність та оптимальність бухгалтерського обліку як складної, багаторівневої системи забезпечують не окремі операції або процедури, а системний підхід до організації як кожного облікового етапу, так і облікового процесу у цілому, системне сприйняття, реєстрацію та узагальнення облікової інформації. У цьому контексті важливого значення набуває раціональна організація обліку основних засобів, яка являє собою «процес цілеспрямованого вибору та безперервного упорядкування способів і прийомів збирання, обробки та видачі достовірної та своєчасної вихідної інформації про наявність, рух, збереження та використання основних засобів із метою прийняття управлінських рішень» [6, с. 135].

Таким чином, організація обліку основних засобів повинна бути цілісною, єдиною системою взаємопов'язаних, взаємоузгоджених способів і методів обліку, які охоплюють увесь комплекс облікових процедур з виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації. Основними шляхами її удосконалення визначені наступні:

- вибір оптимальної за складом та обсягом облікової інформації, яка забезпечить реалізацію завдань, поставлених перед обліком основних засобів;
- розробка та запровадження удосконалених форм носіїв облікової інформації, найбільш адаптованих до структури, змісту та характеру інформації;
- розробка та запровадження раціональних схем документообігу, що дозволять із найменшими затратами трудових, матеріальних та фінансових ресурсів забезпечити своєчасне виконання поставлених завдань;
- розробка та запровадження раціональної технології вирішення облікових завдань, що забезпечить злагоджене функціонування облікового механізму.

Інформаційною основою усіх облікових, аналітичних і контрольних процедур є облікова інформація. Виходячи з цього, першочерговим завданням удосконалення організації обліку є формування складу та визначення змісту показників, які доцільно відображувати, обробляти та узагальнювати у системі обліку.

Критерієм вибору оптимального обсягу та складу інформації, яка формується у системі обліку, повинний стати економічний ефект, який отримано від використання цієї інформації, тобто її важливість, цінність, корисність для процесу управління. Тому документування операцій з руху основних засобів, облікову реєстрацію та складання звітності необхідно організувати як системну послідовність логічно взаємопов'язаних між собою операцій облікового процесу, підпорядкованих потребам управління, забезпечивши при цьому єдність підходів при формуванні показників документів, облікових реєстрів і форм звітності, їх послідовність і наступність.

На основі проведеного аналізу структури документів і реєстрів з обліку основних засобів можна зробити висновок, що з документів, якими оформлюється рух основних засобів та реєстрів обліку необхідно вилучити графи, у яких зазначали балансову вартість, код норми амортизаційних відрахувань, норму амортизаційних відрахувань на повне відновлення та капітальний ремонт, дату початку сплати за основні засоби, поправочний коефіцієнт, натомість додати наступні: вартість основних засобів, передбачивши можливість зазначати усі можливі види оцінок; група основних засобів; строк корисного використання (експлуатації); метод амортизації, що застосовується для кожного об'єкта; джерело капітальних інвестицій із детальною розшифровкою; показники, що характеризують переоцінку як первісної вартості

основних засобів, так і їх зносу. Вилучення непотрібних показників зменшить обсяги зайвої роботи облікового апарату та дозволить зосередитись на результативній інформації, що безпосередньо впливає на прийняття управлінських рішень щодо наявності основних засобів та режиму їх використання.

Кожний етап облікових процедур, починаючи з приймання в експлуатацію, передачі, продажу, ліквідації основних засобів необхідно організувати із урахуванням їх специфічних ознак, адаптувавши до вимог чинних нормативних документів, зокрема П(С)БО 7 «Основні засоби» [4].

Вважаємо, що організацію обліку основних засобів потрібно будувати із урахуванням таких основних факторів:

- довготривалого терміну використання об'єктів, протягом якого їх необхідно обліковувати;
- технічно складної та багатокомпонентної будови, яку необхідно детально відображувати в облікових регістрах;
- необхідність проведення ремонтів, реконструкції, модернізації основних засобів призводить до зміни їх первісних характеристик, які потрібно своєчасно відображувати у регістрах обліку;
- коштовність об'єктів, що вимагає адекватної організації процесів їх приймання, списання, а також обліку наявності, які б забезпечували їх цілісність і збереження у робочому стані.

Організацію обліку руху основних засобів, починаючи із їх введення в експлуатацію, приймання після проведених ремонтів і закінчуючи їх ліквідацією, потрібно будувати із урахуванням їх специфічних особливостей, забезпечуючи одночасне проведення контрольних та аналітичних процедур. Для якісного, відповідального виконання робіт з приймання та списання об'єктів доцільно розробити робочу інструкцію, у якій чітко визначити перелік робіт і порядок їх здійснення, функції та завдання кожного члена комісії, а також їх відповідальність.

На підприємстві доцільно розробити зведений графік з обліку основних засобів, у якому зазначити кількість примірників кожного документа, які необхідні для оформлення тієї чи іншої господарської операції; осіб, відповідальних за кожний вид робіт та терміни їх виконання. Графіки, розроблені для кожного документа (документограми), та графіки роботи бухгалтера з обліку основних засобів деталізують, конкретизують зведений графік і разом з ним визначають оптимальний склад виконавців і підрозділів, задіяних у створенні кожного документа. Такий підхід до організації документообігу сприятиме зростанню ефективності облікової роботи.

В умовах приватної власності перед суб'єктами господарювання постійно постають проблеми забезпечення унеможливлення крадіжок майна, руйнування об'єктів основних засобів. Для забезпечення збереження основних засобів, унеможливлення їх розбирання, псування та передчасного виведення з ладу, необхідно організувати:

- присвоєння кожному об'єкту основних засобів інвентарного номера, який за ним зберігається протягом усього терміну використання, забезпечуючи однозначну ідентифікацію і унеможливаючи заміну на об'єкти, непридатні для експлуатації;
- ведення інвентарних карток обліку основних засобів та їх зберігання у систематизованій картотеці;
- реєстрацію інвентарних карток в описі, що забезпечує їх збереження;
- закріплення об'єктів за матеріально відповідальними особами;
- облік основних засобів за місцями їх експлуатації в інвентарних списках, що дозволяє оперативно контролювати наявність, стан і використання об'єктів.

З метою підвищення ефективності використання основних засобів необхідно випереджальними темпами проводити реконструкцію виробництва, створювати умови для інтенсивних інвестицій, витримувати курс на динамічну структурну перебудову, швидко замінюючи застарілі технології новими, конкурентоздатними. Для досягнення вищевказаного можуть застосовуватися шляхи екстенсивного та інтенсивного поліпшення використання основних засобів.

Екстенсивне поліпшення використання основних засобів означає, що, з одного боку, буде збільшений час роботи діючих технічних засобів в календарний період, а з іншого, - підвищена питома вага цих засобів у складі всіх засобів, що має підприємство. Найважливішими напрямками збільшення часу роботи технічних засобів є скорочення і ліквідація їх внутрішньозмінних простоїв шляхом: підвищення якості їх ремонтного обслуговування, своєчасного забезпечення основного виробництва робочою силою, сировиною, матеріалами, паливом тощо.

Інтенсивне поліпшення використання основних засобів означає підвищення ступеня завантаження виробничих потужностей в одиницю часу. Останнє може бути досягнуте при модернізації діючих машин і механізмів, встановленні оптимального режиму їхньої роботи. Робота при оптимальному режимі технологічного процесу забезпечує збільшення випуску продукції без зміни складу основних засобів, без росту чисельності працюючих і при зниженні витрати матеріальних ресурсів на одиницю продукції. Інтенсивність використання основних засобів підвищується також шляхом технічного удосконалювання знарядь праці, шляхом ліквідації «вузьких місць» у виробничому процесі, скорочення термінів досягнення проектної продуктивності техніки, підвищення кваліфікації і професійної майстерності робітників.

Важливим напрямком підвищення ефективності використання основних засобів є удосконалення їхньої структури. Крім того, значний резерв підвищення фондівіддачі - швидке освоєння нових потужностей. З цією метою капітальні вкладення повинні виділятися під запланований приріст продукції з урахуванням заходів щодо поліпшення використання діючих потужностей, а також їхнього технічного переозброєння і реконструкції.

Однією з головних умов підвищення ефективності відтворювальних процесів є оптимальність термінів експлуатації основних засобів, і передусім активної їх частини, відповідно до первинного технологічного призначення. При цьому як скорочення, так і подовження терміну експлуатації по-різному впливають на ефективність відтворення та використання знарядь праці.

Зокрема, скорочення термінів експлуатації основних засобів, з одного боку, уможливує прискорення їх оновлення, зменшення морального старіння, зниження ремонтно-експлуатаційних витрат, а з іншого, - зумовлює зростання собівартості продукції за рахунок амортизаційних сум, потребує більших за обсягом інвестиційних ресурсів для нарощування виробничих потужностей. Подовження періоду функціонування основних засобів дає змогу зменшити обсяг щорічної заміни спрацьованих засобів праці й за рахунок цього спрямовувати більше ресурсів на розширене відтворення, але при цьому знижується загальна продуктивність діючих основних засобів.

З метою забезпечення розширеного відтворення основних засобів необхідно використовувати наступні заходи: технічне переозброєння діючого підприємства, реконструкція виробництва, розширення виробничих потужностей підприємства, нового будівництва технологічно завершених виробничих потужностей та підрозділів суб'єкта господарювання.

Узагальнюючи викладене вище, можна розробити найважливіші шляхи підвищення ефективності використання основних засобів підприємства:

- поліпшення складу, структури і стану основних засобів;
- удосконалення планування, управління і організації праці та виробництва;
- зниження фондомісткості, підвищення фондівіддачі та продуктивності праці на підприємстві;
- підвищення та розвиток матеріального та морального стимулювання праці.

Таким чином, теоретичні і практичні засади організації обліку основних засобів необхідно удосконалювати у напрямі розширення її управлінських можливостей, максимально пристосовуючи до практичних потреб суб'єктів підприємницької діяльності, що виникають у процесі прийняття управлінських рішень щодо руху основних засобів та ефективності їх використання. Основними шляхами удосконалення організації обліку основних засобів є раціоналізація як окремо взятих форм документів і реєстрів обліку, так і методів, способів збирання, обробки і узагальнення облікової інформації. Застосовувані на рівні підприємства шляхи підвищення ефективності використання основних засобів сприятимуть удосконаленню виробничого процесу, поліпшенню кінцевих результатів господарювання.

Реалізація вищенаведених дій дасть змогу удосконалити організацію та методикку обліку і аналізу основних засобів, підвищити їх інформативність та прогнозувати ефективність використання засобів праці на підприємстві.

Список літератури

1. Атамас П.Й. Управлінський облік. Навчальний посібник. / П.Й. Атамас. – 2-ге вид. – К.: Центр учбової літератури, 2009. — 440 с.
2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. — 4-е изд. доп. и перераб. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 416 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник / Ф.Ф. Бутинець. – 3-є вид., виправлене і доповнене. – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 440 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» // затв. Наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 року № 92
5. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. / Я.В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
6. Шмигель А. Д. Организация бухгалтерского учета в промышленности. / А. Д. Шмигель – К. : Изд. объедин. «Выща школа», 1978. – 208 с.

А. Лысенко, Н. Билоус

Усовершенствование организации учета основных средств и пути повышения эффективности их использования

В статье рассмотрены проблемы организации учетного процесса и определенно пути усовершенствования организации учета основных средств, исследуются вопросы необходимости улучшения состояния и эффективности использования основных средств на предприятиях Украины с целью улучшения результативности хозяйственной деятельности.

A. Lysenko, N. Bilous

Improvement of organization of account of the fixed assets and ways of increase of efficiency of their use

In the article is considered problems of organization of registration process and certainly ways of improvement of organization of account of the fixed assets, the questions of necessity of improvement of the state and efficiency of the use of the fixed assets are probed on the enterprises of Ukraine with the purpose of improvement of effectiveness of economic activity.

Одержано 14.02.12

УДК 330.101.

Б. Г. Ревчун, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Про деякі аспекти застосування концепції «альтернативних витрат» у соціально-економічній компаративістиці

У статті здійснено порівняльний аналіз деяких аспектів ефективності функціонування двох суспільно-економічних систем – ринкової та центрально-планової - крізь призму концепції «альтернативних витрат».

альтернативні витрати, теорія порівняльних переваг, суспільні/квазісуспільні блага, індивідуальні/приватні блага, екстерналії, вигоди переливу, парето-ефективність/неефективність, економічний/політичний цикл, держава мережаної демократії, теорія суспільного вибору, конституційна економіка

Постановка проблеми. В аналітичній економіці вже давно досліджується і застосовується така категорія, як альтернативні витрати. Це пояснюється тим, що з її допомогою вченим-економістам вдається проникнути в сутність та прояви багатьох явищ і процесів господарського життя. Уже майже століття триває також жвава дискусія стосовно ефективності різних соціально-економічних систем. Як виявляється, в рамках цієї академічної суперечки такий дослідницький інструментарій, як альтернативні витрати було в значній мірі проігноровано. Тому нам представляються недостатніми попередні прецеденти поєднання в єдиному когнітивному контексті цих двох проблем, і звідси – ще одна авторська спроба дослідження в означеному руслі наукового аналізу.

Огляд останніх досліджень. Історія появи поняття «альтернативні витрати» практично починається в 1817 році, коли видатний британський економіст Давид Рікардо впритул підійшов до цієї концепції, розробляючи свою теорію порівняльних переваг, оскільки порівняльні переваги означають, що альтернативні (виражені через інший товар) витрати є меншими².

У 1848 році французький представник класичної школи політичної економії Фредерік Бастіа в статті «Що видно і чого не видно» також оперує цим поняттям. Тим не менш, справжніми фундаторами цієї концепції слід вважати представників австрійської школи. Один з найвідоміших її репрезентантів Фрідріх фон Візер у 1884 році розробляє принцип імпутації – припису ціни або корисності одного товару іншому товару, якщо ці товари є економічно взаємопов'язаними (impute – вміняти, приписувати). Сам термін opportunity costs (англомовний, ставший міжнародним) запроваджується трохи пізніше, в 1894 році, але фактично це концепція Візера [1].

Що стосується сучасних дослідників поняття «альтернативні витрати», то на тлі великої кількості економістів, для яких цей теоретичний і методологічний підхід є загальним і широко вживаним, окремо треба виділити тих, хто в свій час намагався

© Б. Г. Ревчун, 2012

² Теорія порівняльних переваг була покладена на базу теорії альтернативних витрат у 1936 році американським економістом австрійського походження Готфрідом Хаберлером (Gottfried Haberler).

використовувати цей дослідницький апарат саме в контексті соціально-економічної компаративістики. Це, перш за все, Джеймс Б'юкенен, Джеффри Бреннан, Гордон Туллок, Пітер Баренбойн, Наталія Меркулова, Пол Хейне та ряд інших іноземних дослідників. На жаль, серед вітчизняних економістів подібних досліджень не здійснювалось.

Мета статті. Враховуючи зазначене вище, здійснюється спроба застосування такого потужного когнітивного інструментарію, як альтернативні витрати для порівняння ефективності функціонування різних соціально-економічних систем крізь призму компаративного аналізу двох полярних моделей - ринкової і адміністративно-командної в їх сучасних змішано-модифікованих формах.

Виклад основного матеріалу. Що стосується основного змісту статті, то, по-перше, альтернативні витрати є одним з ключових понять в економічній теорії. Вважаємо за доцільне дуже стисло нагадати сутність концепції «альтернативних витрат». Альтернативні витрати є вартістю будь-якої діяльності, що вимірюється шляхом урахування другої кращої упущеної альтернативи, якою було пожертвовано через те, що перевага була віддана першому вибору.

Тому, по-друге, було б корисним з'ясувати коректність застосування даної концепції відносно порівняння реалій різних соціально-економічних моделей суспільства. Може скластися враження, що «альтернативні витрати» відносяться тільки до ринкової системи, де є вибір у різних царинах життєдіяльності. Як суперечлива може бути сприйнята теза про наявність вибору у тоталітарних системах. Тим не менш, він там є. Звісно, він, особливо у виробничій діяльності, сконцентрований переважно у центральних владних структурах, а не є атомізованим на рівні окремого виробника. Ще у більшій мірі він є у споживача, бо «економічна людина» (*homo oeconomicus*) і за умов централізовано-планового господарювання має певні, щоправда вторинні, обмежені й підпорядковані, ступені свободи вибору. І хоча марксистсько-ленінська політекономія не визнавала песимістичну дихотомію західного економіксу «рідкісність ресурсів – необмеженість потреб», а звідси – існування диктату необхідності постійного вибору, у практиці функціонування «реального соціалізму» на цю проблему, все ж таки, доводилося зважати на всіх рівнях господарювання.

Тема «альтернативних витрат» у соціально-економічній компаративістиці є дуже широкою, навіть за наявності звужувального зауваження про «деякі аспекти». Одним із факторів, що змушує розширювати підхід до теми є те, що усі блага підрозділяються на індивідуальні (особисті, приватні, ринкові) й суспільні (громадські). У цьому контексті не можна оминати і квазісуспільні блага (по суті ринкові, але за делегованими населенням пріоритетами або за визначеними авторитарною владою преференціями товари і, в більшій мірі, послуги, що надаються на засадах благ суспільних).

Питома вага індивідуальних благ є, зазвичай, більшою, тому почнемо з них. Змішаний характер і ринкової, і командно-адміністративної систем зумовлює необхідність різнорівневого підходу до їх аналізу шляхом застосування такого методологічного інструменту, як альтернативні витрати. Справа в тому, що ці дві різні системи фундаментально відрізняються в плані надання, перш за все, індивідуальних благ. Майже сторічна історія співіснування двох різних соціально-економічних систем свідчить про те, що розвинені ринкові демократії, у порівнянні з країнами центрально-планової системи господарювання, продемонстрували помітну перевагу в кількісному й якісному забезпеченні населення, перш за все, саме індивідуальними благами. Чому? Причин тут чимало, але якщо застосувати такий потужний інструмент аналізу, як альтернативні витрати, то можна констатувати наступне.

Альтернативні витрати це «вибір, який виключає інший вибір» [2]; вони «передають «фундаментальний взаємозв'язок між рідкісністю й вибором» [3]. Розглянемо спочатку сферу виробництва. Як уже зазначалось, в умовах адміністративного господарювання також є вибір, але ті, хто цей вибір роблять, не в змозі більш-менш точно визначити справжню альтернативну вартість жодного економічного ресурсу. Як на рівні центральних органів, так і у безпосередніх виробників домінуючого державного сектору нема і не може бути достовірної інформації щодо формування альтернативних витрат. Знову – чому? Тому що, по-перше, нема приватної власності на економічні ресурси, а звідси – по-друге, нема конкурентності в залученні/отриманні в своє розпорядження і використання цих виробничих факторів, і, відповідно – це по-третє, - тому що нема адекватної інформації для прийняття оптимального вибору. Різні соціально-економічні моделі у визначальній мірі відрізняються одна від одної механізмом визначення витрат на альтернативні види діяльності. При капіталізмі економічні ресурси перебувають переважно у приватній власності. За цієї обставини, у перманентному режимі відбуваються своєрідні аукціонні торги між продавцями і покупцями, і ціни на ці ресурси для їх власників весь час наближаються до дійсної альтернативної вартості цих виробничих факторів. Навпаки, за командної економіки, тобто в умовах відсутності приватної власності, конкурентних торгів навколо продуктивних ресурсів, постає необхідність запровадження і функціонування на постійній основі якогось іншого механізму, який би визначав, куди спрямовувати ресурси для здійснення ефективного господарювання. В адміністративно-плановій економіці функцію розподілу ресурсів, природно, перебирають на себе центральні органи законодавчої (формально) та виконавчої (реально) влади. Але вони, при всій їх багаточисельності та можливо найвідповідальнішому ставленні до виконання притаманних їм функцій, будуть завжди програвати ринку, тому що тільки він здатен надати найточнішу інформацію щодо оцінки найкращих альтернативних можливостей використання і матеріальних, і особливо людських ресурсів. Що стосується останніх, то командна економіка, за визначенням, унеможливує визначення альтернативних витрат такої складової людських ресурсів, як підприємницькі здібності. Та й численні адміністративно-ідеологічні перепони на шляху вільного розпорядження ресурсом «праця» теж спотворюють процес визначення його альтернативної оцінки й прийняття відповідних самостійних рішень власників даного ресурсу щодо можливих опцій його застосування на боці пропозиції. В економіці адміністративного типу, за відсутності перманентних конкурентних торгів продавців і покупців ресурсів у справі визначення альтернативних витрат, а тому і за відсутності відповідної об'єктивної інформації, саме центр (який може уособлювати собою правляча партія чи підконтрольні їй вищий законодавчий орган і уряд) зухвало й безвідповідально бере на себе (замість безпосередніх виробників) місію оцінки наявних виробничих альтернатив і розподілу наявних ресурсів для виробництва індивідуальних благ. Розпорядники ресурсів не переймаються питанням сплати альтернативних витрат або вартості економічних ресурсів при їх найкращому альтернативному використанні. І все це через те, що ресурси не мають конкретних приватних власників. І це, варто ще раз підкреслити, стосується і людських, і матеріальних ресурсів. Якщо ресурс належить державі, тобто «усім разом», то ніхто конкретно не буде перейматися тим, щоб потенційні користувачі сплатили цінність тих альтернативних можливостей, якими приходиться жертвувати. І кожен раз історія господарювання в СРСР, інших країнах комуністичного блоку надавала можливість у найрізноманітніших ситуаціях переконуватись, що коли ресурси недооцінені, вони рідко використовуються бережливо й обдуманно [4, 85]. Та й сама система визначення витрат базувалася, в основному, на такому розрахунково-

аналітичному інструменті, як собівартість.³ У західній економічній науці нема відповідного поняття. У словниково-енциклопедичних джерелах західного економіксу воно передається словом *cost*, яке водночас означає й вартість, витрати [5], до складу яких входять не тільки зовнішні, а й внутрішні витрати, не кажучи вже про нормальний прибуток (який при застосуванні поняття собівартість абсолютно не враховується). Як спадок від СРСР, витрати підприємства у нас визначаються і відшкодовуються з врахуванням двох власних джерел: собівартості і прибутку. Тому питання про склад витрат, які включаються у собівартість, є питання їх розмежування між зазначеними джерелами відшкодування. Загальний принцип цього розмежування полягає в тому, що через собівартість повинні відшкодовуватися витрати підприємства, що забезпечують просте відтворення усіх факторів виробництва; предметів, засобів праці, робочої сили і природних ресурсів[5]. За радянських часів, коли усі матеріальні ресурси належали державі, а прибуток, практично, теж йшов до державного бюджету, визначити дійсні альтернативні витрати, врахування яких могло б сприяти досягненню ефекту максимально ефективного господарювання, не представлялося можливим. І показник рентабельності як відношення балансового прибутку до середньорічної вартості виробничих фондів за їх початковою оцінкою суттєво втрачав свою цінність у порівнянні з ринковим механізмом врахування величин альтернативної вартості як засобу досягнення максимальної ефективності господарювання.

У сфері споживання прояв дії альтернативних витрат за умов існування двох різних соціально-економічних систем теж мав свої особливості. Все, що має будь-яку цінність, обов'язково матиме свої альтернативні витрати. Наприклад, довгий час на периферії радянських теренів власники телеприймачів мали змогу дивитись тільки одну, центральну, програму передач. Здавалося б, у провінційного телеглядача не могло бути альтернативних витрат, бо дивлячись одну програму, він не жертвував переглядом іншої цікавої передачі, що транслювалася по другому (третьому і т.д.) каналу. Але це не так. Насолоджуючись переглядом улюбленого фільму по телевізору (без наявності відеомагнітофону), людина жертвувала споживанням іншої важливої для неї корисності, наприклад, відвідуванням футбольного матчу, що відбувався в той же самий час, або будь-якого іншого паралельного в часі заходу з номером 2 у ранжирі споживацьких цінностей даної особи.

Як не дивно, але більший спектр альтернатив за нової капіталістичної⁴ системи породжує відчуття меншого задоволення від зробленого вибору, ніж за умов значно вужчого кола варіантів вибору колишньої комуністичної⁵ системи. Економічним суб'єктам капіталістичної системи є більше чого втрачати, тому що набір «других кращих» втрачених можливостей у них, як правило, є значно більшим. І при врахуванні часу як більш цінованого й найбільш обмеженого економічного ресурсу альтернативні витрати при капіталізмі значно зростають, особливо для найбільш конкурентноздатних страт суспільства, тому що альтернативні витрати є категорію суб'єктивною. Так, витрачаючи певний час на споживання якогось блага, особа з високою або дуже високою погодинною оплатою праці зіштовхується з відповідно високими або дуже

³ На жаль, в царині конкретно-економічних наук на пострадянському просторі, включаючи Україну, до сих пір категорію «собівартість» використовують як одну з фундаментальних для різноманітних розрахунків в теорії і практиці господарської діяльності на мікрорівні.

⁴ Ми застосовуємо відносно України це умовне узагальнююче визначення сучасної змішаної моделі, яка за ступенем зрілості й системності суттєво поступається розвиненим аналогам провідних країн світу

⁵ Термін «комуністичний» стосовно радянських реалій використовується, щоб уникнути плутанини через застосування терміну «соціалістичний» у західному економіці переважно для визначення соціально орієнтованих економік капіталістичного типу (скандинавської, канадської та подібних їм ринкових моделей із суттєвим бюджетним перерозподілом національного продукту).

високими альтернативними витратами (великим потенційним заробітком, упущеним під час процесу споживання). Звідси висока ймовірність підсвідомого відчуття отримання такою людиною меншого задоволення від споживання у порівнянні з корисністю від споживання аналогічного блага людиною, яка має низьку, або мінімальну погодинну оплату своєї праці, тим більше, безробітним. Так як за комуністичних часів легальних отримувачів дуже високої погодинної оплати практично не існувало, то й не існувало високих альтернативних витрат у жодного споживача. Наприклад, генетично обдарована й гарно підготовлена (грунтова освіта, досвід роботи тощо) людина, яка за нових посткомуністичних часів стала особою з дуже високою погодинною оплатою, може ностальгувати по радянській двомісячній безтурботній відпустці в горах чи на морі. Цінність «втраченого» у відпустці часу мала тоді низькі альтернативні витрати. У цьому й багатьох інших прикладах може корінитися причина певних ностальгічних спогадів тих, хто максимально успішно вписався у нову ринкову систему виробництва, але автоматично зіштовхнувся з бурхливо зросшими альтернативними витратами при споживанні, включаючи розширення й урізноманітнення такої ключової економічної риси капіталізму, як вибір. З цього випливає дивна діалектична парадоксальність ситуації: ностальгічні почуття, певним чином, стають частково притаманними і для конкурентноздатних, і для неконкурентноспроможних економічних агентів. Останні за умов капіталізму багато в чому втрачають тому, що капіталізм, у великій мірі, є поняттям синонімічним конкуренції, яка не шкодує слабких і не може не породжувати у неконкурентноспроможних негативне сприйняття цього ладу. Навпаки, радянська зрівнялівка в суто економічному (а не соціальному) сенсі не може не викликати теплих ностальгічних почуттів у представників цього сегменту суспільства. Альтернативні витрати для них зросли у меншій мірі, ніж для конкурентноздатних, але вони більше програли в системі жорсткого змагання «за місце під сонцем». Тому відносно погіршення матеріального становища й морального стану менш конкурентноздатних за нових, переважно капіталістичних, засад суспільного устрою зумовлює більшу ступінь їх ностальгії за комуністичними часами.

Але, як ми знаємо, у обох змішаних систем, що є об'єктом нашого порівняльного аналізу, існує велика кількість суспільних (та квазісуспільних) благ, які, на перший (конвергентний) погляд, споріднюють обидві моделі й, начебто, ускладнюють, якщо зовсім не унеможливають, застосування інструментарію альтернативних витрат для компаративістських висновків. Здавалося б, за відсутності приватної власності на ресурси для виробництва суспільних благ підходи державних органів стосовно вибору альтернатив спрямування продуктивних факторів та визначення альтернативних витрат їх використання є суб'єктивними, переважно політичними, а не економічними. І насправді, в умовах адміністративно-командного господарювання нівелювання фактору альтернативних витрат проявляється дуже суттєво і показово. Економічна історія СРСР, інших комуністичних режимів рясніє численними прикладами суто адміністративного, часом, відверто волюнтаристського визначення альтернатив спрямування й використання економічних ресурсів на виробництво тих чи інших суспільних та квазісуспільних благ. При цьому треба зважати ще і на негрошовий вимір, або також на необов'язковість виробництва одного блага замість іншого. Так, розподіляючи ресурси між першим та другим підрозділами суспільного виробництва

⁶ Ностальгія у дослівному перекладі з давньогрецької означає «повернення на батьківщину», «тугу за батьківщиною, за рідною домівкою». Але майже усі сучасні словники вказують і на друге значення терміну – «туга за минулим». [6] Саме в цьому, другому, значенні використано цей термін.

(згідно марксистської термінології та практики господарювання), центр може спланувати і втілити в життя певне економічне зростання країни (тобто, зрушити праворуч криву її виробничих можливостей), але не тільки матеріальна, а й екологічна, й гуманітарна ціна такого зростання завжди буде більшою за ту, яку б мала сплатити ринкова демократія за аналогічних ресурсних витрат. Надмірна мілітаризація економіки, виснажливо-антигуманні моделі пришвидшеної індустріалізації, колективізації, хімізація, перекриття густою мережею гідроелектростанцій річок й затоплення величезних, найсприятливіших для рослинництва й тваринництва ареалів європейської частини країни з примусовим переселенням корінного населення на нерідні для них терени, будівництво БАМу - це далеко не повний перелік прикладів неспроможності командної системи (в даному випадку – радянської) більш-менш адекватно визначити альтернативні витрати зазначених державних проектів та врахувати їх у прийнятті відповідних рішень у практиці адміністративного господарювання. Однією з суттєвих причин хронічного відставання СРСР в плані розвитку й запровадження новітніх технологій, особливо в галузях, які працювали не на космос і оборону, а на цивільно-споживчому напрямку, було те, що альтернативні витрати вкладення коштів в модернізацію на тлі високої світової цінової кон'юнктури на нафту й газ були дуже високими, а головне, не було зацікавленості за умов відсутності приватної власності на ресурси (до речі, цей останній фактор є своєрідним об'єднуючим спільним знаменником для компаративного аналізу двох суспільно-економічних систем як на мікро-, так і на макрорівні). А там, де на місці приватної власності виникає домінування державної власності за умов відсутності політичної конкуренції, у балансі варіантів вибору розміщення виробничих ресурсів завжди відбувається сповзання в суб'єктивізм і волюнтаризм з боку тих, хто узурпував владу й адмініструє централізовано-планове господарювання.

Навпаки, в умовах ринкової демократії волюнтаристська складова при врахуванні альтернативних витрат і визначенні переваг щодо реалізації проектів з виробництва суспільних благ є набагато меншою. Звичайно, так званий «політичний цикл» (термін, запроваджений по аналогії з поняттям «економічний цикл»), пов'язаний з періодичними виборчими кампаніями, привносить певний суб'єктивно-меркальтивний елемент при розробці передвиборчих партійних програм та визначенні урядових поствиборчих пріоритетів спрямування бюджетних коштів на виробництво суспільних та квазісуспільних благ без адекватного врахування величини альтернативних витрат. Крім того, в деяких ринкових країнах здійснюється так звана промислова політика, коли бюджетні кошти спрямовуються на реалізацію певних інвестиційних проектів, які, на думку урядових розпорядників цих ресурсів, будуть мати довготривалі позитивні переливи, або державні фінансові ресурси витрачаються на виробництво благ колективного споживання. І практика здійснення такої політики, особливо в частині розподілу ресурсів на виробництво індивідуальних продуктів та квазісуспільних благ, нерідко свідчить про її сумнівну ефективність у порівнянні з політикою *laissez faire*, тому що ринок краще справляється з оцінкою альтернативних витрат [див.: 7; 634-635]. Але, тим не менш, демократичний устрій найбільш розвинених країн має досить дієвий механізм противаг і стримувань, який суттєво нівелює волюнтаристські, неекономічні ухили при розв'язанні цієї складної проблеми. Коріння її розв'язання слід шукати ще в дисертації 1896 року шведського економіста Кнута Вікселя. У подальшому це питання досліджується в рамках так званої нової політичної економії, зокрема в контексті теорії «суспільного вибору» (Public Choice), головним розробником якої став американський економіст Джеймс Б'юкенен. Він здійснив економічний аналіз політичного життя суспільства, тобто застосував економічний інструментарій відносно колективних неринкових відносин. Б'юкенен

залишається прибічником економічного індивідуалізму, а політичні, громадянські інституції оцінюються з точки зору того, наскільки ефективно вони сприяють (чи заважають) «економічній людині» досягати своєї власної вигоди. Політичний процес, на його думку, має набути властивості засобу забезпечення взаємовигідного обміну для господарюючих індивідів, тобто замість конфлікту індивідуальних і суспільних інтересів відбувається їх узгодження. Розмірковуючи про інтереси індивідів у суспільному виборі, Б'юкенен приходив до думки, що суспільні блага й індивідуальні блага з екстерналіями, постачання якими забезпечується ринковим шляхом, призводять до парето-гіршого результату, ніж коли їх пропозиція здійснюється завдяки певному політичному процесу. При цьому держава розглядається ним не стільки постачальником суспільних благ й компенсатором недосконалостей ринку, скільки переважно засобом досягнення суспільної згоди й розбудови механізму соціальної взаємодії з вигодою для кожного суб'єкта господарювання. Звідси його підхід до політики як до взаємовигідного обміну, а також висновок про велику схожість між політичним ринком і ринком приватних благ. Але політичний ринок, на відміну від конкурентного ринку індивідуальних благ, зі збільшенням числа учасників угод та в силу колективного характеру прийняття на ньому рішень, може наблизитися до парето-ефективного стану лише за умов найбільшого зменшення учасників ринку, а стало бути, до певного консенсусу, бажано, повного. Крім того, на ринку індивідуальних благ легко забезпечується гарантованість і якість вибору, чого не може дати політичний ринок (передвиборча обіцянка політика може залишитися невиконаною) до тих пір, доки в суспільстві не буде досягнуто стану так званої «конституційної економіки», своєрідного суспільного договору. Ринок означає добровільний обмін товарами, в той час як у політиці є примус: громадяни мають сплачувати податки в обмін на певні суспільні блага. Ці блага споживають всім суспільством в цілому. Між ринковим і політичним обміном є суттєва різниця: його учасники мають різну мету. Ринку є притаманним взаємовигідний обмін, тоді як для політики характерні різні погляди і переконання; урядові чиновники не завжди переймаються суспільними інтересами і міркуваннями добра й справедливості. Чиновників можна розглядати як звичайних споживачів чи підприємців, які не упустять шансу максимізувати не суспільну, а власну вигоду. Тож політичний процес прийняття рішень нагадує різновид ринкової угоди за принципом "ви мені - я вам". Ви мені – голоси на виборах, я вам – вигідні закони, інвестпроекти тощо.

Політиці бракує взаємовигідного обміну. Звідси робиться висновок про наявність політичної нерівності, зумовленої економічними причинами. Це нерівність в отриманні і достовірності інформації, це прийняття чиновниками усіх гілок влади рішень, що сприяють їх переобранню, виникнення феноменів популізму і лобізму як форм задоволення чиновниками власних інтересів за рахунок інтересів суспільства в цілому.

Виходом з цього становища Б'юкенен вважає реформування політичної системи, зокрема впровадження в політику ринкових відносин, принципу одностайності, яка досягається учасниками колективного вибору в політиці і яка є аналогічною добровільному обміну індивідуальних товарів на ринку. Завдяки цьому зменшується суб'єктивістська складова в прийнятті рішень з боку владних структур, і, навпаки, зростає адекватність визначення альтернативних витрат, особливо у наданні населенню суспільних та квазісуспільних благ.

Не зважаючи на присудження Джеймсу Б'юкенену Нобелівської премії (1986), економісти до сих пір дискутують стосовно ступіня достовірності його теорії суспільного вибору. Але з багатьма його висновками не можна не погодитися. І ринковий, і політичний механізми в капіталістичному суспільстві є тісно

переплетеними. Вони, безперечно, є далекими від досконалого стану, в тому числі й стосовно визначення альтернативних вартостей при виробництві суспільних та квазісуспільних благ. Деякі з причин цього вже були раніше зазначені. Але, тим не менш, політичний ринок (якщо вже користуватися термінологією Б'юкенена) в умовах капіталістичної системи є майже таким же конкурентним, як і решта його ринків. Навпаки, комуністична система практично позбавлена ринкових засад в усіх сферах життєдіяльності, що призводить до суб'єктивістських підходів до вирішення фундаментальних економічних, соціальних та політичних питань розвитку країни. Тому конкурентність у політичних процесах ринкового суспільства зумовлює постійний тиск на всіх його учасників, в тому числі й у справі визначення і врахування альтернативної вартості виробництва суспільних та квазісуспільних благ, а стало бути, кращих, ніж в командній економіці, їх якості й ефективно доцільної питомої ваги у всьому спектрі товарів і послуг, що виробляються в даній країні.

З моменту оприлюднення теорії суспільного вибору пройшло приблизно чверть століття. Але для новітньої історії це не такий вже малий термін, тому що все більш бурхливі процеси в усіх сферах життя людства, зокрема в науці та технологіях, спресовують час і змушують переглядати оцінки й висновки набагато частіше, ніж у попередні епохи. Взяти, до прикладу, швидкий розвиток інформаційних технологій. Завдяки цьому процесу відбувається кардинальна й прискорена "прозоризація" бізнесу і влади. В результаті масової інтернетизації формується «держава мережаної демократії» як принципово новий перспективний вектор суспільного розвитку [див.:8]. Усе зростаюча і все більш активна й енергійна інтернет-популяція, яка тільки в Україні на кінець 2011 року складала близько десяти мільйонів користувачів [9], починає перебирати на себе функцію соціального контролю поруч з іншими "сторожовими псами демократії". Цей процес (який авторитарні правителі й диктатори намагаються спинити, загальмувати чи, хоча б, поставити під свій контроль, як, наприклад, на Кубі, в Північній Кореї, Китаї, Білорусі⁷) має призвести, зокрема, до дистанціювання бізнесу від влади й придушення корупції, збільшення тиску місцевих громад та національних спільнот на урядові інституції, в тому числі й на ті, які визначають процеси більш адекватної оцінки альтернативних витрат суспільних та квазісуспільних благ, що буде спрямовувати економіку в напрямі парето-оптимального стану.

Підводячи короткий підсумок усьому вищевикладеному, слід зазначити, що такий дослідницький інструмент економіксу, як альтернативні витрати не тільки коректно застосовувати у політико-економічній компаративістиці, але й те, що цей теоретико-методологічний засіб є дієвим при порівнянні ефективності функціонування різних суспільних систем, як на мікро-, так і на макрорівні, і що його роль в умовах поширення новітніх технологій, особливо інформаційних, суттєво зростає.

7 Наприклад, Президент Білорусі Олександр Лукашенко вводить безпрецедентні санкції щодо користувачів Інтернету. Своім рішенням глава держави має намір де-факто націоналізувати інтернет у своїй країні. З набуттям чинності "Змін до кодексу про адміністративні і процесуальні порушення" 6 січня 2012 року, громадяни не зможуть відвідувати іноземні сайти, сервери яких розташовані за межами національних кордонів. За порушення закону передбачено штрафи до 96 євро. Новий закон торкнеться не лише приватних осіб, відзначається в матеріалі. Підприємствам, що діють на території Білорусі, можна буде користуватися тільки національними доменами, всі транзакції будуть проводитися через місцеві інтернет-ресурси, а інформація про них буде доступна як податковим органам, так і службам безпеки. Згідно з новим законом держава також отримає тотальний контроль за мережами Wi-Fi. Тепер власники місцевих кафе та інших закладів будуть нести безпосередню відповідальність за дії клієнтів [9].

Список літератури

1. Альтернативные издержки – (Електронний ресурс) – Режим доступу: <http://dictionary-economics.ru/word/>
2. "Opportunity Cost". Investopedia. Retrieved 2010-09-18. – (Електронний ресурс) – Режим доступу: http://en.wikipedia.org/wiki/Opportunity_cost
3. James M. Buchanan (2008). "Opportunity cost". The New Palgrave Dictionary of Economics Online (Second ed.). Retrieved 2010-09-18. – (Електронний ресурс) – Режим доступу: http://en.wikipedia.org/wiki/Opportunity_cost
4. Пол Хейне. Экономический образ мышления. – Пер. с англ. Издание второе, стереотипное. – М.: Изд-во «Дело» при участии Изд-ва “Catallaxy”, 1992.
5. Собівартість – (Електронний ресурс) – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Собівартість>
6. Ностальгия – (Електронний ресурс) – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%CD%EE%F1%F2%E0%EB%FC%E3%E8%FF>
7. Campbell R. McConnell, Stanley L. Brue. Economics: principles, problems, and policies. 12th ed. – N.Y.: McGraw-Hill, Inc., 840 p.
8. Олександр Тертичний. Нова парадигма політичного процесу. - Українська правда – (Електронний ресурс) – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/columns/2011/12/25/6841586/>
9. Білорусам заборонять користуватися іноземними сайтами – (Електронний ресурс) – Режим доступу: <http://tsn.ua/svit/bilorusam-zaboronyat-koristuvatisya-inozemnimi-saytami.html>

Б. Ревчун

О некоторых аспектах применения концепции «альтернативных издержек» в социально-экономической компаративистике

В статье осуществлен сравнительный анализ некоторых аспектов эффективности функционирования двух социально-экономических систем – рыночной и центрально-плановой – сквозь призму концепции «альтернативных издержек».

B. Revchoun

About some aspects of the use of the “opportunity costs” concept in social-economic comparative studies

The article contains the comparative analysis of some aspects of the efficiency of the two social-economic systems – market and centrally-planned – in the light of the “opportunity costs” concept.

Одержано 10.01.12

УДК 311.216; 336.717.6

Д.М.Ядранський, д-р соц. наук, докторант
Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

Облік праці на підприємствах різних сфер економічної діяльності

В статті розглянуто напрямки обліку та механізм його проведення в різних галузях економічної діяльності. В ході проведеного аналізу було визначено, що окремі галузі мають певні принципові особливості в характері підходів до обліку витрат праці. Однак при цьому для всіх галузей може бути використаний єдиний метод обліку – стандарт костінг.
облік праці, облік персоналу, «стандарт-кост»

Актуальність теми дослідження. Облік праці та діяльності персоналу є принципово залежним від специфіки галузевого характеру діяльності підприємства. При цьому всі організації при відображенні господарської діяльності користуються Типовим планом рахунків і відображають господарські операції в загальноствановленому порядку. Однак ведення обліку в окремих галузях народного господарства буде мати свої особливості.

Ці особливості обумовлені зірними вимогами до персоналу, різним характером впливу кваліфікації працівників на трудову діяльність та низкою інших специфічних факторів. В наслідок зазначених аспектів відрізнятиметься структура собівартості праці різних категорій працівників. Для виявлення зазначених відмінностей існує потреба в аналізі галузевої специфіки обліку персоналу яка витікатиме із особливостей бухгалтерського обліку в різних галузях народного господарства.

Аналіз попередніх досліджень. Дослідженням особливостей обліку в різних галузях народного господарства було присвячено низку наукових статей та підручників. Серед авторів, підручників можна відмітити білоруського автора І.Тарасевича [1]. В Україні дослідженню обліку в різних галузях економіки присвячено наукові праці С.Левицької [2] та П.Сука [3.].

В цьому напрямку працювала низка менш відомих авторів, та було захищено більше тридцяти кандидатських дисертацій. Однак більшість з робіт адаптована до розв'язання сукупності (або окремих) облікових проблем у виокремленій галузі. Досліджувана нами проблема знаходиться дещо в іншому ракурсі. Нами пропонується розглядати особливості обліку одного економічного процесу (трудої діяльності персоналу) на підприємствах різних галузей. Подібне дослідження проводилось Я.Крупкою [4.], для інвестиційної діяльності. Безпосередньо проблемне поле обліку праці як економічного процесу в сучасній літературі лишилося практично поза увагою сучасних науковців.

Постановка проблеми дослідження. Таким чином ми вважаємо за доцільне розглянути напрямки обліку та механізм його проведення в різних галузях економічної діяльності виходячи із специфіки предметної області обліку – обліку персоналу.

Викладення основного матеріалу дослідження. Особливістю обліку інвестицій у розвиток та формування персоналу як об'єкт інвестування. В принципі таке різноманіття існує і в системі капітальних вкладень в розвиток основних засобів (будівництво, реконструкція, розширення, технічне переозброєння тощо), однак за будь

яких умов така діяльність вимагає правильної класифікації та оцінки з урахуванням галузевої специфіки їх здійснення.

За визначенням Я. Крупки, оцінка інвестиційних ресурсів проводиться через структуру капіталу підприємства [4]. В літературі зустрічаються підходи до дослідження інвестицій в людський капітал. Зокрема Т. Давидюк відзначає, що для підприємства інвестиції в людський капітал в основному представлені витратами на освіту і збереження здоров'я співробітників, частково - на культуру.

Т. Давидюк визначає принципові відмінності в джерелах інвестування в залежності від цільового призначення таких інвестицій. Так інвестиції в загальні знання здійснюються або самим індивідом, або державою. Це пов'язано з великим ризиком, який обумовлений можливістю звільнення працівника. За рахунок коштів організації здійснюються інвестиції в спеціальні знання спрямовані на підвищення навичок роботи в конкретному підприємстві, підвищення технологічних виробничих вмінь. Фахове навчання дає знання і навички, необхідні працівнику в даній компанії. Навчання працівника за рахунок підприємства пов'язано для працедавця з великим ризиком: працівник навіть маючи зобов'язання перед підприємством часто може безкарно його залишити. При другому варіанті навчання ризик інвестицій в співробітників - значно менший [5, С.33-40]. Однак, на нашу думку запропонований підхід не розкриває сутність витрат на персонал. А.Лисков, вважає, що сутність витрат на персонал проявляється в їх функціях, та пропонує їх наступний перелік:

Розподільна. Виявляється в розподілі фонду коштів, утвореного для функціонування системи управління персоналом по підсистемах відповідно до їх призначення, з чого можна зробити висновок про цільове характері витрат на персонал.

Контрольна. Виявляється в контролі за формуванням фонду та цільовим характером використання коштів, які витрачаються з фонду, і їх розподілом за відповідними підсистемам [6].

Стимулююча. Полягає в тому, щоб досягати максимальних результатів із мінімальними витратами ресурсів. А Лисков, на нашу думку, помилково пов'язує стимулюючу функцію зі зміною ефективності управління персоналом в залежності від обсягу коштів. На нашу думку, до запропонованого переліку варто включити цільову функцію. Така функція, насправді, може визначитися залежністю результатів діяльності системи управління персоналом від обсягу коштів, що надходять до фонду, і термінів його формування. Зміна обсягу коштів, які направляються в ту або іншу підсистему, сприяє підвищенню (зниженню) можливостей діяльності даної підсистеми. Її логічна сутність в цьому контексті полягатиме у забезпеченні (ресурсному покритті) реалізації цілей.

Інноваційна. Перефразуючи А.Лискова, інноваційна функція полягає в тому, що для забезпечення розвитку інноваційного потенціалу існує потреба в забезпеченні адекватного (як правило випереджаючого) розвитку персоналу, адже в такому стані персонал буде сам забезпечувати розвиток інновацій на підприємстві.

Розуміння перелічених функцій є безперечно важливим в проведенні обліку персоналу, однак при цьому варто розглядати витрати на персонал більш розгорнуто. Один з варіантів класифікації витрат було запропоновано російськими авторами Ю.Одеговим та Т.Ніконовою. Вчені визначили такі ознаки класифікації витрат на персонал: фази процесу відтворення, рівень підходу, цільове призначення, джерела фінансування, характер витрат, час відшкодування [7, с. 377].

Міжнародною конференцією статистиків по праці рекомендована наступна міжнародна стандартна класифікація вартості робочої сили: пряма зарплата і оклади; оплата невідпрацьованого часу; преміальні і грошові винагороди; їжа, паливо і інші виплати в натуральній формі; вартість житла для працівників; витрати працедавців на

соціальне забезпечення; вартість професійного навчання; вартість культурно-побутового обслуговування; вартість праці, що не віднесена до попередніх груп; податки, що розглядаються як вартість праці [8].

Згідно українського законодавства (п. 3.1. Наказ 07.10.2010 N 414 Держкомстату України) [9] - витрати підприємства на утримання робочої сили включають: оплату праці, видатки на загальнообов'язкове державне та добровільне соціальне страхування працівників, забезпечення їх житлом, професійне навчання, культурно-побутове обслуговування, податки, збори та інші обов'язкові платежі, а також інші витрати, пов'язані з використанням найманої робочої сили.

Однак як показники облікової системи так і роль факторів, що впливають на елементи витрат для різних галузей матиме принципово різне значення. На нашу думку, існує потреба в уточненні ролі окремих показників для розвитку різних галузей народного господарства.

Для сільськогосподарського виробництва характерний тривалий час для кожного циклу робіт, крім того, роботи носять сезонний характер. Тому витрати враховують по періодах, має місце незавершене виробництво, а продукція протягом року відображається за плановою собівартістю. З точки зору особливостей обліку витрат на персонал (як живу працю) в сільському господарстві слід враховувати, що окремі види витрат праці є досить складно діагностованими. Зокрема поняття невідпрацьованого (так само як і понаднормового) часу. За багатьма посадами складно визначається також поточна продуктивність та якість праці. Відсутність в діях значної частки сільськогосподарських працівників поточного кількісно вимірного результату, а також суттєвий вплив на нього зовнішніх (природно-кліматичних) обставин змушує використовувати більш спрощені облікові підходи. В багатьох випадках обмежуючись обліком заробітної плати, додаткових не грошових виплат тощо. Ведеться також статистичний облік відпрацьованого часу при тому, що реальна структура витрат часу практично не досліджується.

Будівельне виробництво відрізняється тим, що виготовляється продукція (нерухомі об'єкти основних засобів) залишається на місці, а робоча сила і будівельна техніка переміщуються, процес виробництва носить тривалий характер а на результати (так само як і в сільському господарстві) впливають погодні умови (температура повітря, дощі, снігопади та ін.). Обліковими показниками з праці на будівельних підприємствах є більша кількість показників, однак основними об'єктами обліку лишається заробітна плата. Витрати часу також обліковуються досить номінально. Слід зазначити, що додаткові витрати (зокрема пов'язані із соціально-побутовим обслуговуванням працівників) на будівельних підприємствах є досить незначними та спеціально практично не обліковуються. Підвищення кваліфікації стосується переважно окремих категорій працівників та носить безсистемний характер.

У торгівлі особливості обліку обумовлені тим, що в залежності від організації і виконуваних функцій торгівля поділяється на оптову і роздрібну. У роздрібній торгівлі товари на складах і в торгових залах враховуються в різній оцінці, сама праця має досить суттєві відмінності, а рівень продуктивності часто є фактором не тільки самого працівника, але і закладу в якому працівник здійснює свою трудову діяльність. При цьому слід зазначити, що практично всі працівники, що задіяні в торгівлі мають матеріальну відповідальність, що практично не відбивається на їх заробітній платі, а також рівень матеріальної відповідальності окремого працівника практично не обліковується. Слід зазначити також принципові відмінності функцій співробітників торгівлі (від експедиторів та торговельних агентів до продавців). В торговельних організаціях досить поширеними є витрати роботодавців на організації та проведення семінарів, тренінгів тощо (на відміну від інших сфер). У той же час витрати пов'язані із

соціальним розвитком, соціальним обслуговуванням та харчуванням практично відсутні. Облік заробітної плати ведеться переважно за відрядною формою, а питання оподаткування є здебільшого другорядними.

Облік собівартості продукції у переробній галузі (промисловість) суттєво залежить від специфіки підгалузі виробництва. Однак, з боку обліку праці ситуація є доволі прогнозованою. Обліковуються не лише результати праці, але виміру зазнає і процес праці (у вигляді норм праці). Також підприємства здебільшого несуть витрати пов'язані із соціальним обслуговуванням працівників (забезпечення спецодягом, засобами захисту, харчування, побутові послуги тощо). При цьому на цих підприємствах на сьогодні спостерігається досить суттєве різноманіття форм та систем оплати праці. Стабільна діяльність підприємств переважно пов'язана із повноцінним оподаткуванням праці (витрат на працю). На підприємствах цієї галузі йде максимальний процес заміни живої праці уречевленою (у тому числі через високі супутні витрати на працю поряд із заробітною платою).

Галузь побутового обслуговування. На сьогодні є однією із найбільш динамічних сфер економіки однак при цьому облік персоналу в цій галузі є найменш поширеним. З одного боку це пов'язано із тим, що здебільшого вона представлена дрібними підприємцями які практично не здійснюють облік праці, а з іншого тим, що в цій галузі практично відсутні умови для обліку та вихідні стандарти для його повноцінного здійснення. У разі здійснення обліку праці основними об'єктами виступають переважно заробітна плата обрахована у відрядній формі, а також витрати на підготовку працівників (у випадку організації побутового обслуговування відносно великими фірмами).

Відповідні відмінності в показниках призводить до складнощів порівняльного аналізу (а відповідно і оцінки ефективності витрат) у міжгалузевому розрізі. Щоб уникнути такого протиріччя нам бачиться можливим скористатися думкою А. Лисков який визначає витрати на персонал як відносини з приводу утворення та розподілу фонду коштів, що спрямовуються компанією на реалізацію заходів, пов'язаних з функціонуванням системи управління персоналом. Він пропонує не ототожнювати поняття витрат на персонал з певним напрямком роботи з персоналом, що, на його думку, дозволить зробити це визначення менш залежним від появи нових і зміни наявних напрямків роботи з персоналом [6].

В умовах такого різноманіття структурних показників витрат на працю ми пропонуємо в якості уніфікованої моделі обліку витрат використовувати систему «стандарт-кост». В основу цієї системи покладено правило Гантта - всі витрати понад установлені норми повинні ставитися на винних осіб і ніколи не включатися до рахунків, що відображають витрати. А також (за Ч. Гаррісона) базується на двох положеннях:

- всі понесені витрати в обліку повинні бути співвіднесені зі стандартами;
- відхилення, виявлені при порівнянні фактичних витрат зі стандартами, повинні бути розчленовані по причинах [10].

Таким чином запропонований підхід дозволяє казати про необхідні та достатні витрати на працю, що саме по собі має відігравати стимулюючу роль. Однак практика залучення запропонованої системи в облікову систему підприємств вимагає певного осмислення. Так, оскільки основне завдання системи «стандарт-кост» - облік втрат і відхилень у прибутку підприємства відповідно вона забезпечуватиме інформаційний зв'язок між вартістю праці як економічного ресурсу та господарськими результатами виробництва .

І.Черних до особливостей системи, що розглядається, відносять:

- інформаційною базою для аналізу відхилень від стандартів є бухгалтерські записи на спеціальних синтетичних рахунках. На їх основі аналізуються відхилення за складовими прямих витрат, визначається, наскільки істотні ці відхилення;

- здійснюється регулювання прямих витрат виробництва шляхом складання до початку виробництва стандартних калькуляцій і обліку фактичних витрат, аналізу виявлених відхилень від стандартів;

- дана система є системою управління прямими витратами [11].

Як відзначає В. Керимов в основі системи «Стандарт-кост» лежить попереднє (до початку виробничого процесу) нормування витрат за статтями витрат. На нашу думку в якості таких вихідних норм в обліку персоналу можуть бути використані норми праці та соціальні норми, що частково існують (а частково можуть бути створені) для працівників різних галузей народного господарства. Так, на думку В. Керимова, система обліку «Стандарт-кост» може бути представлена за допомогою такої схеми:

1. Виручка від продажу продукції.
2. Стандартна собівартість продукції.
3. Валовий прибуток (п.1 - п.2).
4. Відхилення від стандартів.

5. Фактичний прибуток (п.3 - п.4) [10]. Очевидно, що для умов трудового процесу в окремих галузях (наприклад сільське господарство, будівництва). Використання фінансових показників в якості стандартів – неможливе, (а використовуючи рівень аналізу менший за підприємства недоцільні через високу трудомісткість). Таким чином, найбільш адекватним показником для вирішення задач, що постають в системі обліку праці є встановлення відповідності певних витрат праці – певним стандартам. При цьому міра витрат праці (грошова, часова) втрачає принциповість та дозволяє забезпечити достовірність аналізу на підприємствах різних за характером діяльності галузей.

Більш того, як зазначає І. Черних, система «стандарт-кост» дозволяє:

- виявляти втрати, що знижують прибуток підприємства;
- прогнозувати витрати на майбутнє;
- мінімізувати облікову роботу, пов'язану з калькулюванням;
- надавати менеджерам підприємства об'єктивну інформацію про собівартість виробництва з метою більш раціонального планування ціни на продукцію і обсяг продажів [11]. Ми погоджуємося із запропонованим твердженням та вважаємо, що навіть за умов використання даного методу для обліку праці, він буде адекватно виконувати визначені І. Черних завдання.

При цьому варто також врахувати і іншу думку, висловлену зокрема українським автором О. Лиходедовою., щодо того, що більш доцільною вважається не економія, а збільшення витрат на персонал як інвестицій, що в майбутньому принесуть прибуток підприємству. Їх скорочення, навпаки, призведе до негативних наслідків, втрати від яких перевищують обсяги витрат [12, с. 236-242]. На нашу думку таке твердження є хибним, адже високі витрати у персонал безумовного характеризують ефективність його відтворення, однак підприємство не є суто соціальною організацією, єдиною метою якої є розвиток трудового потенціалу на високому рівні. За умов високого, але незатребуваного рівня розвитку (вищого за потрібний) гроші просто використовуються безцільно. До того ж ми припускаємо, що завжди має бути певна (незначна) планова «некомпетентність», яка має стимулювати працівника до постійного підвищення кваліфікації. Відсутність такого стимулу (або періодичне прагнення до навчання) не нестиме в собі позитивного ефекту, так само як і періодичні (скажімо раз на рік) заняття фізкультурою з метою покращення здоров'я.

Висновки. Таким чином, в ході проведеного аналізу можна визначити, що окремі галузі мають певні принципові особливості в характері підходів до обліку витрат праці. Однак при цьому для всіх галузей може бути використаний єдиний метод обліку – стандарт костінг. Використання такого методу є принципово важливим в системі забезпечення ефективного управління витратами на працю та розвиток персоналу.

Сьогоднішнє підприємство (не залежно від сфери функціонування) у тій чи іншій мірі стикається з проблемою забезпечення економічно доцільних мінімальних витрат на будь-які види ресурсів. До того ж прагнення до постійного підвищення кваліфікації персоналу не тільки призводить до збільшення витрат підприємства та ризику втратити відповідний персонал (через звільнення після навчання). В окремих випадках підприємство приймає рішення щодо заміни живої праці – уречевленою. Однак можливість справедливого обрахунку доцільності такої заміни викликає на сьогодні досить складну проблему, адже в єдиній обліковій моделі всі понесені витрати не враховуються. В такому разі підприємство має

Проблеми із визначенням повної вартості (по суті собівартості) такого важливого (і навіть основного) ресурсу – робоча сила. Запропонований методичний підхід потребує продовження у вигляді визначення конкретних показників витрат для підприємств, що мають певні специфічні особливості діяльності та відмінності у вимогах до персоналу. Однак за будь-яких умов кожне підприємство має визначати та обліковувати повні витрати на персонал як ресурс, не залежно від рівня управління, специфіки його використання. Тільки при такій постановці завдання стає можливим забезпечити об'єктивність інформаційної повноцінності управлінського процесу та створити передумови для прийняття змістовних, науково та економічно обґрунтованих рішень.

Список літератури

1. Тарасевич, И.Н. Особенности бухгалтерского учета в отраслях народного хозяйства: краткий курс лекций: для слушателей системы переподготовки/И.Н.Тарасевич.-Минск: Амалфея, 2008.-148с.
2. Левицька С.О. Облік, контроль та аналіз діяльності непідприємницьких організацій: Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.06.04 [Електронний ресурс] / С.О. Левицька; Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2005. — 28 с. — укр.
3. Сук П.Л. Облік виробництва і реалізації продукції в сільськогосподарських підприємствах: методологія і практика: автореф. дис...д-ра екон. наук : 08.00.09 [Електронний ресурс] / П.Л. Сук; Нац. наук. центр "Ін-т аграр. економіки" УААН. — К., 2009. — 42 с. — укр.
4. Облік і аналіз інвестиційної діяльності підприємств: методологія та організація: Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.06.04 [Електронний ресурс] / Я.Д. Крупка; Терноп. акад. народ. госп-ва. — Т., 2002. — 32 с. — укр.
5. Давидюк Т.В. Вплив інформації про витрати та інвестиції у персонал на обліково-аналітичну систему підприємства / Т.В. Давидюк // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економічні науки Науковий журнал № 4 (50) – 2009. Гол. ред. д.т.н. Мельничук В.П. – Житомир. ЖДТУ. 272 с, С.33-40.
6. Лысков А.Ф. О понятии эффективности затрат на персонал и ее оценки / А.Ф. Лысков // Кадры предприятия №10 / 2003 [Электронный ресурс] / Режим доступа : <http://www.kapr.ru/articles/2003/10/3036.html>.
7. Одегов, Юрий Геннадьевич. Аудит и контроллинг персонала : Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности "Экономика труда" / Ю. Г. Одегов, Т. В. Никонова ; Рос. экон. акад. им. Г. В. Плеханова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Экзамен, 2004. - 541, [1] с. : ил.; 21.
8. Филина Ф.Н. Оценка затрат на персонал организации [Електронний ресурс] / Ф.Н. Филина // Российский бухгалтер. - 2007. // Режим доступа : http://www.rosbuh.ru/article.asp?rba_id=948.
9. Наказ 07.10.2010 N 414 Державного комітету статистики України «Про затвердження Інструкції щодо заповнення форми державного статистичного спостереження N 1-РС "Звіт про витрати на утримання робочої сили"» [Електронне видання] / Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0984-10>.

10. Керимов В.Э Организация управленческого учета по системе "СТАНДАРТ-КОСТ" / В.Э. Керимов, П.В. Селиванов, М.С. Крятов / Аудит и финансовый анализ № 3'2001 [Электронное издание] / Режим доступа : <http://www.cfin.ru/press/afa/2001-3/index.shtml>.
11. Черных И.Н. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях народного хозяйства. Учебный курс (учебно-методический комплекс) http://www.e-college.ru/xbooks/xbook081/book/index/index.html?go=part-004*page.htm.
12. Лиходєдова О.В. Витрати на персонал та їх оптимізація в умовах ринку / О.В. Лиходєдова // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. Вип. 30, т. 1 / Голов. ред. О.О. Шубін. - Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. - 453 с.

Д. Ядранский

Учет труда на предприятиях разных сфер экономической деятельности

В статье рассмотрены направления учета и механизм его проведения в разных отраслях экономической деятельности. В ходе проведенного анализа было выявлено, что отдельные отрасли имеют определенные принципиальные особенности в характере подходов к учету затрат труда. Однако при этом для всех отраслей может быть использован единый метод учета – стандарт костинг.

D. Jadransky

Account of labour on the enterprises of different spheres of economic activity.

In the article directions of account and mechanism of his leadthrough are considered in different industries of economic activity. It was exposed during the conducted analysis, that certain of principle features have separate industries in character of going near the account of expenses of labour. However here for all industries the single method of account – standard of kosting can be used

Одержано 10.01.12

УДК 331.101.6:658

С.В.Тищенко, канд. екон. наук

Житомирського національного агроекологічного університету

С.В.Ярош, здобувач

*Житомирського національного агроекологічного університету. СП «Клаксон»
заступник директора*

Ефективне використання енергоресурсів на промислових підприємствах

Висвітлено формування організаційно - економічного механізму енергозбереження на переробних підприємствах Житомирської області. Запропоновано методика його використання та надано рекомендації щодо поліпшення енергозбереження на промислових підприємствах.
енергоресурси, енергопідприємства, природний газ, паливо, підприємства

Актуальність теми дослідження. Підвищення ефективності використання та економії енергоресурсів є однією з найважливіших задач кожної розвиненої держави. Україна щорічно витрачає на закупівлю, виробництво та добування основних видів енергоресурсів значні кошти, тому на сьогоднішній день питання щодо раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР), обліку та управління їх споживанням стоять як ніколи гостро.

Особливість функціонування Житомирської області полягає в тому, що внаслідок майже повної відсутності власних ПЕР та генеруючих потужностей, високої енергоемності внутрішнього валового продукту, регіон знаходиться в істотній залежності від постачальників палива та електроенергії. Підприємствами, організаціями та установами всіх видів економічної діяльності та форм господарювання Житомирської області протягом 2010р. на виробничо-експлуатаційні та комунально-побутові потреби використано 1,3 млн.т котельно-пічного палива, теплоенергії та електроенергії в умовному обчисленні, що на 0,8 % більше у порівнянні з 2009 р. Збільшення фактичних витрат теплоенергії відбулося на підприємствах переробної промисловості, зокрема, на підприємствах з виробництва цукру – на 11,6 %, або 5,8 тис.гкал.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню проблеми раціонального використання енергетичних ресурсів, їх мінімізації присвячені праці Г.Булаткіна, М.Блажека, В.Вержанського, В.Гришка, П.Іваненка, В.Ковриги, О.К.Медведовського, О.В.Мороза, М.Адамовича, Ю.Ф.Новикова, А.А.Созинова, В.І.Перебийніса, В.М.Рабштини, Ю.Ф.Наумова, І.В.В.Ларионова, І.Свентицького, З.Л.Северенчук, А.В.Усенка, В.Й.Шияна та ін. науковців. Однак наукові проблеми пов'язані з організацією формування ефективного механізму енергозбереження на підприємствах залишаються до кінця не вирішеними.

Метою дослідження є розгляд питання підвищення енергетичної ефективності роботи промислових підприємств.

Результати дослідження. Для багатьох переробних підприємств сезон опалення пов'язаний з виникненням ряду проблем. В цей період на собівартість продукції тяжким вантажем лягають витрати на закупівлю природного газу для котельні на опалення. Тому питання запровадження енергозберігаючих заходів та технологій – на одному з перших у вирішенні проблем підйому та розвитку економіки регіону.

Один із енергоефективних напрямків переробних підприємств – модернізація існуючих технологічних систем та систем теплостачання. Модернізація існуючої системи енергопостачання і заміна існуючого котельного обладнання на сучасне дозволяє значно знизити споживання палива та електроенергії. Більшість промислових підприємств Житомирської області – це підприємства, які були збудовані за Радянських часів. В проект таких будівництв було закладено великі потужності, що на теперішній час є економічно не вигідно. Щоб провести енергоефективні заходи по модернізації в повній мірі, більшості підприємствам не вистачає коштів. Крім того, необхідно усвідомити, що заміну технологічного і котельного обладнання необхідно супроводжувати із вирішенням ряду технічних питань пов'язаних з експлуатацією котельні підприємства. Стан підготовки води для потреб котельні визначає не тільки їх економічність але і їх екологічну безпечність.

Якщо сучасні великі енергопідприємства забезпечені достатньо кваліфікованим персоналом, відповідно і інструкціями, і технічною документацією, то малі підприємства цього всього не мають. Відповідно, рівень експлуатації водопідготовчих установок на таких об'єктах дуже низький. На таких підприємствах значна перевитрата водообробляючих реагентів, які викликають високу концентрацію шкідливих в екологічному відношенні викидів, висока перевитрата природних вод.

Для водопостачання енергооб'єктів використовують, в більшості випадків, природні води, як поверхневі (із річок, озер), так і підземні (із скважин). Всі води мають різні домішки, які потрапляють у воду під час природного колообігу.

Відомо, що важливою характеристикою природної води, яка використовується для живлення водогрійних і парових котлів являється її твердість і концентрація розчинного кисню. Під твердістю (жорсткістю) води розуміють кількість міліграм-еквівалентів іонів Ca^{2+} і Mg^{2+} . По показнику жорсткості питну воду розділяють на:

- дуже м'яку (0 – 1,5 мг-екв/кг);
- м'яку (1,5 – 3,0 мг-екв/кг);
- середньої жорсткості (3,0 – 6,0 мг-екв/кг);
- жорстку (6,0 – 9,0 мг-екв/кг);
- дуже жорстку ($\geq 9,0$ мг-екв/кг).

Найкращими смаковими якостями характеризується води із жорсткістю 1,5 – 3,0 мг-екв/кг, а згідно із Сан ПиН 2.1.4. 11Т6-02, фізіологічно повноцінна вода повинна містити солі жорсткості на рівні 1,5 – 7,0 мг-екв/кг.

Однак, при такій жорсткості води виникає інтенсивне накопичення осаду в системі енергоносіїв, що веде до погіршення економічних показників роботи котлів, до несправностей, і навіть, до аварій. Наприклад, при підвищеній жорсткості різко зростає величина необхідної продувки котлів і відповідні втрати тепла і живильної води.

Накопичення великої кількості солей і шламу веде до внутрішнього забруднення і корозії поверхонь нагріву і виникнення свищів.

Наявність розчинного кисню в живильній воді веде до корозії внутрішніх поверхонь сталених водних економайзерів, особливо в місцях зварки труб, свищі в яких можуть повністю дезорганізувати роботу котлоагрегатів. Кисень живильної води також роз'їдає стінки барабану труб котла.

Високі вимоги до якості живильної води викликані тим, що жорстка вода при випаровуванні залишає накип на стінках труб, який дуже погано проводить тепло. Навіть, невеликий її шар знижує паропродуктивність і збільшує температуру стінки труб.

Згідно із даними «Контроль за раціональним використанням газу» [6], утворення накипу в 1 мм знижує ККД котлоагрегату на 3%. Якщо розглянути графік «Витрати теплової енергії при теплопередачі через поверхню нагріву» (ВТІ ім. Дзержинського, Росія і фірми «Lifescience», Великобританія), видно, що при товщині накипу 1 мм втрати теплоскладають 10% (рис. 1).

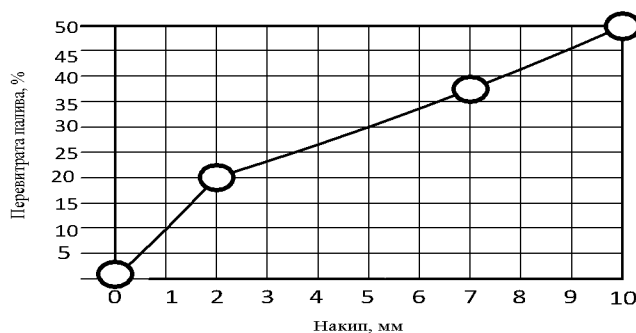


Рисунок 1 - Втрата теплової енергії при теплопередачі через поверхню нагрівання

А згідно з даними статті «Як не чистити теплообмінники або ультразвукова технологія попередження накипу» [6], теплопровідність при товщині накипу 1 мм сягає 5 – 20 %. Постає питання, чому така велика розбіжність даних теплопровідності?

Якщо згадати основи теорії теплопровідності, то виникає знову ж питання, чому дані автори враховують тільки товщину накипу? Адже, на інтенсивність теплопередачі впливає і склад накипу.

Теплотехнічний довідник [10] дає інформацію: коефіцієнт теплопровідності котлового накипу λ - Вт/м·К:

- гіпсовий склад - $\lambda = 0,7 - 2,3$;
- вапняковий склад - $\lambda = 0,17 - 2,3$;
- силікатний склад - $\lambda = 0,08 - 2,3$;
- оксиди заліза - $\lambda = 4,6 - 5,7$.

В книзі «Спрощена методика теплотехнічних розрахунків» [8] сказано, що найбільший вплив на теплопровідність відкладень впливає їх пористість.

Звідси, випливає, що в залежності від складу накипу, теплопровідність може відрізнятись в 70 раз. Тому, коли говорять про перевитрату палива, внаслідок утворення накипу, потрібно, обов'язково, враховувати товщину, склад і механізм утворення накипу.

Для більш точного розрахунку перевитрати палива, слід користуватися поняттям «термічний опір».

Для того, щоб знайти термічний опір накипу використовують формулу:

$$\frac{1}{2 \times \lambda_{\text{нак}}} \times \ln \frac{d_1}{d_2 - 2 \Delta}, \quad (1)$$

де $\lambda_{\text{нак}}$ – коефіцієнт теплопровідності накипу, Вт/м К;

d_1 – зовнішній діаметр труби, мм;

d_2 – внутрішній діаметр труби, мм;

Δ - товщина накипу.

Приклад. Переробне підприємство молочної галузі, споживає теплову енергію у вигляді пари, яка виробляється в котельні заводу при спалюванні палива – природного газу на котлоагрегатах ДКВр-4-13 – 2шт. Пара, що виробляється котлоагрегатами, поступає на паророзподільний колектор, який знаходиться в котельні заводу і використовується на комунально – побутові та технологічні потреби підприємства. Із експлуатаційних даних дізнаємося, що середня температура живильної води $T = 120^\circ\text{C}$ і витрату природного газу 489567 м^3 за рік. Згідно технічного паспорту, котел ДКВр-4-13 виготовлений із екранних і кип'ятильних труб $51 \times 2,5$ мм, тобто $d_1 = 51$ мм, $d_2 = 46$ мм. Аналіз складу накипу показав, що накип щільний і складається з карбонатів, тобто носить вапняковий характер. На жаль, точно визначити коефіцієнт теплопровідності для вапнякового накипу не можна, але орієнтовочно приймають $\lambda_{\text{нак}} = 2,0 - 2,3$ Вт/м·К. Накип в котлі наростає поступово. Якщо на початку сезону котел був чистий, то в середньому за сезон накип буде $\approx 1,5$ мм. Використовуючи такі дані, визначаємо термічний опір шару накипу:

$$\text{від } \frac{1}{2 \times 2,3} \times \ln \frac{51}{46 - 2 \times 1,5} = 0,037 \text{ Вт/м} \cdot \text{К};$$

$$\text{до } \frac{1}{2 \times 2,0} \times \ln \frac{51}{46 - 2 \times 1,5} = 0,043 \text{ Вт/м} \cdot \text{К}.$$

Перевитрата палива при термічному опорі $0,037 - 0,043$ Вт/м·К дорівнює 22 %.

Для парового котла ДКВР-4-13 з приведеними вище даними, перевитрата палива складає $107\,704,74 \text{ м}^3$ за рік. З 01 квітня 2011 р. ціна природного газу за 1000 м^3 для підприємства дорівнює (табл. 1).

Таблиця 1 - Вартість ціни природного газу переробного підприємства молочної галузі

Природний газ з ПДВ	3063,48 грн.
Цільова надбавка, 2%	61,27 грн.
Тариф на постачання	61,32 грн.
Тариф на постачання розподільчими газопроводами	265,80 грн.
Тариф на постачання магістральними газопроводами	45,84 грн.
Разом	3497,71 грн.

Отже, дане підприємство, внаслідок накипи на трубах 1,5 мм втрачає:

$$107704,74 \text{ м}^3 \times \frac{3\,497,71}{1000} \text{ грн.} = 376\,719,95 \text{ грн.}$$

Постає питання, як запобігати таким перевитратам? Для того, щоб не нести такі великі втрати, необхідно не тільки встановити хімводопідготовку в котельні, яка буде усувати солі жорсткості в живильній воді для котлоагрегату, а і регулярно проводити ряд заходів щодо експлуатації даного обладнання.

Висновок. Питання підвищення енергетичної ефективності роботи промислових підприємств стає все більш актуальним. Промислові підприємства Житомирщини виявилися не підготовленими до роботи в нових економічних умовах, які ускладнюються спадом виробництва.

Особливо ускладнилася ситуація в зв'язку з переходом на світові ціни за природній газ. Технології, які споживають паливно-енергетичні ресурси, залишилися колишніми. В більшій своїй частині вони виявилися енергетично неефективними, що вплинуло на підвищення собівартості продукції. Тому керівнику сучасного промислового підприємства необхідно не тільки: заощаджувати та оптимізувати споживання природного газу, що використовується у виробництві; впроваджувати нові енергозберігаючі технології з використанням альтернативних видів палива; впроваджувати нове енергозберігаюче та енергоефективне обладнання, а і вдосконалювати існуючі технології за рахунок теплотехнічної наладки та оптимізації теплових режимів, застосуванням контрольних систем і приладів, підбирати кваліфікований робочий персонал.

Перспективи подальших досліджень. Подальші дослідження щодо ефективного використання енергетичних ресурсів будуть спрямовані на знаходження заходів щодо пристосування до ринкових умов господарювання.

Список літератури

1. Андреев А.Г., Панфіль П.А. Як чистити теплообмінники або ультразвукова технологія попередження накипу. Енергозбереження, № 6, 2003.
2. Арнольд Л.В., Михайлівський Г.А., Селіверстів В.М. Технічна термодинаміка і теплопередача. М., Виц.школа, 1979.
3. Білоконова А.Ф. Водно-хімічний режим теплових електростанцій. М., Енергіоатомиздат, 1985.
4. Головне управління статистики у Житомирській області. Статистичний збірник «Паливно-енергетичні ресурси області».
5. Краснощоків Е.А., Сукомел А.С. Задачник по теплопередачі. М., Енергія, 1975.
6. Преображенський Н.І. Контроль за раціональним використанням газу. М., Надра, 1983.
7. Промисловість України: шлях до енергетичної ефективності. Київ, енергетичний центр ЕС в Києві, 1995.
8. Равич М.Б. Спрощена методика теплотехнічних розрахунків. М., Наука, 1964.
9. Серебряков В.А. Оценка переросхода топлива в котлах. Енергозбереження, № 11, 2005.
10. Теплотехнічний довідник. Під ред. В.Н.Юр'єва, П.Д.Лебедева, т.2.м., Енергія, 1976.

С. Тищенко, С. Ярош

Ефективне використання енергоресурсів на промислових підприємствах

Освещены формирование организационно - экономического механизма энергосбережения на перерабатывающих предприятиях Житомирской области. Предложена методика его использования и предоставлены рекомендации по улучшению энергосбережения на промышленных предприятиях.

S. Tishchenko, S. Yarosh

Energy efficiency in industrial enterprises

It covers the formation of organizational - economic mechanism of energy efficiency at processing plants in Zhytomyr region. A method of using it, and provided recommendations for improving energy efficiency in industrial enterprises.

Одержано 30.01.12

УДК 658.6/.8(477.8):061.5

Ю.В. Лисенко, доц., канд. екон. наук

ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м.Жовті Води

Основні підходи до управління конкурентними перевагами підприємств роздрібною торгівлі

У статті систематизовано основні підходи до управління конкурентними перевагами підприємств роздрібною торгівлі. Розглянуто властивості системи управління конкурентними перевагами. Визначено функції управління конкурентними перевагами підприємства торгівлі на всіх рівнях стратегічного управління підприємством. Запропоновано складові методики визначення і реалізації конкурентних переваг підприємства роздрібною торгівлі.

конкуренція, конкурентні переваги, роздрібна торгівля, товарообіг, управління конкурентними перевагами, системний підхід.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Торгівля є однією з перших галузей народного господарства, з якої почався процес демонополізації економіки з поступовою заміною адміністративної управлінської вертикалі на горизонтальні зв'язки між ринковими структурами. Швидкі темпи зростання, які демонструє торгівля протягом останніх років, проникнення іноземних компаній, виникнення нових торговельних форматів, використання новітніх технологій обслуговування покупців і продаж обумовили підвищений інтерес в системі менеджменту торговельних підприємств до визначення та аналізу конкурентних переваг. Саме тому питання управління конкурентними перевагами, що є важливою складовою системи управління підприємством, має особливе значення для досягнення його конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теорії конкуренції та вивчення конкурентних переваг, конкурентоспроможності підприємства та факторів, що визначають її стан, зробили вчені: Г. Азоєв, І. Ансофф, Л. Балабанова, І. Должанський, М. Енрайт, Т. Загорна, А. Заїнчковський, М. Портер, Ю. Іванов, Р. Фатхутдінов, О. Челенков, А. Юданов та інші [1-4].

Безпосередньо дослідженню проблем конкуренції у роздрібній торгівлі присвячено праці М. Леви, Т.Н. Парамонової, В.В. Нікішина[5,6,9], О.Марченко [10], О.Кавун [11]. Питанням управління конкурентними перевагами приділяли увагу С.А. Жданов, Р.А. Фатхутдінов, Ю. Кузнецов, Л.О. Лігоненко, І.А. Маркіна, Р.М. Файоль, Й.С. Завадський та інші[1,5-7].

Попри всю значущість проведених наукових досліджень, окремі аспекти стосовно управління конкурентними перевагами підприємств роздрібною торгівлі вивчені недостатньо. Недостатня методична розробленість питань дослідження конкурентних відносин підприємств торгівлі та ефективного її менеджменту в умовах мінливості та динамізму зовнішнього середовища, а також їх актуальність та практична значимість для вітчизняних підприємств зумовили вибір теми наукового дослідження.

Мета та завдання статті. Мета дослідження полягає в систематизації та узагальненні сучасних теоретичних положень управління конкурентними перевагами підприємств роздрібною торгівлі.

Для досягнення поставленої мети у статті поставлено такі науково-практичні

завдання: систематизувати основні підходи до управління конкурентними перевагами підприємств роздрібною торгівлі; розглянути властивості системи управління конкурентними перевагами; визначити функції управління конкурентними перевагами підприємства торгівлі на всіх рівнях менеджменту.

Виклад основного матеріалу. Найважливішими показниками конкурентоспроможності підприємства є його конкурентні переваги. Для торговельних підприємств зовнішніми конкурентними перевагами є: взаємовідносини зі споживачами, з постачальниками, з конкурентами; внутрішніми – інформація, маркетинг, фінанси, технологія, персонал, організація управління. Основними чинниками конкуренції між торговельними підприємствами різних форм власності є асортиментні, структурні і масштабні відмінності, засобами конкурентної боротьби – рівень сервісу, асортимент товарів, ціни.

Ринок торгівлі є високо конкурентним порівняно з іншими галузями національної економіки, але останнім часом спостерігається підвищення рівня ринкової концентрації. У сфері торгівлі поширена локальна і регіональна конкуренція, оскільки конкурувати торговельні підприємства можуть лише в певній зоні обслуговування.[5]

Роздрібна торгівля є замкнутою системою розподілу товарів за допомогою їх продажу в спеціально відведених місцях, доступних кінцевим споживачам з супутніми операції купівлі-продажу товару послугами роздрібною мережі. При цьому, роздрібна торгівля може здійснюватися в різних формах: продаж товарів з обслуговуванням покупців на торговому об'єкті (у місці продажу товарів), продаж товарів по зразках, по каталогах, продаж товарів тривалого користування в кредит, продаж через мережу інтернет і ін. Посилення конкуренції створює цінність для споживача, який матиме вибір ціни, якості, асортименту, місця придбання та іміджу, що максимально відповідатиме його потребам.

Перспективи розвитку конкурентних відносин у торгівлі пов'язані з їх інтенсифікацією. До факторів, посилюючих інтенсифікацію, слід віднести: створення нових організаційних структур, низькі бар'єри вступу в галузь і виходу з неї, проникнення на український ринок іноземних операторів, збільшення розміру торговельних площ. На український ринок виходять нові гравці, у тому числі іноземні оператори: «Real» (Метро, Німеччина), «Патерсон та Рамсторг» (Росія), «Carrefour та Auchan» (Франція), «Tesco» (Великобританія), «Migros» (Туреччина)[5].

Послаблючими інтенсивність конкуренції факторами є: скорочення кількості підприємств роздрібною торгівлі, низький рівень забезпеченості населення торговельною площею порівняно з розвиненими країнами, тіньова торгівля, недобросовісна конкуренція, зловживання з боку суб'єктів господарювання, що займають монопольне положення на окремих товарних ринках тощо. [4]

Для успішного управління суб'єктом господарювання, яке функціонує на ринку роздрібних послуг, керівництву підприємства роздрібною торгівлі необхідно добре володіти ситуацією, яка складається в його сегменті й на ринку в цілому, уміти прогнозувати можливі зміни, які можуть істотно вплинути на його фінансові показники, адаптуватися до цих змін, швидко реагувати на дії конкурентів.

Головним показником, що характеризує обсяги і якість сфери роздрібною торгівлі, є товарообіг, що відображає реалізацію товарів в грошовому виразі, а також співвідношення між рівнем виробництва і споживання, масштабом і структурою торгівлі.

Динамічний розвиток торгівлі підтверджується статистичними даними (табл.1.) Отже, оборот роздрібною торгівлі має тенденцію до зростання.

Таблиця 1 - Роздрібний товарообіг в Україні за 2006- 2010 року, млн.грн.
(побудовано автором на основі даних [8])

Показник	2006р	2007р.	2008р.	2009р.	2010р.	Відхилення			
						2010-2009		2010-2006	
						+	%	+	%
Оборот роздрібної торгівлі, млн.грн.	247457,5	318725,3	449307,5	442793,2	529883,2	87090	19,6	282425,7	114,1
Оборот ресторанного господарства, млн.грн. (з урахуванням обороту фізичних осіб-підприємців)	9932	11392	15374,5	15509,9	17637,9	2128	13,7	7705,9	77,6
Обсяг роздрібного товарообороту підприємств, які здійснюють діяльність з роздрібної торгівлі та ресторанного господарства, млн.грн.	135439,1	175122,8	243898,4	229855,1	274599,6	44744	19,5	139160,5	102,7

За аналізований період даний показник збільшився на 282485,7 млн. грн. (114,1%), а за 2010 рік порівняно з 2009 на 87090 млн.грн. (19,87%). Обсяг роздрібного товарообороту підприємств, які здійснюють діяльність з роздрібної торгівлі та ресторанного господарства за 2010 р. збільшився на 19,47% у порівнянні з 2009 р., а саме на 44744,5 млн. грн. За п'ять років даний показник зріс на 139160,5 млн.грн.(102,7%). Щодо обороту ресторанного господарства, то зростання становило 2128 млн.грн.(13,72%) та 7705,9 млн.грн.(77,6%) за 2010 в порівнянні з 2009 та 2006 роками відповідно.

Управління конкурентними перевагами є важливою складовою системи управління торговельного підприємства і має особливе значення для досягнення конкурентоспроможності. У рамках економічної теорії існує декілька підходів стосовно питання управління конкурентними перевагами підприємства (табл. 2)

Кожен з існуючих підходів має свої особливості. Для ефективного управління конкурентними перевагами підприємства торгівлі доцільно використовувати у комплексі усі/деякі підходи у відповідності до завдань дослідження.

Таблиця 2 - Основні підходи до управління конкурентними перевагами підприємства [7]

Підхід	Сутність	Результат використання підходу
Системний	Управління конкурентними перевагами є системою взаємозалежних елементів, взаємодія між якими забезпечує її ефективність. Отже, система управління конкурентними перевагами складається з ряду підсистем, включаючи функціональні сфери діяльності підприємства, які функціонують у тісному зв'язку і яка визначена всіма її функціями.	Обумовлює системне бачення основних напрямків і етапів роботи, що повинні бути проведені для досягнення поставленої мети підприємством, дає можливість визначити зміст управління конкурентними перевагами підприємства як загальний план досягнення конкурентоспроможності підприємства, що розробляється на тривалу перспективу
Ситуаційний	Ефективність функціонування системи управління конкурентними перевагами підприємства повною мірою буде залежати від ступеня адаптивності і схильності до змін внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства. Рівень гнучкості системи управління конкурентними перевагами підприємства повинен відповідати мінливості зовнішнього і внутрішнього середовищ	Забезпечує оволодіння практичним інструментарієм управління конкурентними перевагами; критичну оцінку існуючих теоретичних концепцій і методик, виявлення їх сильних і слабких аспектів, позитивних і негативних наслідків застосування; правильне розуміння й інтерпретацію конкретної ситуації; розробку конкретних прийомів роботи, методів дослідження, інструментів управління, з урахуванням специфіки сформованої ситуації
Динамічний	Досліджувані процеси проходять у часі і їх необхідно розглядати як динамічну функцію. Для їхнього вивчення необхідно проаналізувати динамічний ряд дискретних оцінок, які характеризують конкурентні переваги підприємства у визначений конкретний момент часу. Це дозволить прогнозувати їхні зміни і розробити на цій основі ефективні управлінські рішення. Для реалізації принципів безперервності в оцінці процесів розвитку доцільне створення системи моніторингу на рівні підприємства	Забезпечує мимовільну адаптивність, готовність до зміни функціонування підприємства. Статичні оцінки забезпечують тільки констатацію стану об'єкта дослідження у визначені проміжки часу і не характеризують динаміку й інтенсивність процесу розвитку і створення нових конкурентних переваг
Соціально-спрямований	Відповідно до концепції соціально-етичного менеджменту, необхідна розробка і впровадження достатніх заходів, які компенсують збитки, зазнані іншими об'єктами ринку	Забезпечує зниження ймовірності чи недопущення прийняття рішень, які здатні нанести моральний чи фізичний збиток об'єктам, що знаходяться в сфері його впливу (держави, конкуренти, постачальники, покупці тощо)
Процесний	Управління конкурентними перевагами необхідно розглядати як процес, який є загальною сумою всіх функцій управління, здійснюється поетапно і передбачає визначену послідовність дій, що і обумовлює логічну послідовність дослідження.	Підвищення доцільності прийнятих управлінських рішень за рахунок розукрупнення всього процесу управління на елементарні дії з метою розробки і пропозиції організаційного, методичного й інформаційного забезпечення кожного елементу роботи. Отже, появи можливості прогнозувати тривалість реалізації управлінського рішення і необхідні витрати
Ресурсний	Управління конкурентними перевагами підприємства розглядається як процес, спрямований на більш ефективне використання ресурсів підприємства в порівнянні з конкурентами.	Забезпечує вивчення процесів формування і розвитку конкурентних переваг підприємства, спираючись на аналіз існуючих взаємозв'язків між кон'юктурою ринку й існуючою ресурсною базою підприємства

На нашу думку використання саме системного підходу необхідно як під час дослідження процесів формування і розвитку конкурентних переваг підприємства, так і під час управління ними. Він обумовлює системне бачення основних напрямків і етапів роботи, що повинні бути проведені для досягнення поставленої мети підприємством, дає можливість визначити зміст управління конкурентними перевагами підприємства як загальний план досягнення конкурентоспроможності підприємства, що розробляється на тривалу перспективу.

Визначити функціональну сутність системи управління конкурентними перевагами як підсистеми управління підприємством можна, використовуючи розповсюджене виділення спеціальних функцій управління [2; 4; 6]. Використовуючи такий підхід, основною функцією системи управління конкурентними перевагами підприємства є інтеграція виробничих, маркетингових, фінансово-інвестиційних і інноваційних процесів, які забезпечують формування і розвиток конкурентних переваг і представляють собою об'єкти управління.

Успішна діяльність роздрібної збутової структури, в першу чергу, залежить від досвіду роботи торгової мережі, дослідження та аналізу специфіки ринку, побудови ефективної політики комунікацій та чіткого дотримування торгових технологій. Ці принципи роботи використовуються в системі управління у більшості торгових структур. В свою чергу, всі торгові мережі надають практично однакові послуги за приблизно однаковою вартістю. Системний підхід під час управління процесами формування і розвитку конкурентних переваг підприємства передбачає вивчення єдиної системи конкурентних переваг, яка має усі властивості, притаманні системам (табл. 3) та необхідність застосування системи управління.

Таблиця 3 - Властивості системи конкурентних переваг [7]

Властивість	Основна характеристика
Цілісності	У процесі формування і розвитку кожного окремого виду зовнішніх конкурентних переваг безупинно беруть участь всі види внутрішніх конкурентних переваг, т. ч. усі функціональні підрозділи підприємства. У результаті їхньої взаємодії система конкурентних переваг має властивості, якими окремий елемент цієї системи не володіє. І навпаки, окремий вид конкурентної переваги не може розкритися цілком поза зв'язком з іншими елементами системи
Взаємозв'язку	Всі елементи системи конкурентних переваг знаходяться в тісному взаємозв'язку, тому ефективність управління окремим видом конкурентної переваги різко знижується, в порівнянні з ефективністю управління системою конкурентних переваг
Емерджентності	Рівень конкурентної спроможності підприємства може бути більшим, рівним чи меншим суми рівнів формування і розвитку конкурентних переваг у кожній окремій функціональній сфері діяльності підприємства
Відкритості	Система конкурентних переваг підприємства є відкритою системою, яка піддається впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища
Цілеспрямованості	Погодженість і спрямованість розвитку елементів системи конкурентних переваг забезпечує синергійний ефект під час управління конкурентними перевагами підприємства. У разі досягнення позитивного ефекту синергії, спостерігається погоджена „поведінка” і робота всіх функціональних сфер діяльності підприємства, у результаті чого зростає ступінь упорядкованості системи – підприємства, тобто зменшується її ентропія
Пропорційності	Високий рівень конкурентоспроможності підприємства досягається в результаті оптимізації рівнів формування і розвитку конкурентних переваг у всіх функціональних сферах його діяльності. Домагаючись такої оптимізації, варто уникати прагнення до того, щоб кожен елемент системи виявлявся найкращим сам по собі, без врахування взаємодії з іншими елементами

Окремо слід зауважити, що процеси формування конкурентних переваг включають:

- створення конкурентних переваг – процес набуття нових специфічних властивостей і навичок, за якими підприємство отримує перевагу над конкурентами; а також процес посилення наявних властивостей і навичок до рівня, який перевищує досягнення конкурентів;

- збереження конкурентних переваг – процес підтримання досягнутих конкурентних переваг шляхом покращання наявних властивостей і навичок підприємства темпами, які не дозволяють конкурентам його випередити;

- розвиток конкурентних переваг – процес активного вдосконалення навичок і властивостей управління з метою збільшення розриву між фірмою й найближчими конкурентами.

Тому для стійкого розвитку мережі, утримання завойованих ринкових позицій та підвищення конкурентоспроможності необхідно також вести нецінову конкурентну боротьбу.

Для оцінки визначення і реалізації конкурентних переваг підприємства сфери роздрібної торгівлі, була розроблена наступна методика (табл. 4).

Таблиця 4 - Складові методики визначення і реалізації конкурентних переваг підприємства роздрібної торгівлі

Етап	Найменування етапу
I	Визначення ключового показника - індикатора, що визначає напрями підвищення конкурентоспроможності
II	Визначення (виявлення) конкурентних переваг, що впливають на значення ключового індикатора
III	Визначення виду розвитку підприємства в динаміці за звітний період
IV	Визначення можливих значень чинників, що впливають на конкурентні переваги
V	Розрахунок потенціалу впливу кожного з чинників
VI	Розробка заходів щодо реалізації конкурентних переваг різного вигляду
VII	Контроль за виконанням і оперативне корегування розроблених заходів
VIII	Розробка заходів щодо підвищення конкурентоспроможності торговельного підприємства
IX	Контроль за виконанням і оперативне корегування розроблених заходів

Практичною цінністю запропонованої методики є можливість виявлення резервів (потенціалів) по кожній окремій (або сумарно) конкурентній перевазі.

В зв'язку з цим розроблені основні заходи щодо реалізації конкурентних переваг і підвищення конкурентоспроможності, основні з яких приводяться в таблиці 5 (VI і VIII етап алгоритму).

Таблиця 5 - Основні заходи щодо реалізації конкурентних переваг підприємства роздрібної торгівлі

Найменування напряму реалізації конкурентних переваг	Заходи
1- зона обхвату	Розширення цільової аудиторії
2-ціноутворення	Відповідність рівня цін платоспроможності цільових сегментів
3-маркетинг	Розробка програми маркетинг-мікс
4-дизайн-мерчандайзинг	Вдосконалення рішень по оформленню торгових площ і викладенню товарів, впровадження світового досвіду в даній сфері
5-логістика	Оптимізація логістичних і сервісних центрів, поліпшення їх функціонування

Продовження таблиці 5

6-асортимент і номенклатура	Розширення асортименту
7-якості товару	Ухвалення програми по поліпшенню якості товарів, сертифікація по необхідних позиціях
8-якість обслуговування	Підвищення якості обслуговування (підвищення кваліфікації обслуговуючого персоналу, придбання і впровадження нових торговельних технологій)
9-додаткові послуги	Диверсифікація послуг торговельного підприємства сфери роздрібної торгівлі

Ефективність запропонованих заходів залежить від ступеня управління і контролю як з боку самих підприємств, так і з боку держави в цілому і регіональних органів влади, зокрема, при необхідності, внесення відповідних оперативних або стратегічних корегувань до реалізації конкурентних переваг.

Висновки. Ринок роздрібної торгівлі дуже динамічний, тому, щоб мати конкурентні переваги, керівництву підприємств необхідно швидко адаптуватися до закономірностей та етапів розвитку технологій і форматів торгівлі, а також успішно керувати конкурентними перевагами підприємства. В цих умовах перед керівництвом торговельних підприємств постають завдання забезпечення конкурентоспроможності за допомогою виважених підходів до управління конкурентними перевагами; вміння управляти власними фінансами та ефективного використання вкладених інвестицій; визначення необхідного кадрового складу та його високого професійного рівня; ефективного використання інновацій управлінського, технологічного та соціального спрямування.

Під час застосування зазначеної методології управління необхідно створити відповідно до поставлених цілей і способів структуру управління конкурентними перевагами підприємства, чітко визначити функції і задачі кожного елементу системи управління конкурентними перевагами. Необхідно підсилити наукову розробку основних закономірностей процесів формування і розвитку конкурентних переваг підприємства, що планується зробити в подальших дослідженнях.

Список літератури

1. Жданов, С. А. Эталоны нормального и кризисного функционирования предприятий / С. А. Жданов. – М. : Эдиориал УРСС, 2001. – 216 с.
2. Завадський, Й. С. Управління. Management / Й. С. Завадський. – К. Україно-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 2003. – 544 с.
3. Кузнецов, Ю. Развитие методологии управления / Ю. Кузнецов // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – №4. – С. 102–107.
4. Лігоненко, Л. О. Антикризисное управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій [Текст] / Л. О. Лігоненко. – К. : Київ. нац. торг-екон. ун-т, 2001. – 580с.
5. Підлипна Р.П. Напрями розвитку стратегічного аналізу в торгівлі / Р.П.Підлипна // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України Серія «Економічні науки» №1(32) за 2009рік. – С.78-82.
6. Гарматюк К.С. Исследование ключевых элементов функционирования торговых сетей сферы розничной торговли региона //Вопросы экономики и права. – 2011. -№3.
7. Фатхутдинов, Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Маркетинг, 2002. – 892 с.
8. <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Варли Р., Рафик М. Основы управления розничной торговлей. М.: Издательский дом Гребенникова, 2005. С. 54-56.
10. Марченко О. Роздрібна торгова мережа великих міст: стан і основні тенденції розвитку/О.Марченко // Економіка. - 2003. - №4. - С.145-147.

11. Кавун О.О. Формування корпоративних торговельних мереж у роздрібній торгівлі України / О.О.Кавун//Актуальні проблеми економіки. -2005. - №9(51). - С.91-97.

Ю.Лысенко

Основные подходы к управлению конкурентными преимуществами предприятий розничной торговли

Аннотация. В статье систематизированы основные подходы к управлению конкурентными преимуществами предприятий розничной торговли. Рассмотрены свойства системы управления конкурентными преимуществами. Определены функции управления конкурентными преимуществами предприятия торговли на всех уровнях стратегического управления предприятием. Предложены составные методики определения и реализации конкурентных преимуществ предприятия розничной торговли.

Yu. Lisenko

Basic going near a management the competitive edges of enterprises of retail business

Annotation. In the article the basic going is systematized near the management of enterprises of retail business competitive edges. Properties of control the system by competitive edges are considered. The functions of management of enterprise of trade on all of levels of strategic management an enterprise competitive edges are certain. The component methods of determination and realization of competitive edges of enterprise of retail business are offered.

Одержано 24.02.12

УДК 332.1:339.98

І.В. Олініченко

ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води

Економічна безпека регіонів та подолання загроз в сучасних умовах

У статті розкрито підходи до визначення економічної безпеки регіону, розглянуто її внутрішню структуру, охарактеризовано фактори, які здійснюють дестабілізуючий вплив на економічну безпеку регіону.

економічна безпека регіону, об'єкт та суб'єкти економічної безпеки, загрози економічної безпеки, структура формування економічної безпеки регіонів

Актуальність теми дослідження. Як показує світовий досвід, забезпечення економічної безпеки – це гарантія незалежності країни, умова стабільності та ефективності життєдіяльності суспільства, гарантія досягнення успіху [2]. Проблеми забезпечення економічної безпеки України, як умова її відродження, приваблюють до себе все більш пильну увагу політичних діячів та вчених.

В сучасних умовах особливого значення набувають можливості окремого регіону формувати безпеку держави, залишаючись при цьому сталою та прогресуючою територією, спроможною ефективно нейтралізувати економічні загрози або попереджувати їх появу.

Оцінюючи загрози економічної безпеки необхідно враховувати, що деструктивні процеси можуть відбуватися як в самому регіоні, так і мати міжрегіональний характер.

Все вищевикладене актуалізує питання дослідження економічної безпеки регіону та оцінки виникаючих загроз.

Аналіз попередніх публікацій. На сьогоднішній день проблемами визначення та оцінки економічної безпеки держави займаються такі українські та російські вчені-економісти як Л. Абалкін, З. Герасимчук, О. Головченко, О. Шнипко, В. Білоус, О. Бандурка, О. Барановський, І. Бінько, В. Геєць, С. Глазьев, Б. Грієр, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло та ін.

Проте, більшість цих авторів розглядають економічну безпеку на рівні держави, мало звертаючи увагу на регіональні проблеми.

Постановка завдання дослідження. Основною метою статті є дослідження питань щодо:

- визначення економічної безпеки регіону;
- основних аспектів прояву економічної безпеки регіону;
- цільової направленості економічної безпеки;
- структури загроз економічної безпеки регіону.

Викладення основного матеріалу дослідження. Економічна безпека регіону – це система заходів, що направлена на захист економічного простору регіону від зовнішніх та внутрішніх загроз, що перешкоджають ефективному функціонуванню складових регіональної економіки: інституціональної інфраструктури (органів адміністративно-територіального управління і фінансово-кредитних інститутів), сфери виробництва, об'єктів транспорту та зв'язку, науки та наукових установ, систем життєзабезпечення, соціальної сфери [1].

Об'єктом економічної безпеки регіону є регіональна політика як система взаємодії виробничої, соціальної та природно-екологічної сфери. Суб'єктами економічної безпеки регіону, з точки зору економічної психології, є органи державної влади. При цьому, повноваження органів управління в період критичної ситуації повинні бути продовженням їх функціональних обов'язків. Стратегічне управління процесами територіального розвитку в умовах кризи обумовлює об'єктивну необхідність регіонів мати власну концепцію національної безпеки.

Іншими словами, економічна безпека регіону – це сукупність поточного стану умов і факторів, що характеризують стабільність, сталість розвитку економічної території, певну незалежність та інтеграцію з економікою країни, яка виражається у таких проявах:

- можливості проводити власну економічну політику в середині країни;
- можливості врівноважено реагувати на різкі геополітичні зміни в країні;
- можливості здійснювати, або хоча б почати здійснювати, суттєві економічні заходи (не чекаючи допомоги з центру) при виникненні соціально небезпечних ситуацій на територіях, пов'язаних з локальними «економічними хворобами»;
- можливості стабільно підтримувати відповідність існуючих (діючих) на території економічних нормативів світовій практиці, що дозволило б зберегти чи відновити належний рівень життя населення.

В ідеальному варіанті економічна безпека регіону ідентифікується, з однієї сторони, з інтересами його населення, а з іншої – з інтересами України в цілому. В реальній же практиці інтереси регіону часто замінюються поняттям «місцеві інтереси», інтереси держави – інтересами центру, а інтереси населення – інтересами окремих верств населення [3].

Розглядаючи внутрішню структура економічної безпеки регіону можна виділити три найважливіших блоки:

1. економічна незалежність, яка означає можливість контролю регіональної влади над регіональними ресурсами (у межах повноважень), а також досягнення такого

рівня виробництва, ефективності і якості продукції, який би забезпечив її конкурентоспроможність та можливість на рівних приймати участь у міжнародній, міжрегіональній торгівлі, обміні науково-технічними досягненнями;

2. стабільність та сталість регіональної економіки, що обумовлює захист усіх форм власності, створення надійних умов та гарантій для підприємницької діяльності, стримання факторів, здатних дестабілізувати ситуацію (боротьба з кримінальними структурами в економіці, недопущення серйозних розривів у розподілі доходів, які можуть стати причиною виникнення соціальних потрясінь);

3. спроможність до саморозвитку та прогресу, тобто створення сприятливого клімату для інвестицій та інновацій, постійна модернізація виробництва, підвищення професійного, освітницького та культурного рівня працівників.

У комплексі заходів, що формують систему економічної безпеки регіону, найбільше значення має система попередження загроз, які зароджуються.

З позиції економічної безпеки важливо оцінювати та прогнозувати вплив усіх очікуваних загроз, а також економічних і не економічних впливів на їх хід [5].

Причинами виникнення і розвитку кризових ситуацій в регіонах, що визвані загрозами економічної безпеки регіону, можуть стати наступні дестабілізуючі фактори:

- спад виробництва та втрата внутрішнього ринку. Постійне недозавантаження виробничих потужностей, закриття деяких виробництв і, як наслідок, знищення технологічного потенціалу приводить до згортання прогресивного розвитку на власній економічній базі;

- знищення виробничо-технічного потенціалу і деіндустріалізація економіки. Згортання НДКР, скорочення замовлень на високотехнологічну продукцію, перехід висококваліфікованих спеціалістів в інші області знань і, як наслідок, розвиток сировинних і скорочення переробних галузей приводять до деградації науково-технічного персоналу і зниженню конкурентоспроможності території. Наслідки дії даної загрози для регіону мають довгостроковий характер та можуть навіть привести до втрати окремих «ланок» наукового потенціалу і де-інтелектуалізації суспільства.

- втрата продовольчої незалежності. Загострення цінових диспропорцій між промисловістю та сільським господарством, повне відкриття внутрішнього ринку для імпорتنих продуктів при відмові від підтримки вітчизняного виробника приводять до зростання невпевненості у стабільному забезпеченні населення продуктами, посилення залежності від поставок з інших регіонів, занепад сільськогосподарського комплексу;

- зростання безробіття та послаблення трудової мотивації. Збільшення навантаження на працюючих громадян (значні соціальні виплати непрацюючим та іншим категоріям населення), зниження рівня життя населення, різка диференціація у доходах, занепад споживчого ринку викликає ріст соціальних конфліктів та негативне відношення до економічних перетворень;

- криміналізація економіки. Зростання економічної злочинності викликає недовіру людей до можливості забезпечення правового захисту;

- безповоротне погіршення стану природного середовища. Збільшення техногенних навантажень і порушення рівноваги природних комплексів приводить до зростання кількості захворювань та вимушеної міграції населення в інші, більш сприятливі регіони;

- порушення фінансового забезпечення території – відображається, в першу чергу, на галузях соціальної сфери, зменшує дотації у місцеві бюджети та приводить до загальної нестабільності як регіональної економіки, так і господарського комплексу країни;

- втрата зовнішнього ринку. Збільшення експорту сировини замість наукоємної та високотехнологічної продукції скорочує валютні надходження та

можливості оновлення парку машин і обладнання, формує негативне сальдо зовнішньоторгового балансу. Нераціональне використання валютних кредитів при відсутності суворої нормативної бази роблять операції на внутрішньому ринку непривабливими для іноземних інвесторів.

На нашу думку, предметом діяльності влади у сфері економічної безпеки регіону, зокрема, є:

- виявлення і моніторинг факторів, що впливають на сталий розвиток території в поточний момент і в перспективі;
- формування економічної політики в руслі загальнонаціональної стратегії економічних реформ;
- недопущення дискримінації зі сторони центральних органів по відношенню до території;
- паритетна участь у централізованих програмах з розвитку регіонів, розміщенню державних замовлень тощо.

Сучасний стан української економіки в цілому і регіональної економіки зокрема, коли практично всі регіони опинилися у кризовій ситуації, такий, що вимога забезпечення економічної безпеки має бути включена до числа основоположних принципів формування і реалізації регіональної політики.

Головним напрямом роботи щодо забезпечення реінтеграції економіки України є формування на системній основі державно-правового та господарсько-економічного механізмів стимулювання розвитку вільного національного економічного простору і раціонального поєднання методів державного і ринкового регулювання розвитку регіонів. Як правило, методи державного регулювання повинні підтримувати, з одного боку, процеси економічної інтеграції регіонів України в цілому, а з іншої – сприяти вирішенню задач комплексного соціального і економічного розвитку окремих регіонів, запобігання в них кризових ситуацій [4].

В числі можливих задач з подолання процесів економічної дезінтеграції необхідно виділити: організацію системи безперервного моніторингу рівнів соціально-економічного розвитку регіонів та дієвості регіональної політики; забезпечення систематичної оцінки заходів державного регулювання з точки зору необхідності і доцільності їх територіальної диференціації; визначення регіональних пріоритетів у розробці і реалізації цільових національних міждержавних програм; стимулювання ділової активності і підприємництва, особливо малого, у кризових регіонах, надання державних гарантій для залучення іноземного капіталу; підтримку розвитку регіональних фінансово-промислових груп, міжрегіональних корпорацій, міжрегіональних асоціацій тощо.

Висновок. Таким чином, структура формування економічної безпеки регіонів України має представляти собою комплекс економічних, екологічних, правових, геополітичних та інших умов, які повинні забезпечувати:

- захист життєво важливих інтересів країни та її територій по відношенню до ресурсного потенціалу;
- передумови для збереження і виживання регіональних структур України в умовах можливої кризи і майбутнього розвитку;
- конкурентоспроможність регіонів на внутрішніх і світових ринках та стійкість фінансового положення країни;
- створення внутрішньої та зовнішньої захищеності від дестабілізуючих дій;
- умови для сталого і нормального відтворення суспільних процесів.

Для забезпечення узгодженості рішень, що приймаються по окремих регіонах із загальною стратегією регіонального розвитку та концепцією економічної безпеки необхідно:

- проведення ранжування регіонів за ступенем негативного впливу ситуацій, що склалися в регіонах, на національну безпеку України, визначення кризових регіонів, ситуація в яких повинна знаходитися під контролем Служби безпеки України;
- визначення пріоритетних заходів, що проводяться з метою зміни ситуації в кризових регіонах і в умовах обмеженості ресурсів;
- безперервний контроль за ходом виконання і оцінка фактичної ефективності заходів, прийнятих до реалізації. Проведення такого контролю дасть можливість приймати своєчасні заходи у випадку наростання до критичного рівня соціально-економічної напруги в регіонах.

Забезпечення економічної безпеки, як країни, так і регіону, не є прерогативою якого-небудь одного державного відомства чи служби. Вона повинна підтримуватися усією системою державних органів, усіма ланками і структурами економіки.

Список літератури

1. Герасимчук З.В. Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення: моногр. – Луцьк, 2006. – 281 с.
2. Головченко О.М. Економічна безпека регіону в гарантуванні стабільності національної економіки: моногр. – видавець Букаєв Вадим Вікторович, 2008. – 398 с.
3. Шнипко О.С. Економічна безпека ієрархічних багаторівневих систем: регіональний аспект: моногр. – К., Генеза, 2006. – 286 с.
4. Федоренко Т.О. Нормативно-правове та інституційне забезпечення економічної безпеки в Україні: проблеми та напрями вдосконалення/Т.О. Федоренко// Стратегічна панорама. – 2009. - №3. – С. 144-147.
5. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. 2-е изд. – М.: «Дело», 2005. – 896 с.

I. Olinichenko

Economic security of regions and overcoming the threat in modern conditions

The article is describing the approaches to determination of economic security of the region, observed its inside structure, characterized factors which realized destabilized influence on economic security of the region.

II. Олинченко

Экономическая безопасность регионов и преодоление угроз в современных условиях

В статье раскрыты подходы к определению экономической безопасности региона, рассмотрено ее внутреннюю структуру, охарактеризовано факторы, которые осуществляют дестабилизирующее влияние на экономическую безопасность региона.

Одержано 16.02.12

УДК 336.767: 519.865

А.В.Смирнов, асп.

Учебно-научный комплекс "Институт прикладного системного анализа", НТУУ «КПИ», г. Киев

Сравнительный анализ метода выбора альтернатив на основе нечёткого отношения предпочтений с методом анализа иерархий на примере выбора оптимального инвестиционного портфеля

В данной статье приведены методы выбора оптимального инвестиционного кластера из заданного множества, в которых построены оптимальные инвестиционные портфели. Проведен сравнительный анализ метода выбора альтернатив на основе нечёткого отношения предпочтений и метода анализа иерархий (МАИ) для нахождения наилучшего кластера. Для двух методов были предложены сравнительные критерии альтернатив по риску, доходности и цене портфеля.

кластер, инвестиционный портфель, доходность, альтернатива, критерий

В нынешней экономике, для анализа рынка ценных бумаг разработано множество методов по оптимизации инвестиционных портфелей, основанных как на винеровской теории [1], так и на нечётко-множественном подходе [2]. Целью данных методов является нахождение из множества ценных бумаг такого оптимального подмножества, которое бы могло удовлетворить заданным критериям пары доходность-риск. Однако при построении портфеля в данных случаях аналитик может запросто пропустить альтернативный вариант оптимального портфеля с другой группой ценных бумаг.

На основании данных методов разработано множество систем поддержки принятия решений, принимающих на входе критерии по доходности и отклонению каждой ценной бумаги и предоставляющих на выходе уже построенный портфель. Одна из таких программ SmartFolio - базируется на винеровских методах, разработанная Modern Investment Technologies [8]. Программы которые базируются на нечётко-множественном подходе были разработаны Есфандиярфард Малихех (описана в кандидатской работе автора [3]), другая реализована компанией Siemens Business Services, весомый вклад во вторую программу внес, непосредственно д.е.н. А.О. Недосекин [4]. В своих работах он описал применение нечётко-множественных методов в инвестиционном менеджменте. В работах В.Л. Плескача и Ю.В. Рогушина было рассмотрено применение метода анализа иерархий для сравнения и выбора систем электронного бизнеса [5], однако ни в работах авторов, ни в программном обеспечении не был предусмотрен выбор лучшей альтернативы для инвестиционных портфелей. В нашей статье мы рассмотрим применение метода анализа иерархий и метода выбора альтернатив для определения оптимального кластера.

Построение оптимального портфеля не является последним звеном задачи. Необходимо также провести сравнительный анализ данного портфеля с альтернативными вариантами. После проведения анализа существующих данных и разбивки ценных бумаг на группы, одинаковым по свойствам и тенденциям методом k-средних или же α -квазиэквивалентности, можно построить оптимальные

инвестиционные портфели на каждом кластере [6]. Заключительным этапом является непосредственно выбор оптимального кластера. Мы же рассмотрим два метода по определению оптимального кластера из множества существующих: метод выбора альтернатив на основе нечёткого отношения предпочтений, или метод анализа иерархий.

Составляя инвестиционные портфели с применением нечётко-множественного подхода, на выходе получаем доходность k-го портфеля, также в виде нечеткого числа $r = (r_{\min}; \bar{r}; r_{\max})$. Для принятия решения по выбору лучшей альтернативы (выбор лучшего кластера) вводится нечёткое отношение предпочтений. [7]

Для определения в конечном итоге оптимального кластера, критерии будем определять на доходности, риске и цене портфеля.

Введём на множестве альтернатив X (множество кластеров с оптимальными инвестиционными портфелями) следующие оценочные критерии: $R_r^{\beta \max}$ – ожидаемая доходность (\bar{r}) портфеля при максимальном уровне риска β ; $R_{r_{\min}}^{\beta \max}$ – нижняя граница доходности (r_{\min}) портфеля при максимальном уровне риска β ; $R_{r_{\max}}^{\beta \max}$ – верхняя граница доходности (r_{\max}) портфеля при максимальном уровне риска β ; $R_D^{\beta \max}$ – стоимость портфеля (D), при максимальном уровне риска β , $R_\beta^{\beta \max}$ – максимальный риск портфеля. Стоимость рассчитывается следующим образом:

$$D_k = \sum_{i=1}^n C_{ik} x_{ik}, \quad (1)$$

где C_{ik} цена i-той ценной бумаги в портфеле k;

x_{ik} – доля i-той бумаги в портфеле k.

Такие же критерии введем для минимального риска портфелей ($R_r^{\beta \min}, R_{r_{\min}}^{\beta \min}, R_{r_{\max}}^{\beta \min}, R_D^{\beta \min}, R_\beta^{\beta \min}$)

По оценкам эксперта, по вышеперечисленным критериям составляются такие отношения предпочтения на множестве альтернатив:

$R_r^{\beta \max}$: $x_i < x_j$, если ожидаемая доходность от i-го портфеля будет меньше доходности j-го портфеля ($r_i < r_j$), при максимальном для портфелей уровне риска β_{\max} , если же $r_i = r_j$, то $x_i \approx x_j$. Для критериев $R_r^{\beta \min}, R_{r_{\min}}^{\beta \min}, R_{r_{\max}}^{\beta \min}, R_{r_{\min}}^{\beta \max}, R_{r_{\max}}^{\beta \max}$ отношения предпочтения берутся аналогично.

$R_D^{\beta \max}$: $x_i < x_j$, если стоимость i-го портфеля будет больше стоимости j-го портфеля ($D_i > D_j$), при максимальном для портфелей уровне риска β_{\max} . В случае если $D_i = D_j$, то $x_i \approx x_j$. Для критерия $R_D^{\beta \min}$ отношения предпочтения берутся аналогично.

$R_\beta^{\beta \max}$: $x_i < x_j$, если риск i-го портфеля будет больше риска j-го портфеля ($\beta_i > \beta_j$), В случае если $\beta_i = \beta_j$, то $x_i \approx x_j$. Для критерия $R_\beta^{\beta \min}$ отношения предпочтения берутся аналогично.

В итоге на входе получаем 12 отношений предпочтений. Матрицы отношения для критериев строятся, исходя из следующего соотношения:

$$\mu_R(x_i, x_j) = \begin{cases} 1, \text{если } x_i > x_j, \text{ или } x_i \approx x_j \\ 0, \text{если } x_i \approx x_j \end{cases}. \quad (2)$$

Вес критериев: $\omega_r^{\beta \min}, \omega_{r \min}^{\beta \min}, \omega_{r \max}^{\beta \min}, \omega_D^{\beta \min}, \omega_{\beta}^{\beta \min}, \omega_r^{\beta \max}, \omega_{r \min}^{\beta \max}, \omega_{r \max}^{\beta \max}, \omega_D^{\beta \max}, \omega_{\beta}^{\beta \max}$ расставляются экспертами. Оптимальный кластер выбирается алгоритмом выбора альтернатив при наличии множества критериев оптимальности [8].

Рассмотрим выбор оптимального кластера на примере полученных двух:

В первый кластер попали акции Google, XEROX, Intel Corp, Computer Sciences Corp, Lexmark International (далее GOG, XER, INT, CSC, LEX). Во второй кластер попали Apple, IBM, Cisco, Nvidia, YAHOO (далее APL, CSO, IBM, NVDA, YAH).

Оптимальные портфели на исходных данных кластерах были получены нечётко-множественным методом, где доходность рассматривалась в виде нечеткого числа с колоколообразной функцией принадлежности, результаты приведены в табл. 1.

Таблица 1 - Структура оптимальных инвестиционных портфелей по кластерам

№ кластера	Структура портфеля	Риск	Доходность портфеля	Нижняя граница доходности	Верхняя граница доходности	Цена портфеля
1(β_{\max})	{GOG, INT}	0,476	0,511	-3,98	1,402	596
2(β_{\max})	{APL, NVDA}	0,43	0,4833	-3,4944	1,602	15,41
1(β_{\min})	{GOG,INT}	0,412	0,435	-3,21	1,12	26,7
2(β_{\min})	{APL, NVDA}	0,4086	0,51	-3,05	0,98	404,74

На критерии экспертами были проставлены следующие веса, в случае «осмотрительной» политики компании веса ранжируются следующим образом: риск, ожидаемая доходность, цена портфеля, нижняя граница доходности, верхняя граница доходности и принимают следующие значения:

$$\omega_{\beta}^{\beta \min}=0,18; \omega_{\beta}^{\beta \max}=0,13; \omega_r^{\beta \min}=0,17; \omega_r^{\beta \max}=0,12; \omega_D^{\beta \max}=0,10; \omega_D^{\beta \min}=0,07; \omega_{r \min}^{\beta \min}=0,08; \omega_{r \min}^{\beta \max}=0,05; \omega_{r \max}^{\beta \min}=0,06; \omega_{r \max}^{\beta \max}=0,04$$

Матрицы отношений к критериям R строятся по соотношению (2) и имеют следующий вид: (табл. 2)

Таблица 2 - Матрицы отношений к критериям R

$\mu_{R_{\beta}^{\beta \min}}(x_i, x_j) =$	$x_i \setminus x_j$	x_1	x_2	$\mu_{R_{\beta}^{\beta \max}}(x_i, x_j) =$	$x_i \setminus x_j$	x_1	x_2
	x_1	1	0		x_1	1	0
	x_2	1	1		x_2	1	1
$\mu_{R_r^{\beta \min}}(x_i, x_j) =$	$x_i \setminus x_j$	x_1	x_2	$\mu_{R_r^{\beta \max}}(x_i, x_j) =$	$x_i \setminus x_j$	x_1	x_2
	x_1	1	1		x_1	1	0
	x_2	0	1		x_2	1	1
$\mu_{R_D^{\beta \min}}(x_i, x_j) =$	$x_i \setminus x_j$	x_1	x_2	$\mu_{R_D^{\beta \max}}(x_i, x_j) =$	$x_i \setminus x_j$	x_1	x_2
	x_1	1	1		x_1	1	0
	x_2	0	1		x_2	1	1
$\mu_{R_r^{\beta \min}}(x_i, x_j) =$	$x_i \setminus x_j$	x_1	x_2	$\mu_{R_r^{\beta \max}}(x_i, x_j) =$	$x_i \setminus x_j$	x_1	x_2
	x_1	1	0		x_1	1	0
	x_2	1	1		x_2	1	1
$\mu_{R_{r \max}^{\beta \min}}(x_i, x_j) =$	$x_i \setminus x_j$	x_1	x_2	$\mu_{R_{r \max}^{\beta \max}}(x_i, x_j) =$	$x_i \setminus x_j$	x_1	x_2
	x_1	1	1		x_1	1	0
	x_2	0	1		x_2	1	1

Если построить отношение строгого предпочтения и найти множество недоминирующих альтернатив, которое будет равняться $\mu_{Q_1}^{no}(x_i, x_j) = (1,1)$, делаем вывод, что альтернативы x_1 и x_2 – чётко недоминирующие.

Построим нечеткое отношение предпочтения:

$$Q_2 = \sum_{j=1}^n \omega_j f_j(x) \tag{3}$$

в нашем случае $n=10$. И найдём её функцию принадлежности:

$$\mu_{Q_2}(x_i, x_j) = \sum_{j=1}^n \omega_j \mu_{R_k}(x_i, x_j) \tag{4}$$

Матрица отношения предпочтений будет иметь вид, представленный в табл.3, а матрица отношения Q_2^s будет иметь вид, представленный в табл.4

Таблица 3 – Матрица нечеткого отношения предпочтений Q_2 :

$\mu_{Q_2}(x_i, x_j) =$	$x_i \setminus x_j$	x_1	x_2
	x_1	1	0,33
	x_2	0,67	1

Таблица 4 – Матрица отношения Q_2^s :

$\mu_{Q_2^s}(x_i, x_j) =$	$x_i \setminus x_j$	x_1	x_2
	x_1	0	0
	x_2	0,34	0

Множество недоминированных альтернатив по отношению Q_2 , будет: $\mu_{Q_2}^{no}(x_i, x_j) = (0,66;1)$

Находим пересечение множеств Q_1^{no}, Q_2^{no} и рассчитаем функцию принадлежности результирующего подмножества $Q_{no} = Q_1^{no} \cap Q_2^{no}$: $\mu_{Q_{no}}^{no}(x_i, x_j) = (0,66;1)$, таким образом, наилучшей альтернативой является выбор второго кластера.

Рассмотрим выбор лучшей альтернативы методом анализа иерархий (МАИ) [6], который состоит в декомпозиции проблемы на все более простые составляющие части и дальнейшей обработке последовательности суждений ЛПР, по парным сравнениям. В результате может быть выражена относительная степень взаимодействия элементов в иерархии. Эти суждения затем выражаются численно. Метод включает процедуры синтеза множественных суждений, получения приоритетности критериев и нахождения альтернативных решений.

На первом этапе выявляются наиболее важные элементы проблемы, на втором — наилучший способ проверки наблюдений и оценки элементов; следующим этапом может быть разработка способа применения решения и оценка его качества.

Иерархия строится от вершины (цели — с точки зрения управления), через промежуточные уровни (критерии, от которых зависят последующие уровни) к самому низкому уровню, который обычно является перечнем альтернатив. Иерархия считается полной, если каждый элемент заданного уровня функционирует как критерий для всех элементов нижестоящего уровня. В противном случае, иерархия — неполная.

В МАИ элементы задачи ЛПР сравнивает попарно по отношению к их воздействию на общую для них характеристику.

Построим иерархию критериев оценки инвестиционных портфелей. На верхнем уровне иерархии находится цель – выбор оптимального кластера. На втором уровне находятся уточняющие критерии, по которым будем проводить сравнение. В качестве примера рассмотрим критерии, которые использовали в прошлом методе. На третьем уровне иерархии находятся найденные портфели на кластерах А и Б.

Закон иерархической непрерывности требует, чтобы элементы верхнего уровня иерархии были сравнимы попарно по отношению к элементам следующего уровня и т.д. вплоть до вершины иерархии. Например, надо получить имеющие смысл ответы на вопросы типа: «Насколько портфель в кластере А лучше портфеля в кластере Б по критерию риска?»

Для проведения субъективных парных сравнений используется шкала относительной важности элементов по отношению к общей цели (табл.5).

Таблица 5 - Шкала относительной важности

Относит. важность	Определение
1	Равная важность
3	Умеренное превосходство одного над другим
5	Существенное или сильное превосходство
7	Значительное превосходство
9	Очень сильное превосходство
2, 4, 6, 8	Промежуточные решения между двумя соседними суждениями
Обратные величины	Если при сравнении А и Б получено одно из вышеуказанных чисел х, то при сравнении Б и А получена обратная величина 1/х

Необходимо построить обратно-симметричную (т.е. $a_{ij} = 1/a_{ji}$) матрицу попарных сравнений. Матрица попарных сравнений для второго уровня задачи выбора оптимального кластера (табл.6) имеет размерность 10 (по количеству критериев).

Таблица 6 - Матрица попарных сравнений для второго уровня задачи выбора оптимального кластера

	$R_{\beta}^{\beta \min}$	$R_{\beta}^{\beta \max}$	$R_r^{\beta \min}$	$R_r^{\beta \max}$	$R_D^{\beta \min}$	$R_D^{\beta \max}$	$R_{r \min}^{\beta \min}$	$R_{r \min}^{\beta \max}$	$R_{r \max}^{\beta \min}$	$R_{r \max}^{\beta \max}$
$R_{\beta}^{\beta \min}$	1	2	3	3	3	5	5	7	5	6
$R_{\beta}^{\beta \max}$	1/2	1	2	3	5	3	6	6	7	5
$R_r^{\beta \min}$	1/3	1/2	1	1/3	5	7	7	8	7	8
$R_r^{\beta \max}$	1/3	1/3	3	1	7	5	8	7	8	7
$R_D^{\beta \min}$	1/3	1/5	1/5	1/7	1	1/3	5	4	5	4
$R_D^{\beta \max}$	1/5	1/3	1/7	1/5	3	1	4	5	4	5
$R_{r \min}^{\beta \min}$	1/5	1/6	1/7	1/8	1/5	1/4	1	1/3	5	6
$R_{r \min}^{\beta \max}$	1/7	1/6	1/8	1/7	1/4	1/5	3	1	6	5
$R_{r \max}^{\beta \min}$	1/5	1/7	1/7	1/8	1/5	1/4	1/5	1/6	1	4
$R_{r \max}^{\beta \max}$	1/6	1/5	1/8	1/7	1/4	1/5	1/6	1/5	1/4	1

Матрицы попарных сравнений для третьего уровня задачи выбора оптимального кластера (табл.7) имеют размерность 2.

Для группы матриц парных сравнений формируются наборы локальных приоритетов, которые выражают их относительное влияние на элементы более высокого уровня. (табл.8) Локальные приоритеты критериев L_i определяются как:

$$L_i = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n x_{ij}} \quad (5).$$

Таблица 7 - Матрицы попарных сравнений для третьего уровня задачи выбора оптимального кластера

$R_{\beta}^{\beta \min}$	$x_i \setminus x_j$	x_1	x_2	$R_{\beta}^{\beta \max}$	$x_i \setminus x_j$	x_1	x_2	$R_r^{\beta \min}$	$x_i \setminus x_j$	x_1	x_2
	x_1	1	1/2		x_1	1	1/4		x_1	1	1/5
	x_2	2	1		x_2	4	1		x_2	5	1
$R_r^{\beta \max}$	$x_i \setminus x_j$	x_1	x_2	$R_D^{\beta \min}$	$x_i \setminus x_j$	x_1	x_2	$R_D^{\beta \max}$	$x_i \setminus x_j$	x_1	x_2
	x_1	1	4		x_1	1	9		x_1	1	1/8
	x_2	1/4	1		x_2	1/9	1		x_2	8	1
$R_{r \min}^{\beta \min}$	$x_i \setminus x_j$	x_1	x_2	$R_{r \min}^{\beta \max}$	$x_i \setminus x_j$	x_1	x_2	$R_r^{\beta \min}$	$x_i \setminus x_j$	x_1	x_2
	x_1	1	1/3		x_1	1	1/6		x_1	1	5
	x_2	3	1		x_2	6	1		x_2	1/5	1
$R_{r \max}^{\beta \max}$	$x_i \setminus x_j$	x_1	x_2								
	x_1	1	1/4								
	x_2	4	1								

Таблица 8 – Локальные приоритеты критериев

L1	L2	L3	L4	L5	L6	L7	L8	L9	L10
3,51	2,98	2,39	2,86	0,87	1,09	0,44	0,53	0,28	0,22

В нашем случае $n=10$. Локальный приоритет минимального риска $R_{\beta}^{\beta \min} : L_1 = \sqrt[10]{1 * 2 * 3 * 3 * 3 * 5 * 5 * 7 * 5 * 6} = 3,51$

После того как компоненты собственного вектора получены для всех десяти строк, становится возможным их использование для дальнейших вычислений. Нормализуем их для оценки вектора приоритетов по формуле:

$$\|L_i\| = \frac{L_i}{\sum_{j=1}^n L_j}, \quad (6).$$

$\sum_{j=1}^n L_j = 15,17$. Соответственно находим оценки для всех десяти параметров оценки магазинов: $\|L1\|=0,23$, $\|L2\|=0,2$, $\|L3\|= 0,16$, $\|L4\|=0,19$, $\|L5\|=0,06$, $\|L6\|=0,07$, $\|L7\|=0,03$, $\|L8\|= 0,03$, $\|L9\|=0,02$ $\|L10\|=0,01$

Затем аналогичные действия выполняем для 10 матриц парных сравнений третьего уровня, каждая из которых соответствует одному из параметров (табл.8) и представлены в табл.9.

Таблиця 9 - Нормированные оценки кластеров А и Б

	$R_{\beta}^{\beta \min}$	$R_{\beta}^{\beta \max}$	$R_r^{\beta \min}$	$R_r^{\beta \max}$	$R_D^{\beta \min}$	$R_D^{\beta \max}$	$R_r^{\beta \min}$	$R_r^{\beta \max}$	$R_r^{\beta \min}$	$R_r^{\beta \max}$
Оценка А	0,33	0,2	0,17	0,8	0,9	0,11	0,25	0,14	0,83	0,2
Оценка Б	0,67	0,8	0,83	0,2	0,1	0,89	0,75	0,86	0,17	0,8

Теперь можно построить глобальные приоритеты для решаемой задачи согласно следующей формулы:

$$G_A = \sum_{i=1}^n \|L_i\| * \|L_{iA}\|, \quad G_B = \sum_{i=1}^n \|L_i\| * \|L_{iB}\|, \quad (7)$$

где $n=10$. Обобщенный приоритет $G_A=0,38$; $G_B=0,62$. Таким образом получаем, что выбор кластера Б предпочтительнее нежели выбор кластера А.

Два рассмотренных метода использовали одинаковые критерии оценки альтернатив, по доходности, риску и цене портфелей. В результате полученный ответ методом анализа иерархий идентичный методу выбора альтернатив на основе нечеткого отношения предпочтений. Несмотря на более сложную структуру, метод анализа иерархий имеет более взвешенную оценку при выборе лучшей альтернативы, ведь взвешиваются не только критерии оценки но и параметры в данных критериях. Данные методы помогают лицу, принимающему решение, выбрать предпочтительную группу акций среди нескольких (разбитие на кластеры проходит на первом этапе оптимизации инвестиционного портфеля). Этап выбора альтернативы является заключительным шагом выбора оптимального портфеля и является весомой частью в построении системы поддержки принятых решений.

Список литературы

1. Шарп У.Ф., Александер Г.Дж., Бэйли Дж.В. Инвестиции. М.:Инфра-М,1997.
2. Недосекин А.О. Нечетко-множественный анализ риска фондовых инвестиций. С.-П., 2002.
3. Есфандиярфард Малихех. Оптимизация инвестиционного портфеля в условиях неопределенности с использованием прогнозирования : дисс. ... канд. техн. наук. : 01.05.04 – системный анализ и теория оптимальных решений / Есфандиярфард Малихех. - К., 2011. - 151 л. + CD-ROM.
4. Недосекин А.О. Система оптимизации фондового портфеля от Сименс Бизнес Сервисез // Банковские технологии. – 2003.
5. Рогушина Ю.В., Плескач В.Л. (2004) Применение метода анализа иерархий для сравнения и выбора систем электронного бизнеса. Вісник Київського національного університету ім.Т.Шевченка. Серія "Фізико-математичні науки". pp. 156-163.
6. Смирнов А.В. Разбиение ценных бумаг на группы с одинаковыми признаками методами α - квазиэквивалентности, а также нечетких k - средних. Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Збірник наукових праць: Випуск 27.- Київ: НАУ, 2010.– С. 87 - 94.
7. Зайченко Ю.П. Дослідження операцій. – К.:Видавничий дім «Слово», 2006, С. 602-619.
8. Саати Т., Керне К. Аналитическое планирование. Организация систем. - М.: Радио и связь, 1991. - 224 с. <http://www.smartfolio.com/>.

А. Смирнов

Порівняльний аналіз методу вибору альтернатив на основі нечіткого відношення переваг з методом аналізу ієрархій на прикладі вибору оптимального інвестиційного портфеля

У даній статті наведені методи вибору оптимального інвестиційного кластера з заданої множини, в яких побудовані оптимальні інвестиційні портфелі. Проведено порівняльний аналіз методу вибору альтернатив на основі нечіткого відношення переваг і методу аналізу ієрархій (МАІ) для знаходження найкращого кластера. Для двох методів були запропоновані порівняльні критерії альтернатив по ризику, прибутковості і ціні портфеля.

A. Smirnov

Comparative analysis of the method of choice alternatives based on fuzzy preference relations with the method of hierarchy analysis on the example of choosing the optimal portfolio

This article describes methods for selecting the optimal investment cluster from the given set, and which constructed the optimal portfolios. A comparative analysis of the method of choice alternatives, based on fuzzy preference relations and the analytic hierarchy process (AHP) to find the best cluster, which is the optimal investment portfolio. For the two methods have been proposed comparative criteria for alternatives of risk, return and value of the portfolio.

Одержано 13.02.12

УДК 657.471

І.І.Андрощук, ас.

Кіровоградський національний технічний університет

Місце завдань з надання іншої впевненості в системі аудиторських послуг та історичний аспект їх становлення

Наведено результати ретроспективного аналізу становлення завдань з надання впевненості та завдань з надання іншої впевненості, які не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації, в системі аудиторських послуг. Досліджено процес переходу в міжнародній практиці аудиту від широкого визначення аудиту до терміну «завдання з надання впевненості». Запропоновано визначення завдання з надання іншої впевненості, яке не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації. Проведено аналіз вітчизняного ринку аудиторських послуг.

завдання з надання впевненості, міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг

Аудит як особливий вид підприємницької діяльності зайняв певну нішу в економіці нашої країни. На сучасному етапі розвитку відбуваються еволюційні процеси як в економічній системі в цілому, так і в сфері аудиту, зокрема. Історично первісним, а тому і найрозповсюдженішим є аудит фінансової звітності, але починає зростати попит на інший вид завдань з надання впевненості, в яких предметом завдання виступає не фінансова звітність, її компоненти, статті та рахунки, а інші об'єкти та інформація.

Питанням організації і методики аудиту присвячено багато ґрунтовних досліджень провідних вчених України, зокрема, Білухи М.Т., Бутинця Ф.Ф., Голова С.Ф., Гуцайлюка З.В., Давидова Г.М., Дорош Н.І., Завгороднього С.Я., Зубілевича С.Я., Кужельного М.В., Кузьмінського А.М., Петрик О.А., Редченка К.І., Редька О.Ю., Рудницького В.С., Савченка В.Я., Сопка В.В., Усача Б.Ф. та інших. Проте, аналізуючи дослідження українських науковців та практиків в галузі аудиту, слід підкреслити, що практично всі роботи присвячені аудиту фінансової звітності, який регламентується Міжнародними стандартами аудиту. Практично поза увагою залишаються питання організації і методики проведення інших видів завдань з надання впевненості. Виключення складають праці проф. Давидова Г.М. та ін. в яких досліджено окремі аспекти даної проблеми [7, с. 275-285]. Отже, цільовою спрямованістю даного

© І.І.Андрощук, 2012

дослідження є визначення місця завдань з надання іншої впевненості в загальній системі аудиторських послуг та ретроспективний аналіз становлення даних видів послуг.

Розпочати слід з одного з найсуперечливіших та найскладніших питань в становленні аудиту як науки, професії та підприємницької діяльності: застосування «широких» та «вузьких» підходів щодо визначення його змісту та класифікації. У зв'язку з цим важливо провести аналіз запропонованих визначень аудиту в законодавчих та нормативних документів України, документах професійних аудиторських організацій різних країн, в працях провідних вчених України та Росії, які є характерними для «вузького» та «широкого» підходів.

В Україні перше офіційне визначення аудиту було сформульовано у ст. 4 Закону України «Про аудиторську діяльність» від 22 квітня 1993 р. [9], де вказувалося, що «аудит – це перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам». Саме це визначення наведено і в Господарському кодексі України, затвердженому 16 січня 2003 року №436-IV [6] (розділ IV, параграф 4, стаття 363) і його можна віднести до категорії «широких», оскільки в ньому до складу об'єктів аудиту включено не лише облік та звітність, а й іншу інформацію про діяльність суб'єкта господарювання.

В новій редакції Закону України «Про аудиторську діяльність» (від 14 вересня 2006 року №140-V) [9] під аудитом розуміється перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів. Характерною рисою даного визначення є те, що сферу аудиту обмежено бухгалтерським обліком і звітністю, тому фактично воно стосується лише одного виду аудиту - аудиту фінансової звітності. Жодного зауваження про те, що можуть існувати інші види аудиту, або згадування про завдання з надання впевненості у Законі «Про аудиторську діяльність» немає.

Дещо інше формулювання було запропоновано Аудиторською палатою України (АПУ) у Тимчасовому нормативі аудиту №1 «Мета та завдання проведення аудиту» [20] (затверджений АПУ 5 жовтня 1995 року, відмінений у зв'язку з прийняттям постійних Національних нормативів аудиту в Україні з 1 січня 1999 року): «Аудит – це незалежна експертиза фінансових звітів та іншої інформації про господарсько-фінансову діяльність суб'єкта господарювання з метою формулювання висновків про реальний фінансовий стан цього суб'єкта».

У Національних нормативах аудиту (введені в дію з 1 січня 1999 року, відмінені у зв'язку з прийняттям Стандартів аудиту та етики Міжнародної Федерації бухгалтерів в якості Національних стандартів аудиту згідно рішення АПУ №122 від 18 квітня 2003 року [5]) визначення аудиту вже не наводилося, але зазначалася його мета (Національний норматив аудиту №3 «Мета та загальні принципи аудиту фінансової звітності»): «Метою аудиту фінансової звітності є формулювання аудитором висновку про те, чи відповідає фінансова звітність, в усіх суттєвих аспектах, інструкціям, які регламентують порядок підготовки і представлення фінансових звітів» [18, с. 17].

В законодавстві інших країн також присутні «вузькі» визначення. У Великобританії Комітет по аудиторській практиці розробив свого часу більш просте визначення аудиту - незалежний розгляд спеціально призначеним аудитором фінансових звітів організації та розробка думки про них при дотриманні правил,

встановлених законом [3, с.25]. Це визначення пропонував і Комітет по аудиторській практиці Американського Інституту Присяжних бухгалтерів (АІСРА) [4, с.4].

Сучасне поняття незалежного (зовнішнього) аудиту в Росії зафіксовано в Федеральному Законі «Про аудиторську діяльність» від 07.08.2001 р. №119-ФЗ [21], згідно якому «аудиторська діяльність, аудит – підприємницька діяльність по незалежній перевірці бухгалтерського обліку і фінансової (бухгалтерської) звітності організацій та індивідуальних підприємців».

Ці визначення можуть бути віднесені до категорії «вузьких». Розглянемо «широкі» визначення ролі і місця аудиту у системі економічних відносин.

Згідно глосарію міжнародних термінів контролю «аудит – огляд діяльності та операцій організації для того, щоб впевнитися, що вони виконуються у відповідності із затвердженими цілями, бюджетами, правилами та стандартами. Метою даного огляду є періодичне виявлення відхилень, які потребують корегуючих дій» [3, с.24].

Комітет з основних концепцій аудиту Американської асоціації бухгалтерів в 1971 році запропонував таке широке визначення аудиту: «системний процес отримання й оцінки об'єктивних даних про економічні дії та події, що встановлює рівень їх відповідності визначеному критерію і надає результати зацікавленим користувачам» [4, с.19]. Підкреслювалось, що комітет навмисно надав аудиту таке широке визначення, яке дозволяє відобразити усе різноманіття цілей, які може переслідувати аудит, та усе різноманіття предметів дослідження, на яких може бути зосереджена увага в процесі конкретної аудиторської перевірки [4, с.20]. Таке ж поняття аудиту пропонується іншими зарубіжними вченими, зокрема, Леворшем Ж. [11, с. 42].

У вітчизняній літературі також присутні широкі визначення аудиту. Так, Редченко К.І. вважає, що для розвитку теорії і практики аудиту слід, в першу чергу, використовувати широке тлумачення аудиту, сформульоване з врахуванням різноманітності його видів, і пропонує визначення аудиту як процесу збирання незалежним працівником достовірної інформації про об'єкти дослідження з метою оцінки її відповідності визначеним критеріям і надання компетентного висновку зацікавленим користувачам [19, с. 21], яке фактично повторює визначення, запропоновані в іноземних виданнях.

Давидовим Г.М. запропоновано інше широке визначення аудиту, а саме: процес аудиторського впливу на об'єкти аудиту, який має на меті надання можливості аудитору висловити думку про стан і дії об'єктів, які перебувають у сфері аудиторської оцінки, що передає отриману ним позитиву впевненість, яка висловлюється в аудиторському висновку як обґрунтована [2, с. 60].

Наслідком «широкого» трактування аудиту є підходи до його класифікації, які застосовувалися у зарубіжних та вітчизняних виданнях ХХ сторіччя. Як підкреслює Н.С. Шалімова, найбільш традиційною ознакою класифікації аудиту є його класифікація на аудит фінансової звітності, аудит на відповідність та операційний (управлінський, ефективності тощо), при цьому ознака такої класифікації отримує різноманітну назву (об'єкт перевірки, цільова спрямованість, напрям, ступінь охоплення сфер діяльності, призначення тощо) [22, с. 305], саме з такої класифікації починаються майже все «класичні» підручники з теорії та практики аудиту.

На наш погляд, існує необхідність критичного переосмислення та перегляду видів незалежного аудиту з урахуванням змісту та вимог Міжнародних стандартів аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Віддаючи належне вищезгаданним розробкам, вважаємо, що класифікація видів аудиту повинна бути зроблена з урахуванням логічного висновку Давидова Г.М., який підкреслює, що кількість типів аудиту залежить від вимог та потреб практики і повинна відповідати Концептуальним основам міжнародних стандартів аудиту, які є основною

розмежування між аудитом, з одного боку, і аудиторськими послугами, з іншого [7, с. 23]. Отже, обґрунтованою є позиція тих вчених, які вважають, що «на даний час широке тлумачення аудиту трансформувалося у визначення завдання з надання впевненості, яке викладене в Міжнародній концептуальній основі завдань з надання впевненості. ...Існуючі класифікації аудиту за різними ознаками, безсумнівно, є важливими, але вихідною базою для створення класифікації аудиту повинні виступати Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики, враховуючи їх визначальну роль в регулюванні та стандартизації аудиту, а також необхідність дотримання вимог саме цих документів в процесі здійснення аудиторської діяльності» [8].

Виходячи з вищевикладеного, класифікація видів аудиту на даний момент повинна розглядатися з точки зору наступної класифікації завдань з надання впевненості, яка запропонована в Міжнародних стандартах контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, виданих Радою з міжнародних стандартів аудиту та надання впевненості (PMCAHB) – International Auditing and Assurance Standard Board (IAASB), яка заснована Міжнародною федерацією бухгалтерів (МФБ) – International Federation of Accounting (IFAC):

- аудит історичної фінансової інформації;
- огляд історичної фінансової інформації;
- завдання з надання впевненості, які не стосуються історичної фінансової інформації, а відповідно не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації;
- супутні послуги.

Наглядно їх класифікація та нормативне забезпечення представлено проф. Давидовим Г.М. [2, с. 85].

Таким чином, можна зробити висновок, що такі види аудиторських послуг як «аудит на відповідність» та «управлінський (операційний) аудит» фактично трансформувалися у завдання з надання іншої впевненості, тобто в яких предметом завдання не може виступати історична фінансова інформація.

Як зауважує Н. С. Шалімова, вищезгадана класифікація аудиту на аудит фінансової звітності, аудит на відповідність та операційний (управлінський) аудит не згадується в Міжнародних стандартах аудиту, надання впевненості та етики, її застосовують лише вчені, проте від неї не можна відмовлятися з точки зору розвитку теорії та практики аудиту, для чого нею запропоновані точки перетину цієї класифікації з класифікацією, наведеною в Міжнародних стандартах аудиту, надання впевненості та етики [22, с. 310]. Але, на погляд автора, в першу чергу, слід визначитися з можливістю використання таких назв як «операційний (управлінський тощо) аудит» та «аудит відповідності», враховуючи традиційну практику та вимоги міжнародних стандартів.

В цій ситуації може бути декілька рішень. По-перше, можна всі інші види перевірок, об'єктом яких не є фінансова звітність, називати так, як це написано в Міжнародних стандартах контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг – «Завдання з надання впевненості, які не є аудитом чи оглядом фінансової звітності», а потім їх класифікувати, використовуючи традиційний підхід, який склався в науці та практиці з питань аудиту: аудит відповідності, аудит ефективності, управлінський аудит тощо. По-друге, можна застосовувати назву для завдань з надання впевненості, які не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації, – операційний аудит, аудит ефективності, управлінський аудит, аудит на відповідність вимогам тощо, а потім розпочати їх класифікацію. Але такі два підходи будуть суперечити Концептуальній основі та міжнародним стандартам, оскільки термін «аудит» слід використовувати лише для аудиту фінансової звітності. Тому найдоцільнішим є підхід, за яким для таких завдань слід використовувати назву, в який

би чітко наводився об'єкт і зазначалося, що це завдання з надання впевненості, яке не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації.

Наприклад, розглянемо ситуацію, коли об'єктом дослідження обраний персонал підприємства та кадрова політика. В науковій літературі та в практичній діяльності ці перевірки мають різні назви: «кадровий аудит», «аудит персоналу», «аудит систем управління персоналу», «мотиваційний аудит», «аудит трудового потенціалу» тощо, і на наш погляд, некоректно застосовується саме слово «аудит». Для таких перевірок слід використовувати назву, в якій би чітко наводився об'єкт і зазначалося, що це завдання з надання впевненості, яке не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації, наприклад: «оцінка систем морального стимулювання як завдання з надання іншої впевненості».

Важливим є аналіз становлення завдань з надання впевненості в міжнародній практиці аудиту та перехід від широкого визначення аудиту до терміну «завдання з надання впевненості». В Національних нормативах аудиту [18] термін «завдання з надання впевненості» не використовувався, класифікація аудиту за видами не наводилася, хоча непрямо можливість використання в якості предмета перевірки інших об'єктів, крім фінансової звітності, дозволялася.

Так, в п. 14 Нормативу №01 «Вимоги національних нормативів аудиту» зазначалося, що метою аудиту фінансової звітності є встановлення аудитором висновку про те, чи відповідає фінансова звітність в усіх суттєвих аспектах інструкціям, які регламентують порядок підготовки і представлення фінансових звітів, і такі самі завдання ставляться під час аудиту фінансової звітності, фінансової або іншої інформації, підготовленої у відповідності з іншими, ніж українські, вимогами [18, с. 9]. Норматив №28 «Аудиторські висновки спеціального призначення» регламентував порядок подання аудиторських висновків по результатах тематичного аудиту, об'єкти якого розглядалися широко і були представлені терміном «інформація», наприклад, «при плануванні тематичного аудиту від аудитора вимагається чітке уявлення про мету інформації, про яку складається висновок, а також про майбутніх користувачів інформації» (п.4) [18, с. 195]. Окремо, що відповідало міжнародній практиці на той час, був затверджений норматив №29 «Оцінка перспективної фінансової інформації» [18, с. 206-215].

В Нормативі №01 «Вимоги національних нормативів аудиту» розглядалися відмінності аудиту та супутніх аудиту послуг (оглядової перевірки, операційної перевірки, компіляції або трансформації обліку) [18, с. 7]. Операційна перевірка трактувалася як проведення процедур перевірки з окремих питань, про які аудитор домовився з клієнтом (наприклад, про ті чи інші функції діяльності підприємства) без надання гарантування [18, с. 10]. Фактично операційна перевірка є аналогом сучасного завдання з виконання погоджених процедур.

З 2003 року в якості національних в нашій країні застосовуються міжнародні стандарти, видані Міжнародною Федерацією Бухгалтерів. Детальний аналіз зміни вимог цих документів стосовно відокремлення аудиту від інших послуг та структури самих стандартів був проведений Давидовим Г.М. [7, с. 146-153; 2, с. 70].

Цікавою є історія введення в аудиторську практику терміну «завдання з надання впевненості», яке фактично замінило «широке» визначення аудиту, яка викладена в Стандартах аудиту та етики видання 2003 року [17, с.139-143]. Фактично обговорення доцільності введення стандартів, присвячених завданням з надання впевненості, проводилося протягом 1997-1999 рр. і лише в червні 2000 року Комітет з міжнародної практики аудиту видав МСА 100 «Завдання з надання впевненості», який згодом став основною для прийняття Концептуальної основи завдань з надання впевненості та окремих Міжнародних стандартів завдань з надання впевненості, які не є аудитом чи

оглядом історичної фінансової інформації. Ретроспективний аналіз вимог цих стандартів аудиту стосовно введення поняття «завдання з надання впевненості» та прийняття відповідних стандартів з надання іншої впевненості викладений в таблиці 1.

Розглянемо визначення завдання з надання впевненості, яке не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації. Спочатку проаналізуємо визначення завдань з надання впевненості в цілому. *Завдання з надання впевненості* – це завдання, виконуючі які, практик надає висновок, призначений підвищити ступінь довіри визначених користувачів, інших ніж відповідальна сторона, щодо результатів оцінки або визначення предмету перевірки за належними критеріями (п.7 Концептуальної Основи [16, с.6]), завдання, за яким фахівець – практик надає висновок, призначений підвищити ступінь довіри визначених користувачів, інших ніж відповідальна сторона щодо результату оцінки або визначення предмета перевірки за відповідними критеріями (Глосарій термінів Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншої впевненості та супутніх послуг [15, с.17]).

Таблиця 1 - Ретроспективний огляд вимог міжнародних стандартів (нормативів) аудиту та надання впевненості

№	Етап	Характеристика, відмінності
1.	Обговорення та прийняття міжнародного стандарту завдань з надання впевненості	<p>В серпні 1997 року Комітет з міжнародної практики аудиту (КМПА) видав проект «Надання висновку щодо достовірності інформації». Ця подія підтвердила зростаючий попит на інформацію про широкий спектр предметів перевірки для забезпечення потреб користувачів та, як наслідок, потребу приватного й державного секторів у відповідних послугах, які б підсилювали довіру до цієї інформації. Проект увів поняття континууму рівнів впевненості, що їх можна забезпечити. Передбачалося, що рівень впевненості, забезпечуваний у конкретному завданні, залежатиме від взаємозв'язку чотирьох змінних.</p> <p>КМПА отримав підтримку щодо проекту 1997 року. Велика кількість респондентів погодилася з поняттям континууму рівнів упевненості. Проте, багато хто з респондентів вважав, що поняття буде важко застосовувати на практиці й, зокрема, важко забезпечити будь-яким висновком надання рівня впевненості з належною точністю.</p> <p>Для розв'язання проблем, поставлених респондентами, КМПА прийняв рішення про внесення значних змін до проекту 1997 року і в результаті в березні 1999 року видав другий проект – «Завдання з надання впевненості». У цьому проекті збережено поняття континууму, але кількість рівнів упевненості обмежено двома: високим та помірним. Відповіді на проект 1999 року, як і раніше, підтримували основні поняття документа.</p> <p>У червні 2000 року, враховуючи коментарі, надані респондентами з приводу проекту 1999 року, КМПА видав Міжнародний стандарт із завдань з надання впевненості.</p>
2.	2001 МФБ Стандарти аудиту та етики: Видання 2003 року [17] (введені в дію в якості Національних стандартів аудиту згідно рішення АПУ №122 від 18 квітня 2003 року)	<p>Введений МСА 100 «Завдання з надання впевненості», в якому викладається мета, елементи завдання з надання впевненості, процес його виконання та порядок подачі звітності. Даний стандарт містив концептуальну основу для всіх завдань з надання впевненості (і з високим, і з помірним рівнем упевненості), а також встановлював стандарти та надавав рекомендації щодо виконання завдань, призначених для забезпечення високого рівня впевненості. Введення цього стандарту показує, що аудит є лише частиною завдань з надання впевненості.</p>

№	Етап	Характеристика, відмінності
		<p>В майбутньому пропонувалося введення додаткових стандартів, які б регламентували виконання завдань з надання впевненості, в яких предметом завдання могли би виступати не фінансова інформація, а системи та процеси, поведінка. Але залишені і невідповідності в структурі самих стандартів. Так, огляд фінансової звітності регламентувався МСА 910 «Завдання з огляду фінансових звітів», який був включений до блоку «Супутні послуги (стандарти 900-999)». Блок стандартів, які б регламентували порядок виконання завдань з надання іншої впевненості, не був введений, тому стандарт, присвячений перевірці прогнозової фінансової інформації залишився в блоці «Спеціалізовані сфери» (МСА 810).</p>
3.	<p>Міжнародні стандарти, аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2004 року [12]</p>	<p>На заміну МСА 100 «Завдання з надання впевненості» введено в дію Концептуальну основу завдань з надання впевненості та відкликано Концептуальну основу Міжнародних стандартів аудиту. Запропонована більш чітка класифікація завдань з надання впевненості, відповідно переглянута класифікація стандартів і введено новий блок стандартів «Завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом фінансової звітності» (3000-3669). Цей блок стандартів поділений на дві групи: стандарти 3000-3399 «Застосовані до всіх завдань з надання впевненості» та стандарти 3400-3699 «Стандарти для спеціалізованих сфер». Прийнято два міжнародних стандарти завдань з надання впевненості: 3000 «Завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом фінансової звітності» та 3400 «Перевірка прогнозової фінансової інформації».</p>
4.	<p>Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2006 року [13]</p>	<p>Переглянуті більшість міжнародних стандартів аудиту, але сама Міжнародна концептуальна основа завдань з надання впевненості, Міжнародні стандарти завдань з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом фінансової звітності, 3000 «Завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом фінансової звітності» та 3400 «Перевірка прогнозової фінансової інформації» залишені без змін.</p>
5.	<p>Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2007 року [14]</p>	<p>Переглянуті більшість міжнародних стандартів аудиту, але сама Міжнародна концептуальна основа завдань з надання впевненості, Міжнародні стандарти завдань з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом фінансової звітності, 3000 «Завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом фінансової звітності» та 3400 «Перевірка прогнозової фінансової інформації» залишені без змін. Введений новий Міжнародний стандарт завдань з надання впевненості 3402 «Звіти з надання впевненості щодо заходів контролю в організації, що надає послуги».</p>
6.	<p>Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: Видання 2010 року [15; 16]</p>	<p>В квітні 2011 року були запропоновані зміни до МСЗНВ 3000 «Завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом фінансової звітності», 3400 «Перевірка прогнозової фінансової інформації» та Концептуальної основи завдань з надання впевненості [24], які розміщені на сайті для обговорення. Запропонований проект нового Міжнародного стандарту завдань з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом фінансової звітності, 3410 (в оригіналі – «Assurance Engagements on Greenhouse Gas Statements») [24]. В грудні 2011 року прийнято новий Міжнародні стандарти завдань з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом фінансової звітності, 3420 (в оригіналі – «Assurance Engagements to Report on the Compilation of Pro Forma Financial Information Included in a Prospectus») [23].</p>
7.	<p>Розробки Міжнародної Федерації Бухгалтерів в 2011 році</p>	<p>В квітні 2011 року були запропоновані зміни до МСЗНВ 3000 «Завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом фінансової звітності», 3400 «Перевірка прогнозової фінансової інформації» та Концептуальної основи завдань з надання впевненості [24], які розміщені на сайті для обговорення. Запропонований проект нового Міжнародного стандарту завдань з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом фінансової звітності, 3410 (в оригіналі – «Assurance Engagements on Greenhouse Gas Statements») [24]. В грудні 2011 року прийнято новий Міжнародні стандарти завдань з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом фінансової звітності, 3420 (в оригіналі – «Assurance Engagements to Report on the Compilation of Pro Forma Financial Information Included in a Prospectus») [23].</p>

На наш погляд, ці визначення містять скоріше мету завдання з надання впевненості, а не його визначення. Більш детальним було визначення мети завдання в стандартах аудиту та етики видання 2003 року: «мета завдання з надання впевненості полягає в оцінюванні (або вимірюванні) професійним бухгалтером за допомогою визначених відповідних критеріїв предмета перевірки (відповідальність за який несе інша сторона) та у складанні висновку, який надає користувачеві певний рівень упевненості щодо цього предмета перевірки» [17, с. 117]. В спеціалізованих стандартах, присвячених виконанню завдань з надання іншої впевненості (МСЗНВ 3000 «Завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом фінансової звітності», 3400 «Перевірка прогнозованої фінансової інформації», 3402 «Звіти з надання впевненості щодо заходів контролю в організації, що надає послуги») взагалі, ані визначень, ані мети завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації, не наводиться.

Крім того, слід звернути увагу на необхідність послідовності в перекладі терміну, який використовується в оригіналі міжнародних стандартів – «other assurance». Адже при перекладі міжнародних стандартів одночасно використовуються такі терміни, як «інше надання впевненості», «надання іншої впевненості», «надання впевненості, яке не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації».

Використовуючи наведені вище широкі визначення аудиту, можна запропонувати наступне визначення завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації, або завдання з надання іншої впевненості: *завдання з надання іншої впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації* – це системний процес отримання, оцінки об'єктивних даних про визначений предмет, який не є історичною фінансовою інформацією, та встановлення рівня його відповідності визначеним критеріям з метою формування висновку щодо результатів оцінки або порівняння предмету завдання з відповідними критеріями, призначеного підвищити ступінь довіри майбутніх користувачів, які не є відповідальною стороною, та надати їм певний рівень впевненості.

Аналіз ринку аудиторських послуг, проведений на підставі аналітичних даних, представлених Аудиторською палатою України з використанням даних звітів суб'єктів аудиторської діяльності [1], дозволяє зробити такі висновки.

Таблиця 2 - Ринок аудиторських послуг в Україні та Кіровоградській області

Показник	Україна		Кіровоградська область	
	Кількість замовлень (угод), одиниць	Фактичний обсяг наданих послуг (без ПДВ), тис. грн.	Кількість замовлень (угод), одиниць	Фактичний обсяг наданих послуг (без ПДВ), тис. грн.
Обсяг наданих послуг, всього	56 471	1 213 098,3	510	2 704,0
Завдання з надання впевненості, всього, в тому числі	16 559	650 879,5	267	1 290,6
обов'язковий аудит фінансової звітності	10 458	94 253,7	185	778,0
ініціативний аудит фінансової звітності	3 918	453 070,1	35	369,8
огляд історичної фінансової інформації	624	62 281,2	0	0,0
завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації	1 559	41 274,5	47	142,8
Супутні послуги	5 321	127 194,1	96	744,2
Інші професійні послуги	33 965	432 784,6	145	657,1
Організаційне та методичне забезпечення аудиту	626	2 240,1	2	12,1

В 2010 році аудиторські фірми та аудитори – суб'єкти підприємницької діяльності виконали 56471 замовлення, серед яких завдання з надання впевненості склали 16559 замовлень, а завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації – всього 1559 замовлень, що становить 2,76% від загальної кількості послуг та 9,41% від кількості виконаних завдань з надання впевненості. Вартість наданих послуг по виконанню завдань з надання впевненості, які не є аудитом чи оглядом фінансової звітності, склала майже 42 млн. грн., а середня вартість одного замовлення 26,47 тис. грн., що на 5 тис. грн. більше середньої вартості всіх послуг, але на 13 тис. грн. менше вартості одного замовлення з виконання завдань з надання впевненості в цілому.

Слід відмітити, що середня вартість одного замовлення по виконанню завдань з надання впевненості, які не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації майже в 3 рази перевищувала середню вартість одного замовлення з виконання обов'язкового аудиту фінансової звітності, яка становила в 2010 році 9 тис. грн., але в 4,3 рази була менше середньої вартості одного замовлення на виконання ініціативного аудиту фінансової звітності, яка становила 116 тис. грн., та в 3,7 рази менше середньої вартості одного замовлення на виконання огляду фінансової звітності, яка становила 99,8 тис. грн. При цьому середні вартості одного замовлення по виконанню завдань з надання впевненості, які не є аудитом чи оглядом фінансової звітності, та з виконання супутніх послуг в 2010 році були практично однаковими.

В Кіровоградській області в 2010 році було зареєстровано 19 суб'єктів аудиторської діяльності, якими було виконано 510 замовлень, серед яких завдань з надання впевненості – 267, а завдань з надання впевненості, які не є аудитом чи оглядом фінансової звітності – 47. Отже, питома вага цих аудиторських послуг в загальній їх кількості по регіону склала 9,2% (найбільший рівень по Україні), а в складі всіх завдань з надання впевненості – 17,6% (третє місце після Запорізької області – 21,1% та Донецької області – 17,9%). Відмінністю ринку аудиторських послуг Кіровоградської області від загального ринку по країні полягає в тому, що майже 60% останнього складають інші професійні послуги, а в області – лише 28%, оскільки 52% становлять угоди по виконанню завдань з надання впевненості, які в цілому по країні складають лише 29%. Середня вартість одного замовлення по виконанню завдань з надання впевненості, які не є аудитом чи оглядом фінансової звітності, становила 3,04 тис. грн., і вона є найменшою серед цін на всі інші види аудиторських послуг по Кіровоградській області.

Внесок області в ринок аудиторських послуг є незначним. Питома вага регіону за кількістю суб'єктів аудиторської діяльності становить 0,9%, за кількістю замовлень на всі види послуги – 0,9%, а за їх вартістю – 0,2%, за кількістю завдань з надання впевненості – 1,6%, а за їх вартістю – 0,2%, за кількістю завдань з надання іншої впевненості – 3,0%, а за їх вартістю – 0,3%. Найбільшу частку на ринку послуг з виконання завдань з надання впевненості займає місто Київ та Київська область. Якщо питома вага аудиторських фірм та аудиторів – суб'єктів підприємницької діяльності цього регіону становить 39,4% від загальної їх кількості по країні, то в 2010 році ними було виконано 33% всіх завдань з надання впевненості, які не є аудитом чи оглядом фінансової звітності, вартість яких склала 73% від загальної вартості таких послуг по Україні. Середня вартість одного замовлення склала 58130 грн.

Підводячи підсумки, слід зазначити, що завданням з надання впевненості, які не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації, в найбільшій мірі властиві системний та комплексний характер, які враховують всю цілісність функціонування будь-якої господарюючої системи (господарюючого економічного суб'єкту), а також взаємозв'язок та взаємодію окремих її підсистем (структурних ланок та бізнес-

процесів) та елементів (бізнес-операцій). Системний підхід полягає в тому, що перевірка будь-якої складової його предметної області здійснюється з позиції її впливу на ефективність діяльності суб'єкту, що підлягає перевірці, в цілому. При цьому оцінка ефективності функціонування вказаної складової залежить не стільки від ступеню її наближення до окремої, саме її цілі, скільки від її впливу на досягнення кінцевої цілі всієї господарюючої системи, частиною якої вона є. Комплексність перевірки передбачає розгляд результатів діяльності господарюючого економічного суб'єкту як інтегрального показника взаємодії всіх сторін цієї діяльності та всіх факторів, які впливають на неї.

Разом з тим, слід відмітити, що поняття завдання з надання впевненості є не лише «комплексним», але і достатньо «відкритим», якому притаманні спроможність еволюціонувати. Відкритість цього поняття означає, що система елементів, яка включена до його складу не є постійною, а навпаки, допускає багато варіативності. Крім того, достатньо відкритою є і сфера застосування цих видів послуг.

Список літератури

1. Аналітична інформація щодо ринку аудиторських послуг за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://apu.com.ua/files/temp/522008698.xls>
2. Аудит: підручник / Г.М. Давидов, І.Г. Давидов, Ю.Г. Давидов та ін.; за ред. Г.М. Давидова, М.В. Кужельного. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К.: Знання, 2009. – 495 с.
3. Банковский контроль и аудит / Сибирский институт финансов и банковского дела: Учеб.пособие / Н.В.Фадеекина, Е.К.Болгова, М.Н.Скурихин, А.В.Брыкин; Под общей ред. д-ра экон.наук, проф. Н.В. Фадеекиной. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 496 с.
4. Бычкова С.М. Доказательства в аудите / С.М. Бычкова. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 176 с.
5. Витяг з протоколу засідання Аудиторської палати України від 18 квітня 2003 року №122 «Про порядок застосування в Україні Стандартів аудиту та етики Міжнародної федерації бухгалтерів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://apu.com.ua/files/temp/1781555683.doc>
6. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року №436-IV (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page>
7. Давидов Г.М. Аудит: теорія і практика: Монографія. / Григорій Миколайович Давидов. – Кіровоград: ТОВ «Імекс-ЛТД», 2006. – 324 с.
8. Давидов Г.М. Необхідність зміни підходів до класифікації аудиту з урахуванням вимог міжнародних стандартів / Г. М. Давидов, Н. С. Шалімова // Збірник матеріалів доповідей за матеріалами Міжнародної науково-практичної конференції «Ринок аудиторських послуг в Україні: стан і перспективи розвитку» (м. Івано-Франківськ, 15-16 квітня 2010 р.). – м. Івано-Франківськ, 2010. – С. 148-150.
9. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22 квітня 1993 року №3126-ХІІ (в редакції Закону України від 14 вересня 2006 року №140-V) (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/show/2121-14>
10. Кодекс Етики Професійних бухгалтерів 2009. Міжнародна Федерація Бухгалтерів / Перекл. з англ. за ред. С. Я. Зубілевича. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2010. – 124 с.
11. Леворш Ж. Роль аудита в деловом мире / Ж.Леворш // Контроллинг. – 1992. - №2. – С.39-50.
12. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2004 року / Пер. з англ. мови О. В. Селезньов, О.Л. Ольховікова, О.В. Гик, Т.Ц. Шарашидзе, Д.Й. Юрківська, С.О. Куліков. – К.: ТОВ «ІАМЦ АУ «Статус», 2004. – 1028 с.
13. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2006 року / Пер. з англ. мови О.В. Селезньов, О.Л. Ольховікова, О.В. Гик, Т.Ц. Шарашидзе, Л. Й. Юрківська, С.О. Куліков. – К.: ТОВ «ІАМЦ АУ «Статус», 2006. – 1152 с.
14. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2007 року / Пер. з англ. мови О.В. Селезньов, О.Л. Ольховікова, О.В. Гик, Т.Ц. Шарашидзе, Л. Й. Юрківська, С.О. Куліков. – К.: ТОВ «ІАМЦ АУ «Статус», 2007. – 1172 с.
15. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, частина 1 / Пер. з англ.: Ольховікова О.Л., Селезньов О.В., Зеніна О.О., Гик О.В., Біндер С.Г. – К.: Видавництво «Фенікс», 2011. – 846 с.

16. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, частина 2 / Пер. з англ.: Ольховікова О.Л., Селезньов О.В., Зеніна О.О., Гик О.В., Біндер С.Г. – К.: Видавництво «Фенікс», 2011. – 414 с.
17. МФБ 2001. Стандарти аудиту та етики. – К.: ТОВ «Паритет-інформ», 2003. – 712 с.
18. Національні нормативи аудиту. Кодекс професійної етики аудиторів України. [Повний текст Національних нормативів аудиту в Україні та Кодекс професійної етики аудиторів країни, затверджений рішенням Аудиторської палати України №73 від 18.12.1998 р.]. – Київ, 1999. – 274 с.
19. Редченко К.І. Аудит стратегічних управлінських рішень, прогнозів та проєктів: Монографія. / К. І. Редченко. – Львів: Видавництво ЛКА, 2001. – 402 с.
20. Тимчасовий норматив аудиту №1 «Мета та завдання проведення аудиту», затверджений рішенням Аудиторської палати України №35 від 14 вересня 1995 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_5t/pg_idwsom.htm
21. Федеральний Закон Российской Федерации «Об аудиторской деятельности» от 30 декабря 2008 года №307-ФЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2009/01/fz307fzot301208.doc>.
22. Шалімова Н.С. Розвиток підходів щодо класифікації аудиту / Н. С. Шалімова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки, вип. 13. – Кіровоград: КНТУ, 2008. – С. 305-312.
23. International Standard on Assurance Engagements (ISAE) 3420, Assurance Engagements to Report on the Compilation of Pro Forma Financial Information Included in a Prospectus [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifac.org/sites/default/files/publications/files/ISAE%203420%20-%20Final.pdf>
24. Proposed International Standard on Assurance Engagements (ISAE) 3000 (Revised), Assurance Engagements Other Than Audits or Reviews of Historical Financial Information. Proposed Consequential Amendments. International Framework for Assurance Engagements. ISAE 3402, Assurance Reports on Controls at a Service Organization. Exposure Draft of proposed ISAE 3410, Assurance Engagements on Greenhouse Gas Statements. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ifac.org/sites/default/files/publications/exposure-drafts/IAASB_ISAE_3000_ED.pdf

И.Андрощук

Место заданий по предоставлению прочей уверенности в системе аудиторских услуг и исторический аспект их становления. Кировоградский национальный технический университет

Представлены результаты ретроспективного анализа становления заданий по предоставлению уверенности и заданий по предоставлению прочей уверенности, которые не являются аудитом или обзором исторической финансовой информации, в системе аудиторских услуг. Исследован процесс перехода в международной практике аудита от широкого определения аудита к термину «задания по предоставлению уверенности». Предложено определение заданий по предоставлению уверенности, которые не являются аудитом или обзором исторической финансовой информации. Проведен анализ отечественного рынка аудиторских услуг.

I.Androschuk

Conditions and Procedures of Accepting Assurance Engagement not an Audit or Review of Financial Statements. Kirovograd national technical university

The results of retrospective analysis of formation the assurance engagements and other assurance engagement not an audit or review of historical financial information in the audit services system have been produced. The process of transition from broad definition of “audit” to the term “assurance engagements” in the international practice of audit has been investigated. The definition of “other assurance engagement not an audit or review of historical financial information” has been proposed. The analysis of auditing market in our country has been carried out.

Одержано 20.02.12

УДК 338.246.025.88

В.В.Зимовець, пров. наук. співр., канд. екон. наук, О.М.Кошик, ст. наук. співр., канд. екон. наук

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

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

Кіровоградська льотна академія Національного авіаційного університету

І.В.Фабрика, ас.

Кіровоградський національний технічний університет

Приватизація та націоналізація в контексті сучасної фінансово – економічної кризи

У статті проаналізовані причини та шляхи подолання сучасної світової фінансово-економічної кризи, зокрема, її негативного впливу на економічну ситуацію в Україні. Особлива увага приділена проблемам приватизації та націоналізації в контексті подолання кризи та мінімізації її наслідків.

фінансова криза, приватизація, націоналізація, реприватизація, державна власність

Вступ. Сучасна світова криза почалася як глобальна фінансова криза в найбільшій мірі спочатку вразила саме фінансову сферу. Тільки з досить значним часовим лагом її наслідки почали впливати на реальний сектор економіки, зумовивши входження у стан рецесії економіки багатьох країн. Тому логічно, що антикризові заходи, причому досить радикальні, були задіяні в першу чергу для стабілізації фінансового сектора економіки.

Однією з основних характеристик сучасної світової фінансово-економічної кризи, друга хвиля якої очікується багатьма експертами вже в 2012 році, є надзвичайна актуалізація проблеми оптимізації співвідношення приватного та державного секторів економіки.

Постановка задачі дослідження. Після початку фінансової кризи навіть в країнах з розвинутою ринковою економікою широкого поширення набули погляди, згідно з якими її подолання безпосередньо пов'язане з трансформацією відносин власності, а саме – з підвищенням ролі державної власності, широким застосуванням практики націоналізації та реприватизації як у фінансовому, так і у реальному секторах економіки. Визначення теоретичної та практичної обґрунтованості такого підходу вкрай актуальне й для України.

Проблемі раціонального співвідношення державного та недержавного секторів економіки, нажаль, в Україні не було приділено належної уваги в період підготовки та на перших етапах здійснення приватизації. Це призвело, зокрема, до переходу у приватну власність значної кількості об'єктів, які зазвичай залишаються в державній власності в більшості країн з розвиненню ринковою економікою (природних та значної частини штучних монополій, об'єктів соціальної сфери тощо).

В останні роки інтерес до цієї тематики посилюється. Питання раціоналізації співвідношення державного та недержавного секторів економіки з аналізом відповідного світового досвіду розглядаються, зокрема, В.Семенюк-Самсоненко [1]. Вона показує значні відмінності у цих співвідношеннях у різних країнах та відстоює необхідність підвищення ролі державної власності в Україні.

М.Чечетов аналізує питання ролі державного та приватного секторів економіки України в контексті зростання ефективності державного управління процесом приватизації [2].

Широке коло проблем здійснення приватизації, націоналізації та реприватизації, функціонування державного та недержавного секторів економіки в сучасних умовах розглядається в книзі «Державний сектор і функції держави у період кризи» [3]. Зокрема, в ній здійснене порівняння українського досвіду зі світовою раціональною практикою, на основі чого запропоновані підходи до оптимізації меж і конфігурації державного сектора, а також обґрунтовані принципи побудови системи управління об'єктів державної власності.

Оскільки фінансово-економічна криза супроводжується в Україні масштабною інтервенцією держави в економіку, то значну увагу в книзі приділено визначенню можливих деформацій (розростання сфери державної власності, посилення утриманства з боку державних компаній, поглиблення нерівності ринкових позицій приватних і державних суб'єктів господарювання, адміністрування тощо).

А.С.Гальчинський дає критичну оцінку підходам, згідно з якими зростання рівня одержавлення розглядається як один зі шляхів виходу з кризи та подолання її негативних наслідків [4].

Внаслідок кризи розвиток фінансових ринків значно відхилився від розвитку реального сектора економіки. Активне використання різного роду похідних цінних паперів, деривативів вже давно зробило ситуацію вкрай небезпечною. Перед кризою вартість фінансових паперів у світі перевищувала ВВП більш ніж у 10 разів, тоді як у 1980 р. це перевищення становило лише 1,2 рази [5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ще у 80-ті роки минулого століття американський економіст Ліндон Ларуш зробив прогноз про загрозу стрімкого поширення похідних фінансових інструментів, наслідком чого може стати фінансова криза небачених масштабів.

Те, що зараз називається ринковими, або фінансовими «бульбашками» - не що інше, що К.Маркс визначав, як фіктивний капітал, вбачаючи в його випереджальному зростанні в порівнянні з «дійсним» капіталом загрозу значного загострення нормальних для ринкової економіки циклічних криз.

Концентрація зусиль на стабілізації саме фінансової сфери та її найбільш важливого сегменту – банківського – має ще одну важливу причину. Як доводить світовий досвід, щонайменше, за останнє століття, незалежно від того, що стало причиною кризи (класична криза перевиробництва, війна тощо) загальна економічна стабілізація починається з відновлення нормальної роботи фінансових інститутів.

Це однаковою мірою характерно як для Росії періоду НЕПу, так і для США часів «Нового курсу» Ф.Д.Рузвельта, післявоєнної ФРН або післяфранкістської Іспанії в період дії «пакту Монклоа».

З початку світової фінансової кризи в світі широко поширилося явище, яке відомий російський економіст Р.Хасбулатов охарактеризував, як «повернення кейнсіанської парадигми», «тріумфальне повернення кейнсіанства». На його думку, це визначається наступними двома фундаментальними фактами, які характеризують сучасну економічну ситуацію в світі:

«Перший. Офіційний кінець неоліберально – монетарної ідеології в економічній політиці США та інших країн Заходу. Другий. Хоча само ім'я Кейнса не називається, але змістовна частина всіх антикризових заходів відповідає його відомим рекомендаціям в відношенні використання потенціалу держави як економічної сили, яка рішуче втручається в економіку «вільного ринку» [6].

Деякою мірою це відповідає дійсності. Теза про необхідність посилення регулюючої ролі держави в економіці стала загальним місцем у виступах та публікаціях навіть найбільш палких прихильників лібералізму та монетаризму.

В багатьох країнах значно посилилася роль заходів, які рекомендувалися Д.М.Кейнсом: збільшення державних видатків для стимулювання виробничого та споживчого попиту, в тому числі емісійним шляхом; обмеження зростання заробітної плати; державне регулювання зайнятості; активне застосування суспільних робіт тощо.

Проте, на наш погляд, новітнє захоплення теорією Кейнса та неокейнсіанців – це кон'юнктурне явище, яке, як і різке зростання інтересу до класичного марксизму, характерне лише для першого етапу сучасної світової кризи.

Теорія Кейнса була орієнтована на активну регулюючу роль національної держави по відношенню до достатньо автономної національної економіки. В умовах глобалізації та в ситуації, коли фінансово – економічна «міць» транснаціональних корпорацій співставна, або навіть перевищує «міць» багатьох національних економік, повноцінна реалізація кейнсіанської моделі просто неможлива.

Крім того, сучасна криза, дійсно, пов'язана з різким ослабленням державного регулювання. Але регулюванням в фінансово-монетарній сфері, необхідність якого як раз і визнається прихильниками неоліберально – монетарної ідеології. Причому вони завжди вели мову про вкрай жорстке застосування державою фінансово – монетарних обмежень, роль яких починаючи з 80-тих років в країнах з розвинутою ринковою економікою поступово послабилася.

Як приклад – гіпертрофоване зростання незабезпеченої грошової емісії в США, політика низьких процентних ставок, яку проводила ФРС з метою попередити циклічний спад економіки та стимулювати її сталий розвиток, безконтрольне нарощування суверенних та корпоративних боргів багатьма країнами ЄС.

Ці фактори, які зіграли дуже важливу роль в формуванні умов для вкрай тяжкого протікання сучасної світової кризи, не мають ніякого відношення до монетаризму, але безпосередньо пов'язані з кейнсіанськими підходами.

Тому, на наш погляд, державне регулювання буде підсилюватися в фінансовій політиці, в унормуванні діяльності різного роду фінансових інституцій – банків, іпотечних, інвестиційних, страхових та інших компаній при збереженні ліберальних підходів до функціонування економічних суб'єктів в реальному секторі економіки. При цьому виключно велике значення в такому регулюванні будуть мати наднаціональні органи: G – 20, ЄС, Єврокомісія, МВФ, МБРР (останні, можливо, будуть значно реформовані).

Проте це ніяким чином не стосується відносин власності як у фінансовому, так і в реальному секторах економіки.

Мета статті. Дослідити процеси приватизації, націоналізації, та реприватизації в контексті сучасної фінансово – економічної кризи.

Основні матеріали дослідження. Актуалізація проблеми оптимізації співвідношення приватного та державного секторів економіки в умовах світової фінансово – економічної кризи призвела до того, що навіть в країнах, які завжди були взірцем в реалізації ліберальних підходів до управління економікою, гостро, причому в практичній площині, постало питання про посилення ролі державного регулювання та проведення масштабної націоналізації як у фінансовому, так і у реальному секторах економіки. Це стосується США, Великобританії, Німеччини, Ірландії та багатьох інших країн.

Слід зазначити, що націоналізація й раніше була елементом стабілізаційних антикризових заходів в країнах з розвинутою ринковою економікою, зокрема, Франції, Італії, Австрії та інших.

Так, в Італії широко використовувалася практика націоналізації компаній, які вважаються життєво необхідними для нормального функціонування держави з метою їх прямої державної підтримки. Після цього в більшості випадків здійснювалася їх реприватизація шляхом зменшення державної долі в капіталі компанії.

Практичне здійснення таких заходів полегшувалося тим, що основну роль в італійській економіці відіграють акціонерні товариства зі змішаним державно – приватним капіталом. Домінування таких товариств пояснюється декількома причинами.

«По-перше, більшість із них виникла внаслідок державної фінансової санації кризових приватних компаній. По-друге, створення та функціонування змішаних акціонерних товариств більш дешево обходиться держбюджету. Для того, щоб встановити контроль над приватним акціонерним товариством, державі достатньо придбати контрольний пакет його акцій... Для створення же цілком державного підприємства йому довелося би сплатити вартість всіх його фондів. По - третє, поточна виробнича діяльність змішаних акціонерних товариств найменш обтяжлива для держбюджету. Вони фінансуються головним чином за рахунок грошового ринку і в нормальних умовах вимагають досить невеликих додаткових вкладень держави» [7].

Ідея націоналізації як тимчасовий засіб фінансового оздоровлення періодично виникала навіть у «цитаделі світового лібералізму» - США, наприклад, у 80 – ті роки минулого століття щодо автомобільного гіганту «Крайслер». Але вона не отримала підтримки.

«Хвилі» націоналізації та приватизації в ключових галузях економіки змінювали одна одну в 60 – 80- ті минулого століття роки у Великобританії та Франції. Проте не викликає сумніву, що до 2008 р., після приватизаційної компанії 80-х – 90-х років, яка охопила значну частину країн світу, в розвинених країнах абсолютно домінувала ліберальна парадигма необхідності обмеження розміру державного сектору, зменшення державного втручання в економіку та абсолютного неприйняття націоналізації як нормального механізму вирішення кризових фінансово – економічних проблем.

Ситуація принципово змінилася після початку першого етапу кризи, й логічно, що ці зміни почалися там, де почалася сама криза – в США, спочатку - по відношенню до фінансового сектора економіки, потім – до реального.

Поштовх світовій кризі, як відомо, дала криза іпотечного ринку США, який увійшов у фазу дестабілізації ще в 2007 р. Влітку 2008 р. котировки акцій американських іпотечних агентств Fanni Mae і Freddy Mac, які є основою іпотечного ринку США, тільки за декілька днів знизилася більш ніж на 30%. В вересні того ж року Мінфін та ФРС висунули програму встановлення контролю над цими агентствами.

По рішенню уряду США, вони знаходяться під державною опікою. Тимчасовим керуючим іпотечними компаніями визначене Федеральне агентство по фінансуванню житла (FHFA).

Спасіння Freddie Mac і Fannie Mae від банкрутства обійшлося бюджету США в десятки мільярдів доларів. Причому говорити про стабілізацію ситуації зарано: тільки у 2010 році вони зазнали збитків на суму 41,5 млрд доларів, ситуація принципово не змінилася у 2011 р.

Проте націоналізація не стала в США універсальним засобом протидії кризі. Держава не стала попереджати банкрутство банків Leman Brothers та Bear Stearns. Ті ж фінансові інституції, банкрутство яких держава хоче попередити, отримують фінансову допомогу від уряду (така форма підтримки здійснюється також щодо страхових компаній).

На початку кризи британський уряд отримав контроль над 65% акцій Lloyds Banking Group. Взамін цього банк отримав державні гарантії по ризикованим активам

на 367 млрд дол. Під повний державний контроль перейшов ще один з найкрупніших британських банків - Royal Bank of Scotland, доля державної власності в якому сягає 70%.

Фактично націоналізація цих банківських установ почалася ще в жовтні 2008 р., коли уряд ре капіталізував Royal Bank of Scotland і Lloyds Banking Group на 62 млрд дол., отримавши великі пакети акцій цих банків в (58 и 43% відповідно). В 2008 р. були також націоналізовані два відносно невеликих банки – Northern Rock и Bradford & Bingley.

Внаслідок націоналізації вже в березні 2009 р. під повним контролем уряду опинилося половина банківської системи країни.

Характерним результатом націоналізації банківських установ в Великобританії є створення спеціальної інституції United Kingdom Financial Investments (UKFI) для управління державними пакетами акцій в банківських установах. Вона має збалансувати інтереси уряду та акціонерів банків, якими в нових умовах виявилися й платники податків. Інші країни, які йдуть шляхом часткової націоналізації банківської системи, аналогічних структур не мають.

В грудні 2008 р. влада Ірландії була вимушена частково націоналізувати найбільші банки держави.

8 січня 2009 р. уряд Німеччини прийняв рішення про націоналізацію другого за величиною банку країни – банку Commerzbank. В рамках націоналізації за рахунок викупу акцій державою банк отримав додаткові кошти обсягом 10 млрд. євро. В 2009 р. був націоналізований найбільший в Німеччині іпотечний банк Hypo Real Estate.

20.03.2009р. Бундестаг схвалив закон про примусову націоналізацію банків, які опинилися на межі банкрутства. Він дозволяє державі експропріацію акцій банку, якщо не вдалося досягнути згоди з їх утримувачами. Після проведення заходів по фінансовому оздоровленню банку, уряд зобов'язаний приватизувати його в найкоротші строки.

Закон був підготовлений для конкретного випадку, а саме - порятунку від банкрутства Hypo Real Estate, але закладені в ньому норми можуть бути використані й при націоналізації інших банківських установ, вірогідність чого в Німеччині ще є.

В жовтні 2008 р. було заявлено про купівлю урядом країни 99,78% акцій банку Kommunalkredit з метою врятувати його від банкрутства. Згідно з умовами угоди, основні власники банку – австрійський Volksbank (йому належало 50,78%) та франко – бельгійський Dexia (49%) отримали за свої пакети акцій лише по 1 євро, тобто мова йде фактично про конфіскацію.

Банківська система повністю націоналізована в Ісландії, часткова націоналізація здійснена в Швейцарії, Латвії, Казахстані, Росії та деяких інших країнах.

Голландско-бельгійська банківська група Fortis була націоналізована урядами своїх країн в кінці вересня 2008 р. У жовтні 2011 р. бельгійський уряд викупив банк Dexia, тобто націоналізація в банківській сфері продовжується.

На відміну від фінансового сектора, націоналізація в реальному секторі в світі під впливом сучасної глобальної світової фінансово-економічної кризи практично не отримала поширення. Найбільш значним прикладом її здійснення є часткова націоналізація урядом США у 2009 р. компанії General Motors.

В Європі в реальному секторі економіки процес націоналізації фактично так і не розпочався, з початку кризи в державну власність не перейшла жодна велика компанія, хоча розглядалася можливість націоналізації деяких автомобільних компаній в Великобританії.

В Росії з 2008 р. готувався грандіозний проект націоналізації металургійної галузі шляхом створення суперконцерну з контрольним пакетом акцій держави, проте ця ідея ще на початку була 2009 р. відхилена.

Росіяни все ж здійснили фактичну націоналізацію деяких об'єктів реального сектору. «В Росії процес націоналізації охопив активи, заставлені під кредити. Вони переходили у державну власність в силу неспроможності колишніх власників розрахуватися за кредитами державних банків... Ці активи експерти поки що оцінюють скептично, оскільки більшість з них за кризових умов стали неліквідними... Серед націоналізованих активів до числа цінних експерти відносять тільки два – це нафтова компанія «Sibir Energy», понад 75% акцій якої перейшло під контроль «Газпромнафти», а також 40% акцій «Ростелекому», що протягом передкризового періоду були консолідовані націоналізованим банком «КІТ Фінанс»... Зараз російський уряд орієнтований на продаж усіх активів, зосереджених у державних банках у вигляді застав, а також пакетів акцій, викуплених в рамках антикризових програм» [8].

Крім того, держава була вимушена повернути під контроль державних холдингів більше 60% установлених потужностей енергетики. Проте це було не антикризовим заходом, а реакцією на фактичний провал реформи галузі, започаткованої А. Чубайсом.

В Україні є поодинокі приклади націоналізації досить великих підприємств і виробничих комплексів: ЗАО «Індар» (Київ), завод «Біостимулятор» (Одеса), Азовський лікєро-горілчаний завод (АР Крим) та інші.

Але вони не є частиною системи загальних антикризових заходів і пов'язані з відновленням прав держави, порушених в ході здійснення приватизації, з невиконанням умов приватизаційних конкурсів, з протидією «чорному» рейдерству тощо. Масштаби повернення приватизованих підприємств у власність держави з цих причин невеликі [9].

На відміну від націоналізації, приватизація є одним із реальних механізмів вирішення бюджетних та боргових проблем у країнах, які понесли найбільші втрати внаслідок світової фінансово – економічної кризи. Зокрема, вона визначена як один з основних напрямків попередження суверенного дефолту Греції та ряду інших країн єврозони.

Значна роль приватизації у подоланні кризи та мінімізації її негативних наслідків визнається й в Україні. Проте позитивний ефект від неї може бути отриманий лише при врахуванні результатів великої приватизації в країні та іноземного досвіду.

Результати індивідуальної приватизації великих і надвеликих об'єктів, яка в значних масштабах почалася в 2000 р., досить суперечливі. В цей період був практично повністю приватизований Гірничо-металургійний комплекс (ГМК), вклад якого у виробництво та експорті України є найбільшим. Серед 89 діючих підприємств ГМК тільки одне – недобудований Криворізький гірничо-збагачувальний комбінат окислених руд – є державним, інші – приватні, з часткою недержавної власності, близькою до 100 % [10].

Проте приватизація галузі не призвела до її технологічного оновлення. В умовах сприятливої зовнішньоекономічної кон'юнктури власники підприємств орієнтувалися на максимальне нарощування виробництва та експорту продукції, а не на модернізацію.

Внаслідок збереження низького технологічного рівня виробництва на підприємствах металургійної галузі на виготовлення однієї тонни сталі в Україні витрачається 52,8 людино-години, тоді як у Росії цей показник становить 38,1, а в Німеччині – 16,8 людино-години. За повної завантаженості приватизованих металургійних комбінатів України з повним металургійним циклом продуктивність праці становить приблизно 200–250 тонн сталі на одного робітника на рік, у той же час

на нових сучасних електрометалургійних міні-заводах з обсягами виробництва 1,5–2,0 млн. тонн сталі на рік цей показник дорівнює 3000–4000 тонн [11].

Але немає підстав пов'язувати такий технологічний стан галузі з її приватизацією. Більш того, значні успіхи в модернізації російської металургії (яка теж майже повністю приватизована) в порівнянні з українською можна пояснити саме тим, що її приватизація була розпочата значно раніше і раніше завершена.

«При співставному падінні виробництва (25% у в 1990–2010 рр. в порівнянні з 34% в Україні) російські підприємства змогли провести докорінну модернізацію, і багато з них не поступаються передовим світовим компаніям. У 80-ті роки українські підприємства вже відчували дефіцит інвестицій, але справжнім лихом для галузі стала приватизація, яка запізнилася. Якщо власники основних підприємств в Росії визначилися вже в середині 90-х і задумалися про отримане ними багатство, то українські підприємства прожили в ситуації невизначеності та тимчасового управління на десятиріччя довше» [12].

Ще одна з базових галузей економіки – хімічна – в цілому контролюється приватним капіталом, йде підготовка до приватизації останніх державних підприємств та державних часток у власності підприємств.

Приватизація призвела до відчутних позитивних результатів з точки зору модернізації хімічного виробництва. Зокрема, азотні підприємства України в результаті технологічного оновлення вже випередили російські по зниженню витрат газу на тонну продукції та продовжують реконструкцію [13].

В найближчий період часу ключове значення буде мати приватизація електроенергетичної галузі. Доцільність приватизації галузі пов'язується, перш за все, з необхідністю залучення приватного капіталу для її модернізації.

Згідно з даними Міністерства енергетики та вугільної промисловості, за останні 5 років рівень зносу потужностей вітчизняної теплової генерації збільшився з 65% до 76,2%. При цьому у держави традиційно не вистачає коштів на реконструкцію енергосистеми [14].

Внаслідок недостатнього фінансування, за останні чотири роки план по введенню в дію ліній енергопостачання був виконаний менше, ніж на 4%, їх було побудовано 220 км замість запланованих 5710 км [15].

Тяжкий технологічний стан галузі зумовлює необхідність масованого залучення інвестицій, що неможливо без проведення приватизації. Проте це занадто складний процес, про що свідчать результати приватизації в Росії. Російські фахівці оцінюють їх як повний провал [16].

Для залучення інвестицій в російську енергетику її приватизація супроводжувалася лібералізацією тарифної політики. Вважалося, що демонополізація галузі внаслідок її приватизації різними інвесторами створить конкурентне середовище, в якому ціни в енергетиці будуть знижуватися.

Проте фактично основним результатом приватизації стало неконтрольоване швидке зростання тарифів, що загрожувало, перш за все, тяжкими соціальними наслідками. Держава була вимушена повернутися до обмеження тарифів у «ручному режимі». А це, в свою чергу, призвело до масованого відтоку приватного капіталу з галузі та домінування в ній державних корпорацій, які зараз контролюють більше 60% установленної потужності галузі.

Тому вирішення основної задачі завершального етапу приватизації в Україні – переходу у недержавну власність енергетики (при збереженні у держави блокуючих пакетів акцій) – потрібно здійснювати паралельно зі створенням ефективної системи державного регулювання цін в ній, дієвої протидії їх неконтрольованому зростанню.

Завершальній етап приватизації, який розпочався в 2011 р., буде мати успіх лише при умові реалізації системи заходів по підвищенню її ефективності.

Висновки. Зараз можна говорити про «правий поворот» у відношенні до пропозицій значного розширення меж державного сектору як механізму виходу з сучасної світової кризи.

Націоналізація як антикризовий захід була відхилена на користь державної фінансової підтримки недержавного сектору. Звісно, це теж форма одержавлення економіки, проте - принципово інша форма, ніж підвищення ролі державної власності в економіці.

Зростання долі держави у власності компаній, яке в багатьох випадках є умовою надання державної допомоги, як правило, не призводить до їх трансформації в державні компанії. Тоді, коли це все ж відбувається, влада в усіх без винятку країнах декларує намір найскоріше повернутися до недержавної форми власності після стабілізації фінансово-економічного стану компаній. В деяких випадках такий підхід закріплений законодавчо (Німеччина).

Якихось суттєвих правових та інституційних перешкод для здійснення процесу реприватизації в сучасних умовах в країнах з ринковою економікою не існує. Вона може здійснюватися найпростішим способом – шляхом продажу пакетів державних акцій на фондовому ринку. Такий підхід чергування націоналізації та приватизації, як вже говорилося, протягом десятиліть використовується в Італії, і він в сучасних умовах набуває універсального значення.

Фактично в США та деяких інших країнах вже розпочався процес повернення державі фінансовими компаніями коштів, які вона надала в рамках підтримки фінансового сектору після початку кризи.

Процес стимулюється бажанням банків як можна скоріше позбавитися надмірного державного регулювання, пов'язаного з наданням державної підтримки, зокрема, в питаннях виплат керівництву та найму робітників.

Таким чином, прогнози відносно того, що сучасна глобальна фінансова економічна криза призведе до корінного перегляду поглядів на роль державного сектору в економіці, зумовить радикальне зростання його питомої ваги, не виправдовуються.

Процес націоналізації в фінансовій сфері, перш за все, в банківській системі, набрав великих обертів. Проте й він розглядається як суто тимчасове явище.

В сфері державного регулювання банківської, інвестиційної діяльності відбувається повернення до принципів, які були абсолютно беззаперечними ще в середині 80-х років минулого століття. А саме – ці сфери повинні підлягати суворому державному регулюванню та регламентації. Відхід від цих принципів й зумовив сучасну глобальну фінансову кризу, відновлення їх ролі слугуватиме виходу з кризи. Проте це аж ніяк не змінює фундаментальних основ відносин власності в ринковій економіці.

Ці висновки в повній мірі відповідають й українським сучасним реаліям.

Список літератури

1. Семенюк–Самсоненко В.П. Підвищення ефективності управління об'єктами державної власності в умовах реформування економічних відносин в Україні.: Автореф. дис. канд. наук / ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАНУ». – К., 2009.
2. Чечетов М.В. Державне управління приватизацією у контексті трансформації відносин власності в Україні.: Автореф. дис. докт. наук/ Національна академія державного управління при Президентові України. – К., 2006.

3. Державний сектор і функції держави у період кризи /О.Пасхавер, Л.Верховодова, О.Кошик, К.Агеева, Д.Згортюк. – К.: СПД Моляр С.В., 2009. – 129 с.
4. Гальчинский А.С. В какой мир мы вступаем? – [Электронный ресурс]. – доступный з: <http://www.expert.ua/articles/9/0/6440>
5. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Кризис – 2008: виртуальный фиктивный капитал и альтернативы его бесконтрольному развитию//Философия хозяйства. – 2008. - № 6. – С.19 – 20; Агеев А.И. Кризис – его время, пространство, действующие лица и риски//Философия хозяйства. – 2008. - № 6. – С.28. <http://www.zlev.ru/index.php?p=article&nomer=9&article=367>
6. Васильков Н. Государственные предприятия и приватизация в Италии. «Мировая экономика и международные отношения», 1991. - № 9. - с. 98.
8. Державний сектор і функції держави у період кризи/О.Пасхавер, Л.Верховодова, О.Кошик, К.Агеева, Д.Згортюк. – К.: СПД Моляр С.В., 2009. – С. 78 – 79.
9. [Электронный ресурс].- Доступно з: http://www.spfu.gov.ua/ukr/law/spfu_1511_11.html
10. [Электронный ресурс].- Доступно з: www.economica.com.ua/metal/article/117087.html
11. Мазур В. Металургія України: стан, конкурентоспроможність, перспективи // Дзеркало тижня. – 2010.– №8.
12. Украинская металлургия за 20 лет независимости. [Электронный ресурс]. – Доступно з: rss.novostimira.com/n_1355501.html.
13. Н.Кабаш. Химики продолжают модернизацию. [Электронный ресурс]. – Доступно з: <http://markets.eizvestia.com/full/himiki-prodolzhayut-modernizaciyu>.
14. Что даст Украине приватизация энергетики. [Электронный ресурс]. – Доступно з: <http://2000.net.ua/2000/derzhava/resursy/75656>.
15. М.Каменев. Подсосный метод // Бизнес, 2011. – №33. – С.25 – 27.
16. В.Гудкова. «Конец света». Спасение российской энергетики обойдется в 11,1 трлн рублей. [Электронный ресурс]. – Доступно з: <http://www.aif.ru/money/article/45648>; П.Батурич. «Во всем виноват Чубайс»: будет ли свет в конце реформы энергетики. [Электронный ресурс]. – Доступно з: <http://top.rbc.ru/economics/25/07/2011/607133.shtml>; Провал реформы энергетики. Что дальше? [Электронный ресурс].- доступно з: http://www.dvk-media.ru/stat/proval_reformi_energetiki_chto_dalshe/

В.Зимовец, А.Кошик, Н.Легинькова, И.Фабрика

Приватизация и национализация в контексте современной финансово - экономического кризиса

В статье проанализированы причины и пути преодоления современного мирового финансово-экономического кризиса, в частности, ее негативного влияния на экономическую ситуацию в Украине. Особое внимание уделено проблемам приватизации и национализации в контексте преодоления кризиса и минимизации его последствий.

V.Zymovets, A.Kochik, N.Leginkova, I.Fabrika

Privatization and nationalization in the context of modern financial - economic crisis

The article analyzes the causes and ways to overcome current global financial crisis, particularly its impact on the economic situation in Ukraine. Particular attention is paid to the problems of privatization and nationalization in the context of the crisis and minimize its consequences.

Одержано 10.02.12

УДК 338.246.4

Л.Л. Кушнір, доц., канд. екон. наук

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

Національні проекти України: проблеми їх інституціонального та ресурсного забезпечення

У статті здійснено огляд сучасного стану національних проектів України. Виявлено особливості і результати національного проектування в зарубіжних країнах. Проаналізовано базові обмеження інституціонального та ресурсного забезпечення вітчизняних національних проектів і вказано можливі шляхи їх подолання.

національні проекти, індикативне планування, інституціональні перешкоди, інституціональне забезпечення, ресурсні обмеження, ресурсне забезпечення

Постановка проблеми. Як можуть свідчити останні дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених, в якості головного фактора, що дозволяє сягнути високого рівня захисту інтересів особи, суспільства й держави на принципах сталого розвитку, виступає ефективна організація прогнозування, стратегічного планування та програмування соціально-економічного розвитку, підкріплена належним інституціональним і ресурсним забезпеченням. Серед самих означених інструментів наукового обґрунтування і реалізації механізмів сталого розвитку особливе місце у світовій практиці належить стратегічному плануванню (або, по-іншому, національному проектуванню).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання про запровадження загальнонаціональних планів розвитку (під виглядом стратегій, концепцій, програм, пріоритетів, полюсів зростання, кластерів) ставиться в нашій державі чи не від самого моменту проголошення її незалежності. Однак, на ділі зреалізувати високопродуктивну й успішно апробовану (в тому числі і в колишньому СРСР) ідею планомірного розвитку економіки в умовах сучасної України ніяк не вдається. Власне, довкола цієї проблеми обертається цілий ряд стратегічних ініціатив, підходів, ідей, припущень, пропозицій, що знайшли своє відображення на сторінках сучасних науково-практичних видань [1–5]. При всій очевидності гостроти означеної проблеми для майбутнього нашої держави обнадійливих зрушень у напрямі її вирішення за останні 20 років не намітилось. Відкритим залишається головне питання – створення високоефективного управлінського механізму економічного розвитку, який без стратегічного планування помислити неможливо.

Мета даного дослідження – аналітичний огляд сучасного стану стратегічного планування в Україні, виявлення основних обмежень у його інституціональному і ресурсному забезпеченні.

Викладення основного матеріалу дослідження. У 2010 р. з ініціативи Президента України В. Януковича в якості складової стратегічного програмування соціально-економічного розвитку України висунуто такий вид нормативного планового документа як національний проект (НП) [6], під яким пропонується розуміти «проект із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку, що має стратегічно важливе значення для забезпечення технологічного оновлення та розвитку

окремої галузі реального сектору економіки, розвитку регіону, розв'язання соціальних проблем, а також впливає на покращення якості життя громадян України, а також внесений до переліку проектів із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку» [7, с. 80].

Повернення до стратегічного планування соціально-економічного розвитку країни (бодай поки що через локальні національні проекти) й активізацію стратегічно-ресурсної функції держави можна лише вітати, оскільки глибоке розуміння їх значення являється важливим етапом у здійсненні державою управління і регулювання всіх тих сторін суспільного життя, що уособлюють собою, так званий, сталий розвиток.

Важливо відродити стратегічне усвідомлення того, що ресурсне забезпечення виконання нормативних планових документів будь-якої форми завжди залишатиметься найважливішою ланкою господарського механізму економічної системи держави, матеріальною й організаційною основою процесів наукового проектування її розвитку. Нині ця проблема пов'язується з реалізацією національних проектів.

Згідно «Положення про Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України» [8] (далі – Держінвестпроект України), затвердженого Указом Президента України № 583/2011 від 12 травня 2011 р. [9], Держінвестпроект України є провідним у системі центральних органів виконавчої влади із забезпечення реалізації державної політики у сфері інвестиційної діяльності та управління національними проектами. В п. 1 зазначеного документа наголошується, що стратегічно важливими проектами вважаються такі, «що забезпечують технологічне оновлення та розвиток базових галузей реального сектору економіки України». З таким тлумаченням сутності національного проекту можна повністю погодитися, оскільки за масштабом декларованих намірів він повинен відповідати загальнонаціональним інтересам.

Актуальність застосування національного проекту (під яким автор схильний бачити нормативний плановий документ) обґрунтовують експерти Національного інституту стратегічних досліджень (НІСД) в аналітичній доповіді «Національні проекти для України» (2010). На їх погляд: «Забезпечення максимальної цілеспрямованості й ефективності перетворень потребує застосування проектних підходів, які дозволяють досягти міжсекторальної концентрації зусиль та ресурсів навколо визначених функціональних завдань. Проектний підхід дає змогу забезпечити пріоритетність стратегічних інтересів суспільства перед інтересами та потребами, які диктує повсякденна політика. Досягнення в рамках проектів визначеності й прогнозованості державної політики створює підґрунтя для здійснення злагоджених дій держави та бізнесу в напрямку реалізації суспільно значущих завдань розвитку» [10, с. 3]. З цим також можна погодитись.

Однак не всі висновки цієї авторитетної установи щодо переваг національного проектування заслуговують на повне схвалення. Розпочнемо з означення поняття «національні проекти», яке розглядається експертами НІСД «як комплекс стратегічно орієнтованих заходів, спрямованих на комплексне вирішення найбільш актуальних завдань системної модернізації суспільства» [10, с. 4]. За своїм походженням поняття «проект» є одним із ключових у галузях техніки та архітектури, де ним традиційно позначають «комплекс технічних документів, що вміщує опис з принциповими обґрунтуваннями, розрахунки, креслення, макети, призначених для будівництва, виготовлення чи реконструкції споруд, установок, машин, верстатів, апаратів, приладів і т. д.» [11, с. 607]. Отже, у своєму первинному значенні проект – це швидше нормативний документ, який за своїм змістом і призначенням порівняний з поняттями плану чи програми, що цілком відповідає традиційному науково-практичному

уявленню про нього. У чому ж тоді полягають відносні переваги проектування на теренах національної економіки, якщо вони дійсно існують?

Строго кажучи, не можна погодитись з висновком про те, що національний проект являється «особливим конструктором» для забезпечення довгострокового горизонту планування і необхідність його запровадження зумовлена недовістю звичайного інструментарію державного управління, «який будучи ефективним при вирішенні поточних завдань, втрачає дієздатність у стратегічному вимірі» [10, с. 4].

Наскільки відомо, системних досліджень, в яких би предметно вказувалось на переваги одних форм державних планових документів над іншими, взагалі не існує. Та й очікувати на них не доводиться, оскільки, як вдало зазначає російський академік Б. Кузик, «обов'язковість виконання конкретних економічних індикаторів залежить не від назви планового документа, а від закладених механізмів їх реалізації» [5, с. 22].

Крім того, як доводять результати системних досліджень, виконаних іншим відомим російським академіком – В. Полтеровичем [2, 12], типовим програмним документом для економік, які за останні 60 років спромоглися стати розвиненими, слугував переважно не національний проект, а індикативний план (втім, як зазначалося вище, справа не в назві). У їх числі східно-азійські «тигри»: Японія, Південна Корея, Тайвань і Сінгапур. Ці країни зуміли за два десятиліття скоротити відставання від США по душевому ВВП на 30 % (і більше) при початковому рівні близько 20 %. Аналогічного успіху добилися три європейські країни: Греція, Іспанія та Португалія, і в усіх трьох на початкових етапах також склалися індикативні плани. Досить розвинена система індикативного планування функціонувала в післявоєнній Франції.

Зазвичай на початкових етапах індикативні плани виконувались або навіть перевиконувались за найбільш суттєвими показниками, а потім роль планування поступово знижувалася. Проте, як підкреслює В. Полтерович та інші дослідники, основне значення системи індикативного планування полягало не у формуванні орієнтовних показників або державних інвестицій самих по собі, а в тому, що вона була регулярним механізмом для взаємодії уряду, асоціацій бізнесу, профспілок і об'єднань споживачів, сприяла зміцненню взаємної довіри та координації зусиль.

Власне кажучи, саме в цьому і полягала основна ідея творця індикативного планування француза П. Массе, який з цього приводу відмітив: «План виробляється за допомогою погоджених зусиль представників економічних і громадських сил: цивільних службовців, менеджменту (сільськогосподарського, промислового, комерційного), профспілок і працівників. Ця співпраця забезпечує більш когерентні прогнози і рішення та створює відчуття єдності, сприяюче виконанню плану» [15].

Особливо звертаємо увагу читача на те, що в усіх дослідженнях, де йдеться про ті чи інші аспекти національного проектування (планування, програмування), будь-то в колишньому СРСР, у повоєнній Франції, чи в сучасній Данії, наголос робиться на важливості ресурсних можливостей самих національних економік. Іншими словами, НП за те й одержують свій статус, що функції з їх організації та ресурсно-стратегічного забезпечення бере на себе національна держава. В іншому випадку це вже не національні, а комерційні проекти і їх об'єднуюча основа для суспільства з метою досягнення ним кумулятивного ефекту втрачається.

На «сприяння капіталізації та використанню вітчизняного ресурсу» [10, с. 6], як на один із шести основних критеріїв відбору національних проектів, вказують і фахівці НІСД в згадуваній вище аналітичній доповіді «Національні проекти для України». Концепції запропонованих ними національних проектів вміщують усебічно проаналізовані перешкоди нормативно-правового, інституційного, соціально-економічного, інфраструктурного, інформаційного й освітньо-кадрового характеру, а також рекомендовані заходи й інструменти щодо їх подолання. Вивчення наявних

державних актів і наукових публікацій з проблематики національного проектування в Україні дає підстави стверджувати, що на даний час аналітична доповідь НІСД «Національні проекти для України» залишається єдиним методологічно повноцінним дослідженням, аналіз якого дозволяє виявити ряд типових проблем, пов'язаних з інституціональним та ресурсним забезпеченням реалізації національних проектів.

Хоча перелік пріоритетних напрямів розвитку і тематика національних проектів України, запропонованих фахівцями НІСД (табл. 1), суттєво відрізняються від того, який було затверджено до виконання Кабінетом міністрів України (табл. 2), теоретико-методологічне обґрунтування першого з них є найбільш відповідальним і дозволяє робити серйозні висновки про складний якісний стан ресурсів та інституціональних умов у можливих сферах реалізації національних проектів. А через них і про перспективи розвитку економіки країни в цілому.

Таблиця 1 – Перелік пріоритетних напрямів розвитку і тематика національних проектів України, запропонованих фахівцями НІСД [10]

№ п/п	Назва національного проекту	Зміст національного проекту
1.	«Відкриваючи Україну»	Реалізація туристично-рекреаційного потенціалу України
2.	«Національна інфраструктура шляхів»	Розбудова національної інфраструктури автошляхів
3.	«Агросектор XXI століття»	Розвиток агропромислового комплексу України на основі сучасних екологічно чистих технологій
4.	«Україна конкурентоспроможна»	Зміцнення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості економіки
5.	«Здорова нація»	Забезпечення збереження та зміцнення здоров'я населення, продовження періоду активного довголіття
6.	«Доступне житло»	Задоволення потреби населення України у житлі
7.	«Енергоефективний побут»	Масове впровадження енергозберігаючих технологій у житлово-комунальній сфері, комунальному господарстві та побуті громадян
8.	«Електронна Україна»	Реалізація потенціалу інформаційного суспільства для розвитку людини, суспільства, держави в Україні

Аналіз існуючих перешкод по всіх 8-ми національних проектах, запропонованих НІСД [10], показує, що якість вітчизняних економічних ресурсів, ефективність їх відтворення і використання є надто низькою. Це має сигналізувати уряду країни про необхідність повернення до системи ресурсного забезпечення національної економіки, заснованої на планомірному відтворенні ресурсів під патронатом держави. Її досвід було нагромаджено в СРСР і нині запозичено багатьма країнами світу. При цьому слід пам'ятати і негативні уроки цього досвіду, одним з яких стала ідеологія технічного прогресу, згідно якої передову техніку Заходу можна пересадити на вітчизняний ґрунт у найкоротші терміни. Навіть сьогодні ця ідея переконує окремих науковців у можливості здійснення в стислі терміни цивілізаційного «ривка» на основі НТП. При цьому, як і 80–90 років тому назад в період здійснення індустріалізації в СРСР, практично не враховується очевидне положення, згідно якому для підтримки технічного прогресу

необхідний економічний механізм, який цей прогрес генерує. Відсутність такого механізму – головна перешкода на шляху реалізації сучасних НП в Україні.

Таблиця 2 – Перелік проектів із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку (національні проекти), затверджених Постановою Кабінету міністрів України № 1256 від 8 грудня 2010 р. (станом на 18.03.2012 р.) [14]

№ п/п	Найменування пріоритетного напрямку	Найменування проекту
1.	Нова енергія	«LNG термінал» – морський термінал з приймання скрапленого природного газу;
		«Енергія природи» – будівництво комплексу вітрових, сонячних та малих гідроелектростанцій, виробництво твердого альтернативного палива.
2.	Нова якість життя	«Доступне житло» – система проектів комплексного будівництва доступного житла;
		«Нове життя» – нова якість охорони материнства та дитинства;
		«Чисте місто» – система комплексів з переробки твердих побутових відходів;
		«Якісна вода» – забезпечення населення України якісною питною водою;
		«Відкритий світ» – створення інформаційно-комунікаційної освітньої мережі національного рівня на базі технологій радіозв'язку четвертого покоління (4G);
		«Місто майбутнього» – формування стратегічного плану та системи проектів розвитку міста.
3.	Нова інфраструктура	«Повітряний експрес» – залізничне пасажирське сполучення м. Київ – міжнародний аеропорт «Бориспіль» і будівництво інших інфраструктурних об'єктів Київського регіону;
		«Дунайський коридор» – розвиток транспортного сполучення та судноплавства в дунайському регіоні.
4.	Олімпійська надія – 2022	«Олімпійська надія – 2022» – створення спортивно-туристичної інфраструктури.
5.	Збільшення обсягів виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції	«Зерно України» – зростання внутрішнього валового продукту, модернізація галузі зерновиробництва та нарощування її експортного потенціалу;
		«Відроджене скотарство» – забезпечення продовольчої безпеки в частині виробництва молочної продукції та яловичини, збільшення експортного потенціалу галузі тваринництва.
6.	Розвиток аграрного ринку	«Зелені ринки» – розбудова мережі оптових ринків сільськогосподарської продукції та задоволення споживчого попиту населення.

Загалом, виявлені експертами НІСД перешкоди інституціонального й ресурсного характеру, пов'язані з реалізацією НП у нашій державі, добре відомі. Вони належать до переліку тих обмежень розвитку, що властиві системі національної економіки України в цілому. Серед них такі, як:

- недостатній рівень відповідності національного законодавства міжнародним нормативно-правовим актам;
- високий рівень корумпованості та «злиття» державного апарату й бізнесу;
- невизначеність правового режиму і порядку використання природних ресурсів, зокрема, ресурсів надр, земель сільськогосподарського і рекреаційного призначення, у тому числі, природних територій курортів;
- нерегульованість питань власності, неузгодженість дій органів місцевого самоврядування при затвердженні проектів будівництва, виділенні земельних ділянок, прокладанні мереж інфраструктури;
- високий рівень морального і фізичного зношення матеріально-технічної бази підприємств, організацій та установ всіх сфер суспільного господарства;
- незадовільний технічний стан, невідповідність міжнародним стандартам та повільні темпи модернізації транспортної інфраструктури;
- недостатня ефективність механізмів залучення інвестицій;
- слабе кадрове забезпечення розвитку всіх сфер суспільного господарства і недостатність його інформатизації, невідповідність кваліфікаційного рівня працівників міжнародним стандартам;
- низька ефективність всіх щаблів вітчизняної освіти і продуктивності вузівської, галузевої та заводської науки, їх неспроможність самостійно забезпечити основні потреби національної економіки в сучасних технологіях виробництва, технічних засобах, машинах, механізмах, інструментах.

Залишимо на деякий час без відповіді ключове питання даної статті, а саме: що є важливішим при реалізації НП – подолання перешкод інституціонального характеру чи ресурсних обмежень? На наш погляд, відповідь криється в результатах господарської практики, перевірку якою пройшли економічні системи, про які вже згадувалось вище. Перші паростки такого досвіду почали проявлятися і в Україні, тому нині є дуже важливим їх критичне осмислення.

Чи не найголовнішими перешкодами інституціональної природи, іманентно властивими вітчизняному суспільству і його економічній системі, вважаються індиферентність населення до інвестиційного процесу, відсутність зацікавленості у місцевої влади до запровадження інновацій та корупція, суттєво підсилена симбіозом влади й бізнесу. Зокрема, саме корупція та відверте саботування бюрократами ухвалення дозвільних рішень називались генпідрядником серед головних причин зволікання з будівництвом терміналу «D» в міжнародному аеропорту «Бориспіль», що є одним із об'єктів пріоритетного напрямку «Нова інфраструктура», зведення якого приурочене до Євро-2012 [13].

Не менш складною інституціональною перешкодою на шляху реалізації НП зокрема і соціально-економічного розвитку країни загалом являється, безумовно, взаємозрощування влади і бізнесу. Але чи дійсно це явище, малохарактерне для Заходу з його ліберальною економічною парадигмою, є настільки неконструктивним і несприятливим у плані побудови вискоефективної системи національної економіки? На це питання факти з реальної господарської практики дають неоднозначну відповідь. Все залежить від конкретно-економічних умов реалізації поставлених завдань і координації дій влади, бізнесу та громадськості у їх вирішенні.

Так, наприклад, у країнах Східної Азії, які ближчі для України за своїми умовами і зрозуміліші за традиціями, консолідація зусиль у процесах планування і

реалізації планів здійснювалась саме на основі «злиття» державного апарату і бізнесу, яке виявилось плідним при поганому інституціональному кліматі [12, с. 16]. Деякі ж країни, зокрема, Італія, Фінляндія, Норвегія, Ірландія – зуміли здійснити «ривок», вже будучи на досить високому щаблі розвитку. Планування використовувалося ними різною мірою. Проте дослідники відмічають вирішальну роль державної політики в досягненні успіху цих країн і її схожість з політикою східно-азійських економік.

Зокрема, стверджується, що швидке зростання фінської економіки в 1950–1970-і рр. було досягнуто завдяки прямому втручанню держави, що забезпечила високий темп зростання інвестицій в ключові галузі промисловості і низький відсоток за кредит, створювала та підтримувала великі компанії, використовувала виробничі екстерналії. Так, наприклад, розвиваючи деревообробку, держава розширювала попит на продукцію металургії, що, у свою чергу, створювало умови для розвитку електроенергетики.

Отже, досвід країн, що зуміли в останні шість десятиліть реалізувати успішну стратегію наздоганяючого розвитку, свідчить про те, що вона повинна спиратися на досить розвинену систему національного планування. Однак, чи вірно те, що цим країнам на етапі становлення системи планування були властиві невелика корупція, чесний суд, високий рівень взаємної довіри економічних агентів? На це питання одержані факти дають негативну відповідь. Власне кажучи, з сучасних позицій зрощення державного апарату і бізнесу само по собі означає «слабкість інститутів». Як зазначає В. Полтерович [12, с. 16, 18], навіть у Франції в 1946 р., коли були розроблені перші п'ятирічні плани, процвітав чорний ринок, а країну стрясали корупційні скандали. Тому поліпшення цих інститутів було швидше наслідком, ніж передумовою швидкого здійснення реформ та економічного зростання.

Можна стверджувати, що ключову роль в успішній реалізації НП розвитку відіграє відлагоджена система ресурсного забезпечення, яка більшою мірою спирається на добровільне, економічно вигідне залучення ресурсів національної економіки. Звичайно це є можливим у випадку довіри широких верств населення до економічної політики уряду. На наше переконання, це цілком реальний шлях до подолання ресурсного обмеження національних проектів в Україні.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Узагальнимо деякі очевидні результати, що слідують з аналізу теоретичних положень і найбільш характерних фактів практики у сфері НП:

– найважливішим інструментом ХХ ст., що сприяв успішній реалізації цілим рядом країн їх модернізаційних проектів, було створення високоефективного господарського механізму управління економічним розвитком, заснованого на загальнодержавному плануванні;

– загальнодержавне планування – це, передусім, високоефективний механізм для консолідації зусиль представників держави, бізнесу і суспільства за участю експертів;

– як може свідчити практика, при поганому інституціональному кліматі в країні консолідація зусиль у процесах планування та реалізації планів може здійснюватись на основі «злиття» державного апарату і бізнесу;

– поліпшення інститутів являється швидше наслідком, ніж передумовою реалізації планів модернізації економіки;

– ключову роль в успішній реалізації НП відіграє відлагоджена система ресурсного забезпечення, яка більшою мірою спирається на добровільне, економічно вигідне залучення ресурсів національної економіки.

Таким чином, національні проекти мають стимулювати створення асоціацій за участю представників держави, бізнесу, громадськості; сприяти виявленню інформації про ділових контрагентів; сприяти підвищенню кваліфікації і покращенню відбору

чиновників, створювати можливості для контролю за їх діяльністю; забезпечувати прозорість планів, скорочувати базу корупції; сприяти зміцненню взаємної довіри.

Список літератури

1. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення: [монографія] / О. М. Алимов, А. І. Даниленко, В. М. Трегобчук та ін. – К. : Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2005. – 540 с.
2. Полтерович В. М. Элементы теории реформ [монография] / В. М. Полтерович. – М. : Экономика, 2007. – 448 с.
3. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави [монографія] / Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2009. – 336 с.
4. Горбулін В. П. Стратегічне планування : вирішення проблем національної безпеки [монографія] / В. П. Горбулін, А. Б. Качинський. – К. : НІСД, 2010. – 288 с.
5. Кузык Б. Н. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование : [учебник] / Б. Н. Кузык, В. И. Кушлин, Ю. В. Яковец. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономика, 2011. – 604 с.
6. Указ Президента України «Про заходи щодо визначення і реалізації проектів із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку» № 895/2010 від 8 вересня 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/895/2010>. – Назва з екрана.
7. Постанова Кабінету міністрів України «Про затвердження Положення про проекти із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку (національні проекти)» № 1255 від 8 грудня 2010 р. // Офіційний вісник України. – 2011. – № 3. – С. 80–81.
8. Положення про Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/13571.html>. – Назва з екрана.
9. Указ Президента України «Про Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України» № 583/2011 від 12 травня 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/13571.html>. – Назва з екрана.
10. Національні проекти для України. – К. : НІСД, 2010. – 37 с.
11. БСЭ : в 51 т. : гл. ред. Б. А. Введенский. – [2-е изд.]. – М. : Большая советская энциклопедия, 1949 – 1958. – Т. 34 : Польша – Прокамбий. – 1955. – 653 с.
12. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции / В. Полтерович // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С. 4–24.
13. Михельсон О. Завжди є план / О. Михельсон, І. Ходорова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/Economics/23420>. – Назва з екрана.
14. Постанова Кабінету міністрів України «Про затвердження переліку проектів із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку (національні проекти)» № 1256 від 8 грудня 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1256-2010-%D0%BF/print1315140218494452>. – Назва з екрана.
15. Masse P. The French Plan and Economic Theory / P. Masse // Econometrica. – 1965. – Vol. 33. – № 2. – P. 265.

Л. Кушнір

Национальные проекты Украины: проблемы их институционального и ресурсного обеспечения

В статье осуществлен обзор современного состояния национальных проектов Украины. Выявлены особенности и результаты национального проектирования в зарубежных странах. Проанализированы базовые ограничения институционального и ресурсного обеспечения отечественных национальных проектов и указаны возможные пути их преодоления.

L. Kushmir

National projects in Ukraine: problems of their institutional and resource provision

Current condition of national projects in Ukraine is observed in the article. Peculiarities and results of

national projection in foreign countries are defined in this investigation. Basic restrictions of institutional and resource provision of national projects were analyzed and possible ways of solving these problems were indicated.

Одержано 03.02.12

УДК 657.243:351.759.5

В.В. Мірошник, асп.

Житомирський державний технологічний університет

Метод документування в процесі організації збереження майна власників

В статті розглянуто метод документування, як один з основних засобів виявлення, попередження та запобігання розкраданню матеріально-відповідальними особами майнових цінностей. Запропоновано усунення окремих проблемних питань в організації документообороту на підприємстві з повнотою охоплення обліком усіх господарських операцій, не допускаючи можливості привласнення працівниками майнових цінностей власників.

документування, документообірот, первинні документи, господарська операція, матеріальна відповідальність, майнові цінності, підвітність

Постановка проблеми. Перехід від командитно-адміністративного устрою в ринкову економіку розширило межі приватної форми власності, що стало поштовхом для розширення меж господарських зв'язків в діяльності суб'єктів господарювання, урізноманітнило форми реєстрування майнових відносин, що в свою чергу посилило роль процесу документування.

На сьогодні в Україні не приділяється належної уваги стандартизації та регламентації документального забезпечення діяльності юридичних та фізичних осіб господарювання, що виявляється в допусканні помилок та неточностей в документальному оформленні окремих господарських операцій: процесу приймання та відпуску майнових цінностей.

Не належно регламентований документальний процес на підприємстві є одним із факторів, який сприяє крадіжкам, розкраданням, недостачам, розтратам та виявляється в негативних наслідках втрат майна, що в більшості випадків призводить до збитків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації та контролю документування на підприємстві розглядали у своїх працях наступні вітчизняні та зарубіжні вчені: Л. Астахов, І.М. Бабин, В.В. Бірюков, Ф.Ф. Бутинець, Т.А. Бутинець, М. Білуха, О. Гладун, О. Журавлева, М. Кужельний, П.О. Куцик, М. Ларін, С. Левицька, Н.С. Макарова, О. Мітченко, П.П. Німчинов, О.Є. Тарабрін, М.Ф. Огійчук, О. Осадча, В.І. Подольський, О.В. Приставка, С. Рудницький, Л.В. Самохід, Г. Сокова, В.Я. Соколов, С.В. Шахов та ін.

Мета статті. дослідити та запропонувати деталізований, уніфікований процес документування на підприємстві з метою забезпечення збереження майна власника в процесі прийому-передачі майнових цінностей матеріально-відповідальними працівниками.

Виклад основного матеріалу. При радянському уряді приділялось виключно важливе значення збереженню майна та боротьбі з його розкраданням, свідченням чого є розробки науковців тих часів та рішення керівників партійних органів, законодавчі акти. В часи відновлення народного господарства в 20-ті роки ХІХ ст. радянський уряд на чолі з В.І. Леніном в підвищенні економічних показників країни віддавали пріоритет суворому контролю за збереженням соціалістичної власності.

Закликаючи місцеві радянські установи до рішучої боротьби з розкраданням, В.І. Ленін вважав обов'язковим ввести точні звіти кожні два місяці і контроль за тим, скільки закладів представляють такі відомості і скільки ні, які заходи прийняті, чи притягнуті за неналежно організовану боротьбу з розкраданням до відповідальності керуючі правління, фабкоми, чи проводяться обшуки та інші заходи контролю. У цих звітах він пропонував давати відомості про кількість громадських складів, прийомах їх охорони, про кількість розкрадань. Ленін В.І. вимагав суворо карати безпосередніх винуватців розкрадання соціалістичної власності і вести боротьбу з усіма тими, хто потурає злочину [1].

У роки радянської влади система бухгалтерського обліку знаходилась у прямій залежності від діючої системи командно-адміністративного устрою та була зорієнтована на забезпечення управління діяльністю підприємства з боку держави і регулювалась підзаконними актами директивного характеру – інструкціями, наказами, положеннями та методичними вказівками, що затверджувались міністерствами та відомствами країни та республік. Міністерство фінансів СРСР обмежувало будь-які можливості бухгалтера у виборі облікових процедур, регламентуючи їх дії у вигляді документування операцій, типових бухгалтерських проведення, задавалась жорстка структура звітності.

В нинішніх умовах ринкової економіки такої жорсткої регламентації та уніфікації системи документування бухгалтерського обліку немає, деякі питання, щодо ведення обліку відаються на професійне судження бухгалтера.

Така постановка питання можливо і підвищує рейтинг професії бухгалтера серед інших кваліфікаційних професій, але водночас збільшує ризики здійснення порушень в системі бухгалтерського обліку. Матеріали судової практики вказують, що факторами спричинення більшості порушень: вчинення крадіжок, розкрадань, розтрат, лишків, недостач на підприємствах, є неправильний підбір кадрів на матеріально-відповідальні посади; порушення правил організації матеріальної відповідальності на підприємстві; недотримання регламентації ведення обліку і звітності майнових цінностей; незадовільна організація контрольно-ревізійної роботи; неправильне списання майнових цінностей на втрати; наявність неналежних умов зберігання майна, що також спричинює втрати; неналежна охорона об'єктів та неправильне користування ваговимірними приладами господарства.

Перебільшити роль бухгалтерських документів в організації бухгалтерського обліку на підприємстві не можливо, адже вислів «не має документу, не має і запису в системі бухгалтерського обліку» вже стає аксіомою теорії бухгалтерського обліку. Ще в 1977 р. проф. П.П. Німчинов (один із фундаторів бухгалтерського обліку як науки) зазначав, що «документ, крім свого основного призначення, використовується також як засіб обґрунтування облікових записів, зняття попереднього і наступного контролю» [2].

Суцільна і безперервна реєстрація всіх господарських операцій в документах є важливим засобом контролю над об'єктами господарської діяльності, правильним та раціональним використанням майна на підприємстві, забезпечення його збереження. Основним джерелом вхідної інформації відносно запасів є первинні документи.

Згідно з визначенням в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», відповідно до Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку № 88 (п. 2.1) первинні документи – це документи створені у письмовій або електронній формі, що фіксують та підтверджують господарські операції, включаючи розпорядження та дозволи адміністрації (власника) на їх проведення. Господарські операції – це факти підприємницької та іншої діяльності, що впливають на стан майна, капіталу, зобов'язань і фінансових результатів [3, 4].

Особливу увагу слід звернути на правильне оформлення документів на всіх стадіях кругообороту майна від його надходження на підприємство до вибуття. Процес кругообороту майна включає: 1) *процес надходження* від постачальника – експедитора – перевізника – експедитора – до замовника; 2) *процес руху, переміщення в середині підприємства* переміщення від матеріально відповідальної особи склад (сировини) № 1 – до матеріально відповідальної особи цеху № 1 – ... – до матеріально-відповідальної особи складу (готової продукції) № 2; 3) *процес вибуття* з підприємства. Слід зазначити, що в процесі переміщення між різними підрозділами підприємства майнова цінність може змінюватись.

Для контролю за збереженням майнових цінностей важливе значення має окреслення кола осіб, матеріально-відповідальних за приймання та відпуск майнових цінностей, правильне та своєчасне їх документальне оформлення. З завідуючими складами, комірниками, експедиторами та іншими особами задіяними в процесі здійснення господарських операцій (тих, що мають доступ до майнових цінностей) у встановленому порядку повинні бути заключені договори про повну матеріальну відповідальність чи колективну (брагадну) матеріальну відповідальність та проведено ознайомлення з посадовими інструкціями.

У типових посадових інструкціях обов'язково містяться такі розділи: загальна частина, де визначена підлеглисть працівника, основні задачі та обов'язки працівника, права працівника, матеріальна відповідальність за виконання покладених на нього обов'язків. Для виконання своїх трудових обов'язків працівник повинен чітко знати номенклатуру, асортимент майнових цінностей, призначення та їх властивості, особливості ведення обліку, критерії перевірки та правила оформлення супроводжуючих документів на майнові цінності, що надходять та майнові цінності, що вибувають, документальне оформлення руху майнових цінностей в середині підприємства між різними підрозділами, правила користування вимірювальними інструментами, способи запобігання майнових цінностей від псування при розвантаженні та збереженні на складі, правила проведення інвентаризації тощо.

Правильне оформлення прийому майнових цінностей, що надходять на підприємство, – першочергова умова його збереження та подальшого контролю за ним. З цією метою було розроблено алгоритм дій матеріально-відповідальної особи в процесі приймання майнових цінностей (рис. 1).

Матеріально відповідальні особи, що здійснюють прийом майнових цінностей на склад підприємства повинні чітко знати та виконувати правила прийому матеріальних цінностей його виробничо-технічне призначення, кількість та якість. Недотримання цих правил в багатьох випадках є причинною недостач, оприбуткування неякісних, пошкоджених майнових цінностей, що в свою чергу призводить до необхідності організації претензійної роботи або виявляється в збитках, так як вони не зможуть у встановленому порядку бути пред'явлені в претензії до постачальника.

Матеріально-відповідальна особа приймає майнові цінності за допомогою органолептичних прийомів, потім звіряє їх відповідність з документами постачальника: рахунком, рахунком-фактурою (в деяких випадках можуть бути договором), які являються документальною основою для оплати. Слід ретельно перевірити документи:

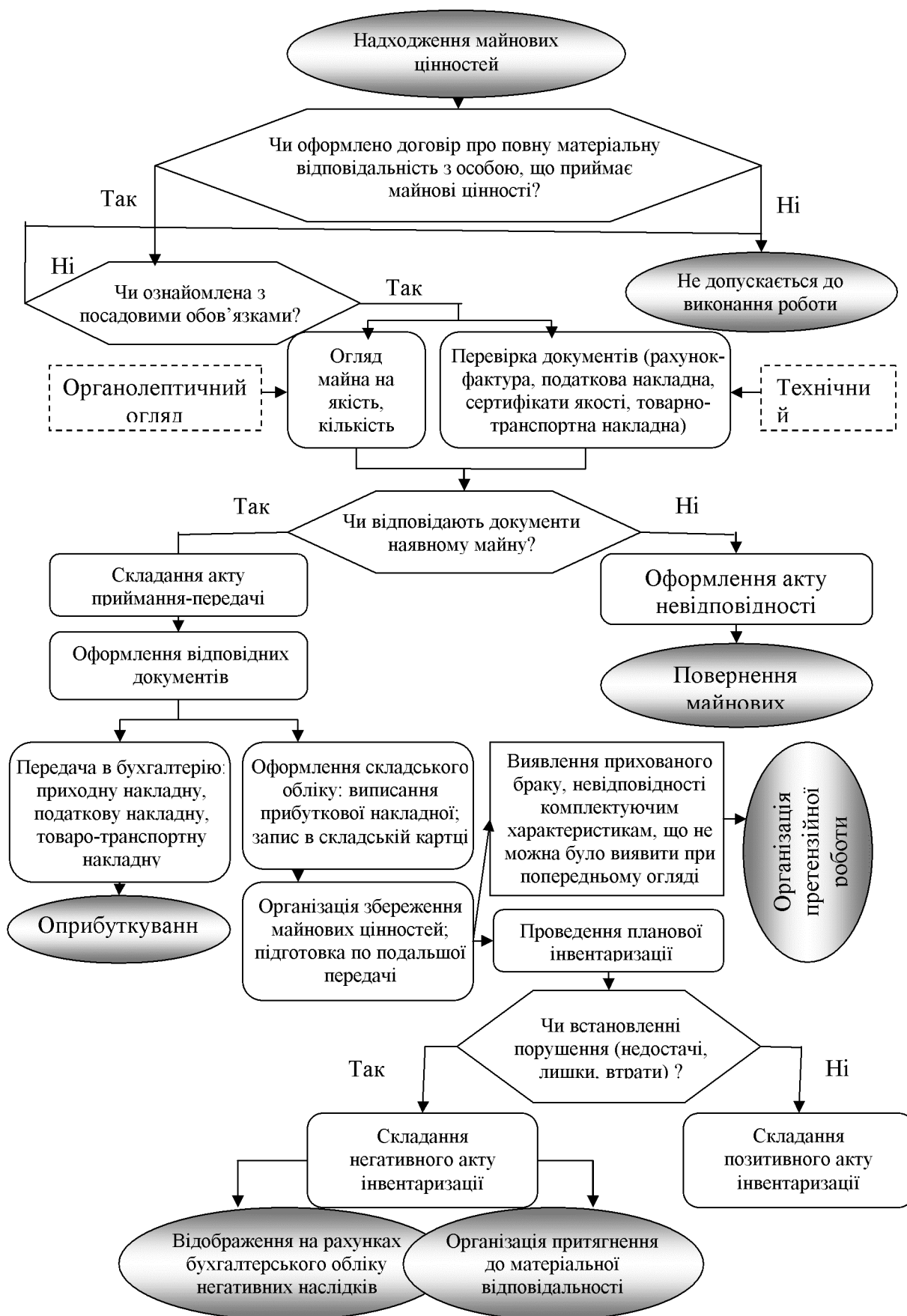


Рисунок 1 - Алгоритм дій матеріально-відповідальної особи в процесі приймання майнових цінностей

рахунок постачальника, звернути увагу на найменування майна, кількість, підсумкову суму та суму ПДВ. Як приклад, лише правильно заповнений рахунок на придбання майнової цінності може бути основою для повернення покупцю ПДВ. Рахунок повинен бути оформлений в двох екземплярах та підписаний особою постачальника та матеріально-відповідальною особою покупця з відповідними відмітками (підпис, штамп, № складу, тощо).

Супровідні документи оформлюються в двох екземплярах: один прикріплюється до рахунку-фактури інших передається до бухгалтерії.

Податкову накладну підписують, ставлять печатку особи що відвантажила товар і та що прийняла. Податкова накладна може виписуватись в чотирьох і більше примірниках в залежності від специфіки діяльності замовника (одна залишається на складі інша передається в бухгалтерію).

При огляді майнових цінностей та перевірки документів можуть бути виявленні розбіжності між фактично отриманою та зазначеною в документах кількістю та якістю матеріальних цінностей та їх пошкодження чи псування. В даному випадку одержувачу необхідно своєчасно оформити акт, в якому слід вказати місце, дату (час) та безпосередніх винуватців. Допущення помилок, неточностей в акті позбавляє можливості одержувача пред'явити претензію до винуватця у відшкодуванні збитку. Акт основний документ, що засвідчує порушення збереження, цілісності майнової цінності з вини перевізників в якому зафіксований факт недостачі, псування, пошкодження, відображається розмір, характер причини його пошкодження. Акт підписується в обов'язковому порядку одним з представників постачальників, матеріально-відповідальною особою замовника та головного бухгалтера замовника. У випадку відповідності документів та майнових цінностей матеріально-відповідальна особа оформлює первинні документи та робить записи в складському обліку та передає їх до бухгалтерії.

На складі на підставі рахунку (рахунку-фактури), податкової накладної виписується прибуткова накладна і робиться відповідний запис у картці складського обліку (вказується кількість цінностей, що надійшли і виводиться їх залишок). Після цього податкова накладна разом з супроводжуваними документами передається в бухгалтерію, а прибуткова накладна і картка складського обліку зберігаються на складі. До накладної, яка передається в бухгалтерію, повинна обов'язково прикладатися копія прибуткової накладної, для контрольної функції бухгалтерського обліку. Та на практиці зазвичай порушують цю умову, що може бути причиною зловживань (звичайного розкрадання) у випадку змови бухгалтера з комірником або завідувачем складом.

У деяких інших випадках шахраї вчиняють такі порушення: передають разом з податковою накладною до бухгалтерії копію прибуткової накладної, але кількість майнових цінностей у копії не відповідає кількості, що зазначена в оригіналі прибуткової накладної, але збігається з рахунком та податковою накладною. Таким прийомом створюється видимість правильного оприбуткування, і розкрити обман можна якщо зіставити кількість цінностей, що надійшли з копією прибуткової накладної, яка зберігається в бухгалтерії, і в оригіналі, що зберігається на складі.

При наявності широкої номенклатури майнових цінностей (наприклад, коли надходять майнові цінності різного асортименту в більш ніж двадцяти номенклатурних позиціях) бухгалтеру та комірнику необхідно уважно перевіряти всі виписані прибуткові накладні, щоб випадково не пропустити оприбуткувати одну з позицій майнової цінності в рахунках бухгалтерського обліку.

Після оприбуткування майнових цінностей під час проведення чергової інвентаризації або відпуску майнових цінностей у виробництво можуть бути виявленні дефекти, прихований брак, які не можна було виявити під час попереднього огляду

приймання. В такому випадку, щоб зменшити ризики отримання збитку на підприємстві повинна бути організована претензійна робота до постачальників, яка повинна бути обґрунтована доказами, – правильно оформленими документами приймання та оприбуткування.

З метою уникнення втрат майнових цінностей необхідно проводити регулярно звірки, ревізії, інвентаризації особливо коли склад і бухгалтерія знаходяться в віддалених місцях. Підприємствам з великою кількістю організаційних підрозділів та великим оборотом капіталу необхідно, щоб всі перевірки регулярно проводились окремим незалежним підрозділом внутрішнього контролю.

В результаті таких перевірок, ревізій та інвентаризацій у матеріально відповідальних осіб можуть бути виявлені недостачі, крадіжки, лишки, які повинні відповідно бути оформлені в акті перевірки, ревізії, інвентаризації. Необхідно відзначити, що в бухгалтерському обліку не урегульовано необхідним чином питання відображення в інвентаризаційному описі деталей вкрадених об'єктів, з чого випливає, що з даних порівняльної відомості неможливо визначити суму прямого збитку від крадіжки. Така ситуація вимагає складання робочою інвентаризаційною комісією акта довільної форми, в якому необхідно вказати кількість вкрадених деталей (метрів дроту, кабелю) та його вартість за даними бухгалтерського обліку або експертного висновку.

Ще однією проблемою організації документального забезпечення підприємств є недосконалий графік документообороту, і відповідно недосконало налагоджений комунікаційний зв'язок на підприємстві, тобто не має в достатньому обсязі опису структури формалізованого документообороту, схеми існуючих інформаційних потоків, що призводить до проблем в ході організації підзвітності матеріально-відповідальних осіб, оперативного управління інформацією, що втілюється в перешкодах формування на попередніх стадіях записів в аналітичних рахунках фактів господарського життя та в свою чергу в підготовці фінансової звітності.

Висновки. Проведене дослідження факторів, що впливають на негативні наслідки, а саме збитки, підтвердило необхідність розробки алгоритму дій матеріально-відповідальних осіб, щодо правильності документального оформлення надходження майнових цінностей. В ході дослідження було обґрунтовано необхідність уніфікувати оформлення окремих операцій, що є обґрунтуванням в доказовості здійснення правомірних чи не правомірних дій посадових осіб.

Список літератури

1. Ленин В.И. Полное собрание сочинений / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. – М.: Госполмиздат, 1958 – Т. 43, С. 286-287.
2. Нимчинов П.П. Общая теория бухгалтерского учета. – Киев, Издательское объединение «Вища школа». 1977. – С. 115.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV.
4. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затверджено наказом МФУ від 24.05.1995.- № 88.

В. Мирошник

Метод документирования в процессе организации сохранности имущества собственника

В статье рассмотрен метод документирования, как одно из основных средств выявления, предупреждения и предотвращения хищения материально-ответственными лицами имущественных ценностей. Предложено устранение отдельных проблемных вопросов в организации документооборота на предприятии с полной охватом учетом всех хозяйственных операций, не допуская возможности присвоения работниками имущественных ценностей владельцев.

V. Miroshnik

Documenting method in the process of organization of owner's property safetykeeping

Documenting method as one of the major way of detecting, predicting and preventing the embezzlement of property by financially responsible employees has been considered in the article. Elimination of certain problematic issues in organization of documents circulation at an enterprise with complete covering by accounting all business transactions, barring from possibilities of owners' property misappropriation by employees, has been suggested.

Одержано 17.02.12

УДК 338.27

В.Д. Невесенко, асп.

Інститут агроєкології НААНУ, м.Київ

Стан та тенденції рівня забезпеченості продуктами харчування в Україні

У даній роботі розглянуті проблеми забезпечення населення України продуктами харчування та визначено місце Черкаської області в контексті оцінки проблем та обґрунтування необхідних дій щодо перспективного поступу вітчизняної аграрної галузі на шляху до сталого розвитку.
споживання, продукти харчування, продовольча криза, продовольчий ринок, виробництво продовольства, сталий розвиток

Постановка проблеми. Одним з основних питань сучасного розвитку України є забезпечення її продовольчої безпеки. Світова продовольча криза, що охопила світ у 2008 році, за прогнозами експертів, може повернутися у 2012 р., що засвідчує дефіцит більшості найпоширеніших продовольчих товарів та різке їх здорожчання на світовому ринку. У такій ситуації потрібно акцентувати увагу на розвитку власного аграрного виробництва, яке є запорукою забезпечення населення продуктами харчування. На тлі руйнації та занепаду агропромислового комплексу і в умовах подолання фінансової кризи, коли катастрофічно бракує ресурсів, проблема забезпечення продуктами харчування є особливо актуальною.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Вітчизняні вчені протягом багатьох років займаються вивченням проблеми продовольчого забезпечення населення та насичення ринку продуктами харчування. Значних результатів у своїх наукових дослідженнях досягли В.Г. Андрійчук, В.І. Бойко, П.І. Гайдуцький, М.В. Зубець, С.М. Кваша, І.І. Лукінов, П.Т. Саблук, В.П. Ситник, О.М. Онищенко, О.М. Шпичак, В.В. Юрчишин та інші.

Вище згадані наукові розробки дуже важливі, проте ця проблема вимагає подальшого вивчення.

Постановка завдання. Метою наукового дослідження є аналіз рівня виробництва та споживання продуктів харчування в Черкаській області та України в цілому.

Результати дослідження. Співвідношення попиту і пропозиції на сільськогосподарську продукцію, у деякій мірі, може відобразити рівень самозабезпеченості основними видами продовольства, який розробляється Держкомстатом України за міжнародними стандартами та рекомендаціями і базується на аналогічних методологічних підходах їх складання Продовольчою сільськогосподарською організацією ООН (ФАО). Відповідно до нього виявлено, що досягнутий рівень самозабезпечення основними видами продовольства в Україні у 2009 році (виробництво до внутрішнього використання на території України) становить, зокрема, зерном 176,5 %, картоплею – 100,9, овочами та продовольчими баштанними – 107,8, плодами, ягодами та виноградом – 74,2, м'ясом та м'ясопродуктами – 83,3, молоком і молокопродуктами – 106,4, яйцями – 107,4 % (рис.1).



Рисунок 1 - Рівень самозабезпеченості основними видами продовольства в Україні (2009 р.) *

Як показують статистичні дані, найменш забезпечена Україна плодами, ягодами, виноградом та м'ясом і м'ясопродуктами.

Розглянемо ситуацію, що склалася в Черкаській області. З усіх сільськогосподарських площ Черкащини під багаторічні насадження виділяється господарствами населення 3,6%, а аграрними підприємствами – 2,3%. Виробництво плодів і ягід у 2009 році складає лише 285,6 тис. т. Черкаська область має усі умови для збільшення виробництва плодів та ягід. Але цей потенціал абсолютно не використовується, і це при умові, що в супермаркетах та на ринках реалізується плодова продукція зарубіжного виробництва за високою ціною.

Важливу роль в сталому функціонуванні галузі грають соціально-фізіологічні чинники, які характеризують стан споживання основних видів продуктів харчування, тобто їх фактичну затребуваність. Зниження рівня реальних доходів основної частини населення, яке відбулося останніми роками, привело до того, що значна його частина

* Статистичні матеріали офіційного урядового сайту Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

споживає дешевші, але менш калорійніші продукти, такі, як хліб, картопля. Середнє споживання м'яса, молока і продукції з них, яєць, риби в середньому скоротилося на третину. Як наслідок - спад попиту на одні сільськогосподарські продукти по відношенню до інших, негативно вплинув на сталість їх відтворення. Деформувалася і структура споживання (табл. 1), яка перестала відповідати науково-обґрунтованим нормам не тільки по енергетичній, але і харчовій, і біологічній цінності, тобто змісту білків, жирів, вуглеводів, мінеральних речовин і вітамінів.

Оптимальною вважається ситуація, коли фактичне споживання продуктів харчування особою впродовж року відповідає раціональній нормі, тобто коефіцієнт співвідношення між фактичним і раціональним споживанням дорівнює одиниці.

Таблиця 1 – Споживання основних продуктів харчування населенням Черкаської області та України

(на одну особу за рік; кг)

Основні продукти харчування	2000	2005	Раціональна норма (МОЗ України)	Фактичне споживання у 2009		Коефіцієнт раціональної доступності споживання	
				Черкаська обл.	Україна	Черкаська обл.	Україна
М'ясо та м'ясопродукти (у перерахунку на м'ясо)	39,9	43,1	80,0	51,6	49,7	0,65	0,62
Молоко і молочні продукти (у перерахунку на молоко)	216,3	248,4	380,0	227,2	212,4	0,60	0,56
Яйця (штук)	199	221	290	274	272	0,94	0,94
Хлібні продукти	146,2	141,3	101,0	127,2	111,7	1,26	1,11
Картопля	164,7	158,6	124,0	151,4	133	1,22	1,07
Овочі та баштанні	147,6	141,5	161,0	153,2	137,1	0,95	0,85
Плоди, ягоди, виноград	23,8	31,1	90,0	40,9	45,6	0,45	0,51
Цукор	37,6	43,0	38,0	43,1	37,9	1,13	1,00
Олія	8,5	14,7	13,0	16,9	15,4	1,30	1,18
Калорійність середньодобового раціону (ккал)	2993	3252	2500	3252	2946	1,3	1,18

В Україні у 2009 році по більшості основних видів продовольства фактичне споживання знаходилося нижче раціональних норм. Найбільше відставання фактичного споживання від раціонального, спостерігалось по м'ясу і м'ясопродуктах - на 38 відсотків, молоку і молокопродуктах – на 44 відсотків, плодах, ягодах і винограду – на 49 відсотків. Ситуація в Черкаській області краща, ніж в цілому по Україні, але теж не відповідає нормі по зазначених показниках. Співвідношення споживання основних продуктів харчування населенням Черкаської області, з Україною в цілому предствлені на рис. 2.

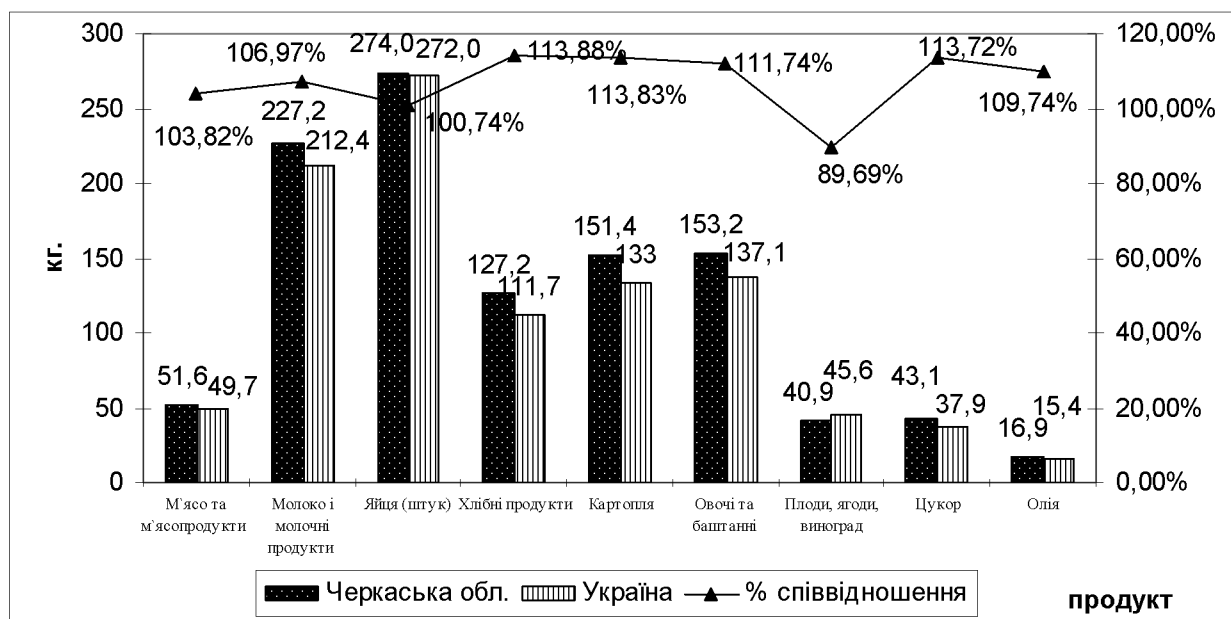


Рисунок 2 - Співвідношення споживання основних продуктів харчування населенням Черкаської області з Україною в цілому, %

Споживання продуктів харчування в Україні та Черкаській області показує, що коефіцієнт відповідності споживання продуктів харчування, до раціональних норм перевищує по таких продуктах: цукру, олії, картоплі, хлібу і хлібобулочним виробом. Це вказує на те, що в такий спосіб населення намагалося компенсувати недостатність у продуктах тваринництва, а також свідчить про неспроможність значної частини населення придбати повноцінний набір продуктів харчування. Тому нова програма розвитку сільського господарства повинна мати виключну спрямованість на ефективність сільськогосподарського виробництва, що визначається економічними, соціальними й екологічними вимірами.

Особливо гострою останніми роками в Україні стала проблема якості і нешкідливості продуктів харчування, що пов'язане із збільшенням надходження на продовольчий ринок неякісних, фальсифікованих і небезпечних для здоров'я продуктів. По наявних експертних оцінках, на дрібнооптових і роздрібних ринках близько 2/3 продуктів харчування в тому або іншому ступені не відповідає існуючим вимогам до них. Серйозні претензії є до імпортової продовольчої продукції, різко впали якісні показники ряду видів вітчизняної сільськогосподарської продукції (зерна, плодоовочевої продукції), що багато в чому пов'язане з порушеннями технологій вирощування.

Економічна ситуація, що склалася, в сільському господарстві України свідчить про нестійкість розвитку аграрного сектора. Аналіз стану виробництва сільськогосподарської продукції свідчить про неефективний розвиток сільськогосподарського виробництва, збитковість суттєвої кількості сільськогосподарських підприємств, а також констатує тенденцію несприятливого стану підприємницького середовища для розвитку і зростання ефективності функціонування вітчизняних товаровиробників.

Як одну з причин даної ситуації необхідно відзначити нееквівалентність обміну продукцією між галузевими комплексами економіки. Інша група причин знаходиться на регіональному рівні. Кінцеві результати сільськогосподарського виробництва формуються в організаційно-технологічному циклі «виробництво – заготівля – переробка – реалізація», тому значна частина прибутку концентрується в інших галузях

агропродовольчого ринку. Усуненню несправедливості в розподілі прибутку, зростанню ефективності виробничої діяльності сільського товаровиробника, зможуть сприяти процеси формування інтеграційних структур загальнодержавного і регіонального продовольчого ринків.

Третій блок проблем пов'язаний з проблемами реформування підприємств, побудови внутрішньогосподарчих відносин на основі не тільки праці, але і власності. Відсутність адекватного сільськогосподарському виробництву підприємницького середовища, посилює тяжке положення більшості вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників. Неможливість реалізації підприємницького інтересу є гальмом на шляху формування і ефективного розвитку сучасного продовольчого ринку.

Одним з вирішальних чинників, що обумовлюють швидке формування і ефективне функціонування регіонального продовольчого ринку, є моніторинг, аналіз і управління системою ризиків.

Дослідження стану і механізмів функціонування регіонального продовольчого ринку, розробку напрямів його стабілізації і ефективного розвитку необхідно здійснювати з погляду можливостей державного регулювання, з позицій ситуативного менеджменту механізмів господарювання самих товаровиробників і з погляду дії даного ринку на рівень життя населення.

Беручи до уваги вище розглянуте, система моніторингу і управління ризиками формування і функціонування продовольчого ринку, повинна включати оцінку і аналіз фундаментальних (загальних) і специфічних ризиків окремих складових досліджуваного регіонального продовольчого ринку.

Як фундаментальні ризики формування і функціонування регіонального продовольчого ринку доцільно виділити економічні, політичні, організаційні, екологічні і соціальні.

Частка продуктів харчування, вироблених суб'єктами господарювання кожного регіону, повинна бути обґрунтовано і раціонально вагомою і відповідати вимогам стратегічної політики забезпечення продовольчої і економічної безпеки регіону і держави в цілому. Продовольча безпека держави і окремих регіонів повинна розглядатися як основна складова механізмів формування і функціонування продовольчого ринку і реалізації аграрної політики в Україні.

Обґрунтування необхідних об'ємів виробництва продовольства (сільськогосподарської продукції і продуктів її переробки) повинне здійснюватися з урахуванням економічного обґрунтування параметрів розвитку і розміщення галузевого виробництва, балансових взаємозв'язок з внутрішньо регіональними і загальнодержавними потребами в продовольстві і сировині.

Основними цілями стратегії розвитку сталого аграрного сектора економіки є: забезпечення ефективного і стійкого сільськогосподарського виробництва, стабілізація попиту і пропозиції продовольства, зростання конкурентоспроможності продукції рослинництва і тваринництва, соціальний розвиток сільської території, відновлення і підтримка екологічної рівноваги (рис. 3).

На сучасному етапі в умовах поступового переходу до повного самоврядування та соціально-економічного розвитку сільських територіальних громад вважаємо, що формування регіональної політики повинно базуватися на наступних пріоритетах: забезпечення продовольчої самодостатності регіону; комплексний розвиток сільських територій (регіонів); розвиток екологічного землеробства; поглиблена переробка сільгосппродукції; створення нових робочих місць на селі шляхом розвитку несільськогосподарських видів діяльності.



Рисунок 3 – Основні цілі стратегії розвитку сталого аграрного сектора економіки

Стратегічними напрямками розвитку сільського господарства регіону є:

- поступова концентрація сільгоспвиробництва шляхом створення крупнотоварних сільгосппідприємств;
- оптимізація зайнятості та підвищення продуктивності праці в сільському господарстві до рівня країн Європейського союзу;
- підвищення рентабельності сільськогосподарського виробництва;
- розвиток тваринництва, зокрема вівчарства, в гірських районах області;
- екологічне землеробство.

Підвищення рівня економічної та продовольчої безпеки держави на основі нарощування обсягів виробництва продуктів харчування та поліпшення їх якості є стратегічним пріоритетом соціального та економічного розвитку України на сучасному етапі на найближчу перспективу. За таких умов продовольча безпека в контексті національної безпеки, передбачає «Здійснення активної державної політики,

спрямованої на швидке подолання кризових процесів, забезпечення необхідної адаптації підприємств АПК, до умов ринкової кон'юнктури, зміцнення їх фінансового стану, утвердження в перспективі України як держави з високоефективним, експортоспроможним сільським господарством».

Ми вважаємо, що необхідно в загальному ряду загроз у сфері споживання продуктів харчування виділити інформаційну складову, яку пропонуємо розглядати як забезпечення захисту споживача від морально-психологічного впливу, що завдає шкоди його ментальному та фізичному здоров'ю. Інформаційна складова забезпечення продовольчої безпеки виходить сьогодні, з нашої точки зору, на одне з перших місць, і в контексті збереження людського капіталу забезпечення інформаційної безпеки обумовлено підвищенням освітнього рівня споживачів, відповідальності виробників продуктів харчування та посиленням контролю за ними.

Висновки. У комплексі проблем зростання регіональної економіки на різних рівнях та етапах соціально-економічного розвитку, важливою ланкою є забезпечення науково обґрунтованого, законодавчо підкріпленого механізму розвитку. Такий підхід передбачає розробку концепції стратегії розвитку по кожному з регіонів і України в цілому та розміщення продуктивних сил. Діалектика цих відносин повинна базуватися на забезпеченні в кожній економічній ланці можливостей виконання притаманних їй функцій у досягненні економічного розвитку і зростання продуктивності шляхом ефективного використання ресурсів, заходів по припиненню спаду виробництва та забезпеченню його зростання. Прогнозні варіанти розвитку регіонів великої кількості науковців вказують на те, що позитивні зрушення у рівні забезпечення населення продуктами харчування починають проявляти себе тільки у випадку 5% темпу росту основних економічних і соціальних показників. Для досягнення таких цілей повинно посилюватись державне регулювання розвитку регіонального продовольчого ринку, шляхом використання правових та організаційно-економічних механізмів впливу на територіальний аграрно-промисловий комплекс, з максимальним використанням можливостей суб'єктів господарської діяльності усіх форм власності. Такий підхід дозволяє прогнозувати обсяги виробництва продуктів харчування виходячи з європейських стандартів життя.

Список літератури

1. Басюркіна Н. Й. Дослідження проблем забезпечення продовольчої безпеки держави / Н. Й. Басюркіна // Матеріали. - Міжнародної науково-практичної конференції „Розвиток наукових досліджень 2008”. Економіка. – Полтава: ПДПУ. – 2008. – С. 34–39.
2. Булан А.П. Моніторинг загроз національній безпеці як складова забезпечення стабільності в суспільстві /А.П. Булан. - Наукові праці КДУ. Випуск 31. Політичні науки. Том 44. – 2005. – С.140–146.
3. Гошовська В.А. Соціальна домінанта національної безпеки / Гошовська В.А. // Стратегічна панорама. – 2003. – № 2. – С. 94-99.
4. Гросул В.О. Забезпечення продовольчої безпеки України / В.О. Гросул // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Регуляторні механізми у сфері виробництва та споживання продовольчих товарів в умовах інтеграційних процесів» /– Миколаїв, 2010 – С.58–61.
5. Доклад о мировом развитии, 2008. Сельское хозяйство на службе развития. Обзор. / Международный банк реконструкции и развития / Всемирный банк [Электронный ресурс]. 2008. <http://www.worldbank.org>.
6. Економічна безпека / О. Є. Користін, О. І. Барановський, Л. В. Герасименко та ін.; [за ред. О. М. Джужі]. – К.: Алерта; КНТ; ЦУЛ, 2010. – 368 с.
7. Закон України “Про основи національної безпеки” від 22.07.2003 р. // Голос України. – 2003. – 22 липня. – С. 20-21.
8. Монастырский О. Зерновое хозяйство как основа продовольственной безопасности страны / О.Монастырский, М. Селезньова // „Экос” – 2008. – №3. – С.3.

9. Оглуздин Н.С. Продовольственная безопасность России. / Н.С. Оглуздин, -2008. [Электронный ресурс]. <http://geopolitika.narod.ru/New/prod.htm>.
10. Статистичний збірник «Регіони України». / Державний комітет статистики України. Ч.ІІ / [За ред. О. Г. Осауленка]. – Київ, 2009. – 759 с.
11. Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти / Зб. ст. за матеріалами міжнародної

В. Невесенко

Состояние и тенденции уровня обеспеченности продуктами питания в Украине

В данной работе рассмотрены проблемы обеспечения населения Украины продуктами питания и определено место Черкасской области в контексте оценки проблем и обоснования необходимых действий относительно перспективного продвижения отечественной аграрной отрасли на пути к устойчивому развитию.

V. Nevesenko

Condition and tendencies of food stuffs supply in Ukraine

The problems of food supply of the population of Ukraine have been studied in this (research) work. The place of Cherkassy region in the context of problems evaluation and argumentation of necessary steps as for the prospective development of the agrarian sector on its way to the sustainable progress has been defined as well.

Одержано 20.11.11

УДК 657.24

Н.О. Пронь, асп.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»

Проблемні аспекти організації документообігу на підприємствах

В статті розглянуто етапи організації документообігу на підприємстві, обґрунтовано необхідність складання графіку документообігу на всіх підприємствах незалежно від виду діяльності, розміру та форми організації бухгалтерського обліку. Також описано особливості електронного документообігу, які обов'язково повинні бути враховані при його організації. На основі проведеного дослідження надані відповідні пропозиції та визначено напрямки наступних досліджень.

організація бухгалтерського обліку, документ, документообіг, графік документообігу, електронний документообіг

Питання пов'язані з організацією документообігу на підприємстві завжди будуть **актуальними**, адже більша частина роботи бухгалтерів пов'язана з створенням, обробкою, накопиченням та зберіганням документів. Лише на створення бухгалтерських документів витрачається 40 - 60% робочого часу. Саме тому, над спрощенням даної роботи працюють науковці з бухгалтерського обліку, які намагаються зменшити кількість необхідних документів, створити типові форми документів, на заповнення яких витрачалось би мінімум часу. Всі ці розробки відбуваються на рівні держави, але спрощення роботи з документами можна досягти і на рівні підприємства завдяки правильній організації бухгалтерського обліку.

Згідно п. 3 ст. 8 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність України» відповідальність за організацію бухгалтерського обліку несе власник (власники) або уповноважений орган (посадова особа), який здійснює керівництво підприємством відповідно до законодавства та установчих документів. [1]

Згідно п. 1.2. Положення «Про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку» (далі – Положення 88) господарські операції відображаються у бухгалтерському обліку методом їх суцільного і безперервного документування. [2] Тобто, на кожну господарську операцію складається первинний документ, як результат, створюється велика кількість документів, які необхідно оформляти, перевіряти, обробляти та зберігати відповідно до вимог чинного законодавства. Саме тому, важливе місце в організації бухгалтерського обліку на підприємстві займає організація документообігу – руху документів від моменту їх створення (отримання від інших підприємств) до передачі в архів.

Дослідженням даного питання займалися наступні науковці: Сопко В.В., Завгородній В.П., Бутинець Ф.Ф., Войналович О.П., Томашевська І.Л., Бутинець Т.А., Сук Л.К., Сук П.Л., Чацкіс Ю.Д., Гейер Е.С., Власова І.О., Неумчук О.А., Палій В.Ф., Щиголева С.А та ін. Але на даний момент питання організації документообігу залишилося недостатньо досліджене і тому **метою даної роботи** є аналіз проблемних аспектів організації документообігу на підприємствах та надання практичних пропозицій.

В організації документування господарських операцій та документообігу на підприємстві приймає участь головний бухгалтер та керівник підприємства.

В результаті дослідження Нормативно-правових актів можна виділити обов'язки головного бухгалтера (бухгалтера, якщо для забезпечення ведення бухгалтерського обліку по штату передбачена тільки одна посада бухгалтера без створення бухгалтерської служби на чолі з головним бухгалтером) підприємства, пов'язані з організацією документування та документообігу на підприємстві:

- забезпечення правильності ведення первинного спостереження, реєстрації фактів господарського життя;
- керівництво розробкою технології обробки облікової інформації, графіку документообігу та облікової політики підприємства;
- запобігання несанкціонованому та непомітному виправленню записів у первинних документах і регістрах бухгалтерського обліку;
- підготовка переліку працівників, яким надається право складати та підписувати первинні документи щодо проведення господарських операцій, пов'язаних з відпуском (витрачанням) грошових коштів, документів, товарно-матеріальних цінностей, нематеріальних активів та іншого майна;
- контроль за дотриманням порядку оформлення, обробки та передавання на зберігання первинних документів і регістрів бухгалтерського обліку;
- забезпечення збереження оброблених документів протягом термінів та у порядку визначеному Переліком типових документів, що створюються в діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування, інших установ, організацій і підприємств із зазначенням термінів зберігання документів затверджений наказом Головархіву України від 20.07.98 №41;
- контроль за дотриманням порядку оформлення і подання до бухгалтерської служби філіями, представництвами, відділеннями та іншими відокремленими підрозділами, які зобов'язані вести бухгалтерський облік, з наступним включенням їх показників до фінансової звітності підприємства, первинних документів і подання їх до бухгалтерії для їх відображення у бухгалтерському обліку.

Відповідно, обов'язки власника (керівника) підприємства, пов'язані з організацією документування та документообігу на підприємстві:

- затвердження облікової політики підприємства та графіку документообігу;
- забезпечення документування всіх господарських операцій, пов'язаних з одержанням і розподілом доходів, різними витратами, змінами в складі і стані майна, зобов'язань, капіталу тощо;
- видання розпорядчого документу (наказу, розпорядження) про затвердження переліку працівників, яким надається право складати та підписувати первинні документи щодо проведення господарських операцій, пов'язаних з відпуском (витрачанням) грошових коштів, документів, товарно-матеріальних цінностей, нематеріальних активів та іншого майна;
- забезпечення виконання всіма працівниками правомірних вимог головного бухгалтера (бухгалтера, якщо для забезпечення ведення бухгалтерського обліку по штату передбачена тільки одна посада бухгалтера без створення бухгалтерської служби на чолі з головним бухгалтером) або іншої особи (юридичної чи фізичної), на яку покладена відповідальність за ведення бухгалтерського обліку та складання і подання звітності;
- створення необхідних умов для правильного ведення бухгалтерського обліку;
- в разі зникнення або знищення документів повідомлення правоохоронних органів та видання наказу про створення комісії для встановлення переліку відсутніх документів та розслідування причин їх пропажі чи знищення. При необхідності, призначення службового розслідування та видання розпорядчого документу (наказу, розпорядження) про залучення до відповідальності осіб, винних у втраті документів;
- видання розпорядчого документу (наказу, розпорядження) про створення комісії з перевірки цінності документів, протягом якої виявляються документи, термін зберігання яких закінчився. Дана перевірка має проводитись щороку.

Весь процес організації документообігу на підприємстві можна поділити на три етапи:

- дослідження специфіки діяльності та виявлення документів, що будуть використовуватись в діяльності підприємства;
- складання графіку документообігу;
- організація контролю за виконанням графіку документообігу;

Розглянемо дані етапи організації документообігу більш детально.

Перший етап. Існують загальні принципи організації документообігу, які є обов'язковими для використання всіма підприємствами та організаціями. Але слід відмітити, що кожне підприємство має свої особливості, які залежать від наступних факторів: форма власності, організаційно-правова структура підприємства, галузь та вид діяльності, умови співпраці з постачальниками та замовниками, розмір підприємства, наявність підрозділів та їх віддаленість, обсяг виробництва та реалізації, кількість працівників (зокрема в бухгалтерській службі), рівень кваліфікації облікових працівників тощо.

Як наслідок, на підприємствах використовується різна кількість та різні види документів. Суть даного етапу полягає в дослідженні всіх особливостей і потреб конкретного підприємства, виявленні документів необхідних для здійснення господарської діяльності, розробці та затвердженні їх форм.

Другий етап. Основним документом, що регулює ведення документообігу на підприємстві є графік документообігу - схема руху документів від моменту їх створення (отримання) до передачі в архів. Метою складання графіку є раціоналізація документообігу. Розрізняють індивідуальні та зведені графіки документообігу.

Індивідуальні призначені для відображення руху одного документу, зведені – сукупності документів.

Пункт 5 Положення 88 визначає можливість складання даного документу, коротко визначає його призначення та загальні правила створення. Але його наявність на підприємстві необов'язкова, адже графік документообігу є внутрішнім документом, а як відомо керівник самостійно визначає перелік внутрішніх документів, що повинні створюватись на підприємстві.

Проаналізувавши діяльність сучасних підприємств варто відмітити, що графіки документообігу створюються лише на великих підприємствах. Проте рух документів повинен бути організований раціонально незалежно від розміру підприємства та кількості документів.

Для визначення потреби створення графіку документообігу потрібно проаналізувати його переваги та недоліки. До основних переваг відноситься:

- визначення чіткого маршруту руху документів,
- сприяння налагодженню взаємозв'язку між різними підрозділами підприємства;
- окреслення функціональних обов'язків кожного працівника;
- регламентація термінів роботи з документами;
- сприяння вчасному відображенню господарських операцій в бухгалтерському обліку;
- визначення відповідальних осіб за кожен вид роботи з документами;
- сприяння оперативній обробці документів та своєчасному наданню інформації керівництву для прийняття управлінських рішень.

Отже, наявність та дотримання графіку документообігу сприяє поліпшенню облікової роботи та посиленню контрольних функцій бухгалтерського обліку. Влучним є твердження Щиголової С.А. «Чітко налаштована схема роботи з документами в свою чергу допоможе оптимізувати весь процес управління компанією». [3, с. 78]

Основним недоліком складання графіку документообігу є велика трудомісткість та труднощі, пов'язані з його розробкою, адже він розробляється безпосередньо на підприємстві та повинен враховувати особливості діяльності конкретного підприємства. Крім цього він повинен бути узгодженим з відповідними робочими альбомами документів, а також з індивідуальними та структурними графіками роботи окремих виконавців та відповідних структурних підрозділів підприємства.

Форму та обов'язкові реквізити графіку документообігу в нормативно правових актах не визначено, але слід врахувати, що чим більше деталей буде в ньому обумовлено, тим більша ймовірність того, що всі операції відбудуться вчасно. В графіку документообігу повинні бути описані всі види робіт з документами (створення, перевірка, обробка, зберігання та передача в архів) та по кожному з них повинні зазначатись особливості роботи, терміни виконання та відповідальна особа. Також, потрібно врахувати вид документу (вхідний, вихідний чи внутрішній), адже кожен вид документу має свої особливості створення обробки та передачі до архіву і всі ці особливості повинні бути враховані при складанні графіку документообігу.

Кожному працівникові видається витяг з графіку документообігу, в якому наводиться перелік документів, що відносяться до його функціональних обов'язків. Варто відмітити, що ще одним документом, що в якому зазначаються функціональні обов'язки працівників є посадова інструкція. Але між ними є певні відмінності: в посадових інструкціях в загальному описано функції працівників, а у витязі з документообігу конкретно вказано, яку роботу повинен виконувати кожен працівник по відношенню до кожного документу (терміни їх подання та підрозділи підприємства, установи, до яких передаються ці документи).

Графіки документообігу можуть мати форму таблиці, графіка або тексту описового характеру. Найбільш досконалою є форма зведеного графіку документообігу, розроблена В.Пархоменком [4, с.10] (табл.1).

Таблиця 1 - Графік документообігу

Назва документа	Створення документу					Перевірка документу				Обробка документів		Передача до архіву	
	К-сть примірників	Відповідальний за вписування	Відповідальний за оформлення	Відповідальний за виконання	Строк виконання	Відповідальний за перевірку	Хто подає	Порядок подання	Строк подання	Виконавці	Строк виконання	Виконавці	Строк виконання
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Прибутковий ордер	1	Склад	Склад	Склад	Щодня	ВМТП Бухгалтерія	Склад	За реєстром	Щодня	Бухгалтерія	Щодня	Бухгалтерія	Після закінчення кварталу

Отже, варто погодитись з твердженням Палія В.Ф.: «Графік документообігу є головним елементом системи, оскільки дає можливість створити інформаційні потоки, визначити сфери функціональної відповідальності кожного працівника організації та ефективно здійснювати внутрішній контроль за роботою підприємства». [5]

Третій етап. Згідно п. 5.5. Положення 88 контроль за дотриманням виконавцями графіку документообігу на підприємстві, в установі здійснюється головним бухгалтером. [2] Тобто, головний бухгалтер контролює, щоб жоден документ не загубився та не затримався на певному етапі обігу. Основним підтвердженням виконання графіку документообігу та правильної організації документообігу в цілому є сучасне подання інформації для прийняття управлінських рішень, вчасне проведення розрахунків з постачальниками та підрядниками, вчасне складання та подання фінансової, статистичної та податкової звітності.

Слід відмітити, що поступово паперовий документообіг замінюється електронним, а тому окрему увагу необхідно приділити проблемам організації електронного документообігу, який має певні особливості. Згідно ЗУ «Про електронні документи та електронний документообіг», електронний документообіг (обіг електронних документів) — сукупність процесів створення, оброблення, відправлення, передавання, одержання, зберігання, використання та знищення електронних документів, які виконуються із застосуванням перевірки цілісності та у разі необхідності з підтвердженням факту одержання таких документів. [6]

Дослідженням особливостей організації електронного документообігу займалися наступні науковці: Ніколашин А. О., Головань С.М., Мельник Т., Шпірко А., Прокопенко А., Курташова І.В., та ін.

Аналізуючи діяльність сучасних підприємств, можна зробити висновок, що на більшості з них організовано документообіг паперових документів, створених за допомогою комп'ютера. Даний вид документообігу не можна ототожнювати з електронним, який пов'язаний з передачею документу віртуально без створення його паперового екземпляру. Труднощі, пов'язані з організацією електронного документообігу пов'язані з вдосконаленням та налаштуванням програмного забезпечення.

Організація електронного документообігу відрізняється від паперового та повинна враховувати наступні особливості:

- використання лише електронних документів;
- існування проблеми визначення оригіналу та копії електронних документів;
- дані в документи можуть вводиться декількома способами: введення інформації з клавіатури, з використанням штрих-кодів чи ручне складання документів з наступним використанням сканерів та інших пристроїв;
- рух електронних документів пов'язаний з передачею прав на користування ними;
- значну увагу потрібно приділяти захисту документів від несанкціонованого внесення змін та знищення, визначенню рівнів доступу з використанням індивідуальних паролів;
- необхідність потужного технічного забезпечення.

При застосуванні електронного документообігу значення графіку документообігу не зменшується, адже на його основі відбувається налаштування програми до вимог конкретного підприємства. Так, на підставі витягів з графіку документообігу працівникам відкривається доступ лише до тих первинних документів, які використовують в їх роботі, лише певним посадовим особам відкривається можливість створення, редагування та підписання первинних документів з використанням електронного підпису тощо.

Організація електронного документообігу є перспективним напрямом вдосконалення, адже він має наступні переваги:

- Зменшення трудомісткості процесу документування здійснюється завдяки тому, що більшість процедур здійснюється комп'ютером, а людина повинна лише слідкувати за правильністю їх виконання.
- Зменшення фінансових витрат пов'язане з зменшенням витрат на оплату праці, адже ту саму роботу зможе робити менша кількість працівників; зменшення витрат на папір, зменшення витрат на поштові конверти та марки, які використовуються при передачі документів контрагентам, які знаходяться в інших містах;
- Прискорюється передача інформації;
- Централізоване зберігання документів з можливістю миттєвого отримання доступу до них.

Варто наголосити на існуванні наступної закономірності: чим краще буде організований документообіг на підприємстві тим менше витрат буде понесено.

Отже, можна зробити наступні висновки:

1. Правильна організація документообігу допомагає визначити досягнення поставлених цілей, вчасно вносити коригування, та в результаті позитивно впливає на рівень отриманого прибутку підприємства.

2. У зв'язку зі збільшенням потоку документів у підприємств постає гостра потреба організації електронного документообігу. Саме тому, наступні дослідження повинні здійснюватись у сфері організації документообігу з урахуванням особливостей використання електронних систем.

Список літератури

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV
2. Положення «Про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 24.05.1995 р. № 88
3. Щиголева С.А. Документооборот в бухгалтерском и налоговом учете / С.А. Щиголева //Бухгалтерский учет. – 2010. - № 10. - с. 77-79

4. Пархоменко В. Документальне забезпечення бухгалтерського обліку/ Валерій Пархоменко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. - № 8. - с. 7 -11
5. Палий В.Ф. Внутренняя отчетность в управленческом учете [Електронний ресурс] – режим доступу до документу: <http://www.cfin.ru/ias/manacc/reporting.shtml>.
6. Закон України "Про електронні документи та електронний документообіг" N851-IV від 22.05.2003р.

Н. Пронь

Проблемные аспекты организации документооборота на предприятиях

В статье рассмотрены этапы организации документооборота на предприятии, обоснована необходимость составления графика документооборота на всех предприятиях независимо от вида деятельности, размера и формы организации бухгалтерского учета. Также описаны особенности электронного документооборота, которые обязательно должны быть учтены при его организации. На основании проведенного исследования предоставлены соответствующие предложения и определены направления следующих исследований.

N. Pron

Problem aspects of organization of document circulation in enterprises

In the article the stages of organization of document circulation on an enterprise are considered, the necessity of draw up to the graph of document circulation on all enterprises regardless of the type of activity, size and form of organization of record-keeping is proved. The features of electronic document circulation, which necessarily must be taken into account during his organization, are also described. On the basis of the conducted research proper proposals are given and directions over the next researches are determined.

Одержано 23.01.2012

УДК 331.526

О.В. Півнева, асп.

Кіровоградський національний технічний університет

Зайнятість фахівців з вищою освітою в Україні: сучасний стан, проблеми та шляхи їх вирішення

Стаття присвячена дослідженню сучасного стану зайнятості фахівців з вищою освітою. За результатами статистичного аналізу розкрито основні проблеми у сфері зайнятості молодих фахівців після отримання вищої освіти та визначено актуальні шляхи їх вирішення.

зайнятість, працевлаштування, вища освіта, фахівці з вищою освітою, випускники, молоді фахівці, вищі навчальні заклади, роботодавці, безробіття, ринок праці

Докорінні зміни, що відбуваються в сучасному українському суспільстві у зв'язку з розвитком ринкових відносин, стосуються всіх аспектів суспільного життя, в тому числі підготовки молодих фахівців із вищою освітою та їхньої зайнятості.

Сьогодні нагальною соціально-економічною проблемою в Україні є ефективне включення до трудового життя молодих фахівців. Саме молодіжний сегмент є найбільш проблемною часткою загальнонаціонального ринку праці. Щороку чисельність молодих людей, що не може працевлаштуватися, зростає. Пошуки першого

робочого місця, відсутність досвіду роботи, перенасиченість ринку праці фахівцями одних спеціальностей та недостатність інших підвищує напруженість на молодіжному ринку праці. Крім того, слід зазначити, що в сучасному суспільстві вже досить давно спостерігається значна невідповідність між професійною підготовкою випускників вищих навчальних закладів (ВНЗ) та дійсними вимогами на ринку праці.

Вирішення цих проблем є досить актуальним для держави, адже саме забезпечення високого рівня зайнятості економічно активної частки населення, а особливо молоді, є одним із шляхів до створення та утвердження інноваційної моделі розвитку економіки країни.

Проблематика працевлаштування та зайнятості молодих фахівців давно є предметом дослідження учених – економістів, демографів, психологів, соціологів. У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі налічується велика кількість наукових праць, присвячених цим питанням. Вивченням проблем із забезпечення зайнятості молодих фахівців та дослідженнями різнобічних аспектів формування та розвитку молодіжного ринку праці займалися Е. Лібанова, І. Петрова, Л. Лісогор, Т. Кір'ян, В. Онікієнко, Д. Богиня, Г. Заяць, А. Колот, О. Левченко, О. Яременко, О. Балакірева, В. Головенко та ін.

Водночас, незважаючи на наявність досить великої кількості наукових праць, проблема зайнятості фахівців з вищою освітою залишається все ще недостатньо вивченою і потребує подальших досліджень.

У зв'язку з цим, метою даної статті є дослідження сучасного стану зайнятості фахівців з вищою освітою на ринку праці України, виявлення основних проблем та визначення певних напрямків щодо їх вирішення.

Питання зайнятості молоді в цілому, а особливо отримання першого робочого місця випускниками ВНЗ, сьогодні намагаються вирішити як на рівні професійних і громадських організацій та об'єднань, так і на рівні держави.

Забезпечення зайнятості молодих фахівців, підтримка відповідності між підготовкою фахівців з вищою освітою і потребою в них галузей економіки є досить важливою проблемою в системі державного регулювання. Ця проблема представляє основну суть узгодження загальнодержавних інтересів з інтересами людини з однієї сторони, та з інтересами вищих навчальних закладів – з іншої. Завдання підвищення економічної активності молодих фахівців, зниження рівня їх безробіття та зменшення його тривалості зумовлює необхідність реалізації державного комплексу заходів.

Питання працевлаштування випускників ВНЗ регламентуються відповідними законодавчими та нормативними актами. Серед яких, Кодекс законів про працю, Указ Президента України від 23 січня 1996р. № 77 «Про заходи щодо реформування системи підготовки спеціалістів та працевлаштування випускників вищих навчальних закладів», постанова КМУ від 22 серпня 1996 р. № 992 «Про Порядок працевлаштування випускників вищих навчальних закладів, підготовка яких здійснювалась за державним замовленням», Закон України «Про зайнятість населення» від 1 березня 1991 р. № 803-ХІІ, в якому широко роз'яснені права громадян при обранні професії, а також державні гарантії. Питання працевлаштування молоді регулюються статтею 7 Закону України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді», відповідно до якої держава гарантує працездатній молоді рівне з іншими громадянами право на працю.

Регулюючий вплив держави на процеси підготовки та подальшого працевлаштування фахівців з вищою освітою, безперечно, є необхідний але недостатній. Досить важливо, щоб надалі законодавство про працю молодих фахівців розвивалось і враховувало ті вимоги, які ставлять різноманітні трудові процеси щодо несформованого організму молодого випускника.

Характеризуючи сучасний стан у цілому системи вищої освіти України, необхідно зазначити, що мережа вищих навчальних закладів нараховує 854 одиниці, у тому числі 197 університетів, 62 академії, 109 інститутів, 234 коледжі, 130 технікумів, 121 училище та 1 консерваторія. З них 446 вищих навчальних закладів державної форми власності, 220 – комунальної та 188 – приватної [4]. Освітньо-кваліфікаційний рівень молодшого спеціаліста здобувається у ВНЗ I-II рівнів акредитації: училищах, технікумах, коледжах; бакалавра, спеціаліста та магістра у ВНЗ III-IV рівнів акредитації: університетах, академіях та інститутах.

Динаміка чисельності студентів ВНЗ III-IV рівнів акредитації до 2007/2008 навчального року (на відміну від ВНЗ I-II рівнів акредитації) характеризується стійкою тенденцією до збільшення (рис. 1), що свідчить про зростання попиту на отримання вищої освіти III-IV рівнів акредитації серед населення країни [5]. Економічна криза не мала істотного впливу на галузь, однак на сьогодні спостерігається помірне зменшення кількості студентів у навчальних закладах, що безпосередньо пов'язано з демографічною ситуацією в Україні. У 2009/2010 навчальному році кількість студентів зменшилася на 9% порівняно з 2008/2009 навчальним роком, а у минулому навчальному році цей показник склав 4,2%. У наступні роки очікується подальше скорочення кількості студентів ВНЗ.

У 2009 році найбільша частка працівників, які закінчили вищі навчальні заклади III-IV рівнів акредитації, працювала в освіті (49,6%), державному управлінні (48,9%), займалась фінансовою діяльністю (45,4%). Найменша, відповідно, – у сільському господарстві (5,8%) та рибному господарстві (10,4%). По всіх інших галузях цей показник варіює від 13% до 33%. У 2010 році ситуація дещо змінилась: найбільшу частку працівників, які закінчили вищі навчальні заклади III-IV рівнів акредитації, має державне управління (56,7%), фінансова діяльність (54,0%), освіта (49,1%). Найменшу, відповідно, – сільське господарство (7,2%) та рибне господарство (12,0%). По всіх інших галузях цей показник варіює від 13,9% до 35,9%.

Розглянувши дані про чисельність випускників всіх навчальних закладів України та випускників ВНЗ зокрема, які звернулись до служби зайнятості

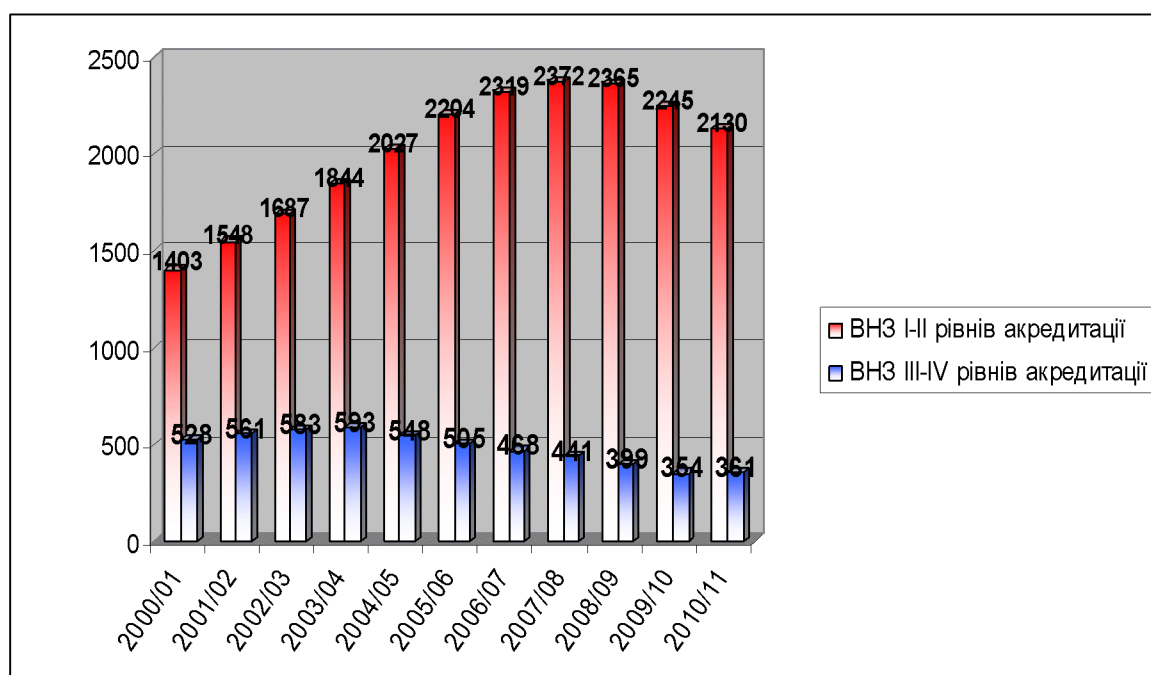


Рисунок 1 - Динаміка чисельності студентів ВНЗ у 2000-2010 рр., тис. осіб

у 2008-2010 рр., за результатами статистичної звітності (форма №2-ПН, «Звіт про працевлаштування і зайнятість населення, яке звернулося до служби зайнятості України») [6], можна виділити такі тенденції (табл.1):

- фінансова криза призвела до швидкого зростання звернень випускників ВНЗ до державної служби зайнятості. Впродовж 2009 та 2010 рр. їх кількість зросла відповідно на 8,9 та 9,5 тис.осіб і складала 46,3 та 55,8 тис.осіб;

- серед випускників, які перебувають на обліку в службі зайнятості, роботу отримує тільки кожен п'ятий випускник ВНЗ, хоча до 2008 р. отримував кожен третій;

- із загальної кількості випускників навчальних закладів України (випускники середніх загальноосвітніх шкіл, професійно-технічних закладів освіти та вищих навчальних закладів) кожен другий зареєстрований - випускник ВНЗ.

Як бачимо, наявність вищої освіти не гарантує молодим фахівцям гідної зайнятості. Нерідко вони влаштовуються на роботу не за фахом, тобто на ту, яка не вимагає високого рівня підготовки та освіти.

Слід також зазначити, що серед безробітних, які мають вищу освіту, жінок в 3 рази більше, ніж чоловіків, що свідчить про їх меншу конкурентоспроможність та часткову дискримінацію жінок на ринку праці. Однією з причин такого стану можна назвати потребу народження та виховання жінками дітей, що значно відволікає їх від виробничої діяльності. Також не є секретом той факт, що жінку, яка має дитину дошкільного віку, роботодавці дуже неохоче приймають на роботу через необхідність надання частих лікарняних відпусток. Вища економічна активність чоловіків у загальній чисельності молоді порівняно з жінками пояснюється ще й переважанням взагалі чоловіків у загальній чисельності молоді.

Серед усіх безробітних випускників ВНЗ найбільші відсотки спостерігаються в таких областях, як Львівська – 11,8%, Донецька – 8,7%, Дніпропетровська – 6,7%, Тернопільська – 6,0%, Івано-Франківська – 5,3%.

Таблиця 1 - Випускники навчальних закладів на ринку праці України у 2008-2010 рр.

		Усього перебувало на обліку в службі зайнятості випуск-в навч. закладів, осіб			Працевлаштовано службою зайнятості, осіб			Рівень працевлаштування, %			Мають статус безробітного, осіб		
		роки											
		008	009	010	008	009	010	008	009	010	008	009	010
Усього, в тому числі	осіб	8940	1857	9772	4903	8554	8456				3069	2961	2624
	%	00	00	00	00	00	00	6,1	2,7	8,5	00	00	00
Випуски ВНЗ	осіб	7434	6285	5817	2626	0216	5424				2706	4374	8880
	%	4,3	6,5	6,0	0,7	5,1	4,2	3,7	2,1	7,6	5,1	2,6	7,9

Однак чисельність зареєстрованого безробіття серед випускників вищих навчальних закладів значно менша, ніж за даними обстеження економічної активності населення. Така ситуація пояснюється тим, що значна частина молодих фахівців не

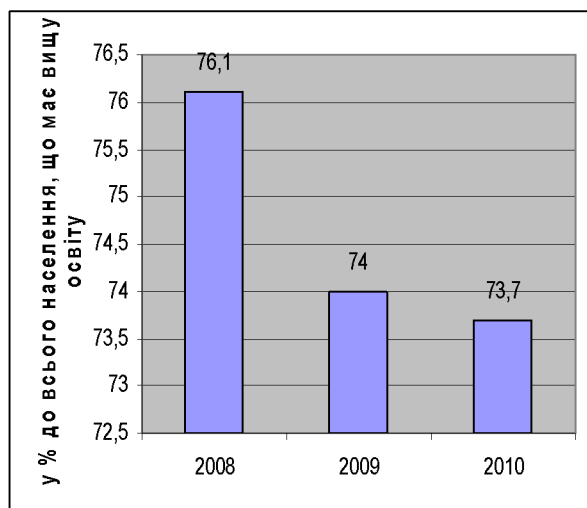
розраховує на державну підтримку в пошуках роботи, намагаючись працевлаштуватися самостійно. Тому організація державної інфраструктури ринку праці потребує подальшого вдосконалення, зокрема, завдяки вільному доступу до банку вакансій через інформаційну мережу Державної служби зайнятості.

Рівень зайнятості населення України, що мають вищу освіту, за період 2008-2010 рр. знизився на 2,4% по відношенню до всієї кількості фахівців з вищою освітою. Відповідно рівень безробіття зріс з 4,2% по відношенню до економічно активного населення, що має вищу освіту у 2008 р. до 6,8% у 2010 р. (рис. 2).

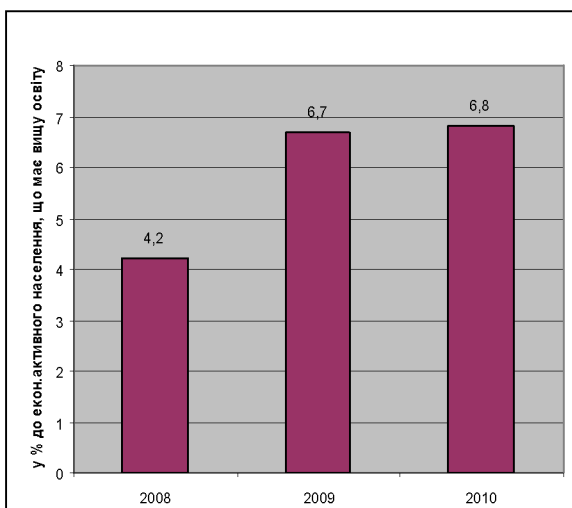
Останнім часом зростає чисельність випускників ВНЗ, які отримують право на вільне працевлаштування і зменшується чисельність тих, кого направляють на роботу за розподілом. Питома вага випускників, які отримали направлення на роботу у 2009 році складала 27,8% (181,9 тис.осіб) до загальної кількості випускників, у 2010р. – 27,2% (170,3 тис.осіб).

Вже тривалий час на ринку праці України існує значний дисбаланс між попитом та пропозицією професій, внаслідок чого виникає невідповідність отриманої фахівцем спеціальності потребам ринку праці. Реалії сьогодення підтверджують, що система підготовки кадрів не відповідає потребам дня, а професійний вибір молоді свідчить про її спрямованість на „рейтингові” професії, що не завжди користуються попитом на ринку праці. Наявність процесу масовості вищої освіти, орієнтація підготовки не на потреби економіки, а на ажіотажний попит молоді на певні спеціальності, обумовлюють збільшення соціальної напруги на ринку праці серед молоді і створюють умови для зростання безробіття серед випускників навчальних закладів. Така ситуація призводить до неефективного витрачання як бюджетних, так і приватних коштів, які спрямовувалися на підготовку непотрібних фахівців, з іншого боку – роботодавці недоотримали потрібних висококваліфікованих фахівців [7].

Структурні невідповідності між попитом на робочу силу та її пропозицією загострюються в розрізі окремих спеціальностей. Так, на обліку в службі зайнятості протягом 2010 року перебувало 47,1 тис. бухгалтерів, для яких було зареєстровано лише 21,3 тис. вакансій; для 27,6 тис. економістів були актуальними 6,2 тис. вакансій.



а)



б)

Рисунок 2 – Рівень зайнятості (а) та безробіття (б) населення, що має вищу освіту, у 2008-2010 рр.

Отже, диспропорція щодо пропозиції та попиту на робочу силу залишається головною ознакою становища молодих фахівців на ринку праці.

Аналіз складу випускників вищих навчальних закладів, які звертаються до державної служби зайнятості, показує, що молоді фахівці недостатньою мірою володіють практичними вміннями і навичками роботи в умовах конкретного робочого місця сучасного виробництва або офіса. Центри зайнятості направляють їх на стажування, тобто оволодіння практичними навичками, після чого підприємство приймає їх на роботу. Тому необхідно активізувати роботу спільно з бізнесом щодо проведення організації технологічної та переддипломної практики на базі сучасних підприємств, установ, організацій.

Нині існують також чималі труднощі в одержанні центрами зайнятості інформації щодо потреби в працівниках, бо лише незначна кількість роботодавців заявляє про наявність вільних вакансій і особливо про вакантні посади службовців з вищою освітою. Станом на кінець 2010 року у базі даних державної служби зайнятості перебувало 63,9 тис. вакансій, проти 65,8 тис. станом на кінець 2009 року.

Зменшення можливостей для працевлаштування молодих фахівців пояснюється рядом певних чинників:

- невідповідність рівня кваліфікації випускників вимогам роботодавців (нині на ринок праці виходить професійно ненавчена та недостатньо навчена; такий кваліфікаційний рівень випускників може задовольнити тих керівників, на підприємствах яких експлуатуються застарілі технології та обладнання, більшість роботодавців орієнтується на кадри, які володіють суміжними професіями чи спеціальностями, сучасними технологіями, спроможні до динамічної професійної мобільності);

- відсутність у молодих спеціалістів практичних навичок за отриманою спеціальністю;

- відсутність системи розподілу випускників, що забезпечувала б їх гарантоване працевлаштування, трудову адаптацію та соціальні гарантії;

- недостатня увага до питань працевлаштування у навчальному процесі;

- посилення конкуренції на ринку праці спеціальностей, за якими здійснюється підготовка у ВНЗ.

Професійна деградація фахівців з вищою освітою внаслідок довготривалого перебування у стані безробіття, відток в галузь неформальної зайнятості, виїзд фахівців за кордон (щорічно виїжджають з України на заробітки понад 90 тис. фахівців з вищою освітою) – всі ці процеси становлять загрозу економічній безпеці держави, затримують структурну перебудову, запровадження наукових розробок, підвищення конкурентоспроможності продукції на зовнішньому ринку.

Роботодавці високо цінують трудовий досвід, його відсутність – суворе перешкода для тих, хто шукає роботу вперше. Багато молодих людей, що закінчили ВНЗ, потрапляють в замкнуте коло: вони не можуть набути досвіду, оскільки не можуть знайти роботу, а на роботу їх не приймають у зв'язку з відсутністю досвіду. В цілях розриву цього замкнутого кола необхідно включити періоди стажування на підприємствах до програм вищої освіти. Також необхідно впровадити програми, що пропонують роботу в літній час і на умовах часткової зайнятості молоді, що вчиться, на період їх навчання.

З метою сприяння працевлаштуванню випускників ВНЗ держава має займати активну політику регулювання ринку праці, але на якісно новій основі, створити гнучкий механізм регулювання процесами працевлаштування випускників через удосконалення законодавчої, податкової, фінансової та кредитної політики.

Одним із найважливіших напрямків у функціонуванні системи сприяння працевлаштуванню випускників ВНЗ є співпраця з роботодавцями, споживачами освітніх послуг. Встановлення тісних коопераційних зв'язків вищих навчальних закладів, з одного боку, та роботодавців, з іншого – головне завдання у вирішенні проблем зайнятості молодих спеціалістів. Співпраця у сфері впровадження нових технологій, взаємні послуги в забезпеченні навчальної матеріально-технічної бази сучасним устаткуванням, в організації практики студентів, створенні постійно діючої системи перепідготовки персоналу підприємств – все це дасть змогу підвищити якість підготовки молодих кадрів і водночас полегшити проблему працевлаштування випускників ВНЗ.

Якісна розробка та здійснення нормативних актів щодо умов, прав та гарантій зайнятості, механізму працевлаштування та соціального захисту забезпечать легке входження молодих фахівців в економічну сферу та задоволення попиту на робочу силу на ринку праці.

Враховуючи вищевикладене, зазначимо, що дослідження зайнятості випускників ВНЗ має становити інтерес не лише для окремих науковців, але й для управлінців різних рівнів владної піраміди. Запропоновані механізми, що характеризуватимуться науковою новизною, теоретичними та практичними значеннями, повинні віднайти практичне застосування, що сприятиме, з одного боку, забезпеченню гідного рівня зайнятості молодих фахівців, а з іншого – оптимізації витрат бюджетних коштів на відповідні заходи.

Таким чином, пріоритетними для держави мають стати такі кроки задля забезпечення задовільного стану зайнятості фахівців з вищою освітою:

- розвиток інтелектуально-інноваційного потенціалу молоді відповідно до тенденцій на ринку праці з одночасною мінімізацією показника зовнішньої міграції;
- визначення пріоритетних спеціальностей та напрямків підготовки, за якими виконуватиметься державна підтримка, в тому числі шляхом держзамовлення на конкурсній основі;
- удосконалення взаємодії ринку праці та ринку освітніх послуг методом організації моніторингу поточних та перспективних потреб роботодавців у фахівців;
- внесення змін до навчальних програм підготовки фахівців, враховуючи вимоги роботодавця до їхнього професійного рівня;
- проведення навчання з техніки пошуку роботи та розповсюдження матеріалів щодо проблем зайнятості, розширення інформаційного поля про стан на локальному ринку праці, потенційних роботодавців тощо з метою створення умов для самовизначення особи;
- формування безперервного навчання, покращення бази практики та стажування, підвищення якості навчання без відриву від виробництва;
- стимулювання молодих фахівців з вищою освітою в підприємницькій діяльності, створення малих підприємств та зайняття приватним бізнесом.

Отже, в Україні вирішити проблеми зайнятості фахівців з вищою освітою можна лише шляхом цілеспрямованих систематизованих і скоординованих дій. При цьому держава повинна піклуватись розвитком соціальної стабільності і захищеності молодих фахівців.

Оцінка стану фахівців з вищою освітою на ринку праці України, вивчення проблем їх ефективної зайнятості, пошуки шляхів зниження безробіття молодих спеціалістів, на нашу думку, залишаються досить актуальними питаннями, які потребують подальшого вивчення.

Список літератури

1. Закон України "Про зайнятість населення" від 1 березня 1991 року. // Відомості Верховної Ради України. - 1991. - №14. – ст. 170.
2. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудова відносина: підручник / О. А. Грішнова. — К.: Знання, 2004. — 535 с.
3. Закон України "Про вищу освіту" // Відомості Верховної Ради України. – 2002. - №20. – ст. 134.
4. Офіційний сайт Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua/index.php/ua/diyalnist/osvita/vishcha>
5. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2010/11 навчального року: Статистичний бюлетень / Відповідальний за випуск І.В. Калачова. – К.: Державний комітет статистики України, 2011. – 207 с.
6. Офіційний сайт Державної служби зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list>
7. Ярошенко Г., Заков І. Розвиток механізму взаємодії ринку праці і професійної освіти // Україна: аспекти праці. – 2007.– №6. С.25-29.

Е. Пивнева

Занятость специалистов с высшим образованием в Украине: современное состояние, проблемы и пути их решения

Статья посвящена исследованию современного состояния занятости специалистов с высшим образованием. По результатам статистического анализа раскрыты основные проблемы в занятости молодых специалистов после получения высшего образования и определены актуальные пути их решения.

Е. Pivnyeva

Graduates employment in Ukraine: current state, problems and ways of their solving

The article is devoted to the research of modern busy of graduates. On results of a statistical analysis basic problems in employment of young specialists after the receiving of higher education are exposed and the actual ways of their decision are determined.

Одержано 02.02.12

УДК 330.322:658

В.М.Попов, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Напрямки інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку сільського господарства України

В статті розглянуто теоретичні підходи та практичні передумови щодо активізації інноваційних процесів в сільському господарстві, визначено основні перешкоди формування ресурсної бази, які гальмують інноваційний розвиток галузі з урахуванням сучасних тенденцій в сільськогосподарському виробництві.

сільське господарство, інновації, інвестиційне забезпечення, основні засоби, фінансування, рентабельність, ефективність, ризик

© В.М. Попов, 2012

Формування високоефективного сільськогосподарського виробництва є важливою, а з огляду на специфіку країни, і визначальною складовою соціально-економічної стабілізації розвитку України. Така значущість галузі обумовлена формуванням лівової частки економіки на основі забезпечення сільськогосподарського виробництва, безпосередньо сільськогосподарського виробництва, переробки продукції сільського господарства та її реалізації. На сьогоднішній день і на майбутнє дана галузь формує потужний експортний потенціал країни, що обумовлюється постійним стабільним зростанням потреби у продовольстві в світі, розвитком відновлювальних підходів до задоволення енергетичних потреб людства тощо. Важливою складовою стратегічного розвитку нашої країни, з огляду на її ментальний та історичний соціальний уклад, є сільські території, село, відродження якого безпосередньо залежить від сільськогосподарського виробництва, його ефективності. В свою чергу, формування ефективного аграрного сектора є неможливим без залучення потужних ресурсів, що визначали б не тільки просте відтворення основних засобів та отримання продукції, а й здійснення ґрунтовних досліджень, впровадження новацій, що підвищували б ефективність господарської діяльності, її екологічність. А, отже, організація та розвиток інвестиційно-інноваційного процесу на державному рівні має визначальний вплив на забезпечення конкурентоспроможного виробництва сільськогосподарської продукції і всього господарського комплексу країни та її соціального статусу, що обумовлює актуальність досліджень в зазначеній сфері.

Різні аспекти ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств, становлення інноваційно-інвестиційної моделі розвитку сільського господарства є в зоні постійної уваги таких науковців як В.Г. Андрійчук, П.С. Березівський, В.П. Галушко, О.Д. Гудзинський, О.Ю. Єрмаков, М.М. Ільчук, М.В.Калінчик, С.М. Кваша, Г.Г. Кірейцев, М.І. Кісіль, С.А. Константинов, П.М. Макаренко, Л.О. Мармуль, Б.Й.Пасхавер, П.Т.Саблук, В.К. Савчук, В.К. Терещенко, В.М. Трегобчук, О.В.Шкільов, О.М. Шпичак та багато інших. Разом з тим, питання впливу інноваційного розвитку галузей рослинництва і тваринництва на підвищення ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств залишаються недостатньо вивченими та потребують подальших ґрунтовних досліджень. До них належать: вдосконалення фінансового забезпечення ефективного функціонування сільськогосподарських підприємств, планування інноваційного розвитку підприємств, впровадження у виробництво наукових розробок, створення ефективною моделі інноваційно-інвестиційного розвитку аграрних формувань.

Метою статті є дослідження теоретичних та прикладних аспектів інноваційно-інвестиційного розвитку агроформувань і на основі здійсненої оцінки обґрунтування пропозицій по активізації процесів фінансового забезпечення новацій в сільському господарстві.

Досягнення мети здійснювалось на основі використання наступних методів дослідження: діалектичного і абстрактно-логічного (для визначення сутності і взаємозв'язку економічних категорій і формування висновків); монографічного, економіко-статистичного, системного аналізу (для вивчення і аналізу процесів фінансово-господарського розвитку підприємств); прогнозування (при визначенні основних напрямів вдосконалення інноваційно-інвестиційного забезпечення виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств).

Теоретичні обґрунтування та класифікація інвестицій дає можливість стверджувати, що саме прагнення отримати прибуток поєднує два поняття «інновації» та «інвестиції». Тому, виходячи з зазначеного, інноваційно-інвестиційне забезпечення виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств є сукупністю інвестиційних

заходів, спрямованих на фінансування наукових досліджень, практичне впровадження в аграрне виробництво винаходів, інноваційних розробок, рекомендацій з метою отримання економічного чи соціального ефекту.

В сучасних економічних умовах конкурентоспроможне і ефективне сільськогосподарське виробництво повинне базуватись на нових технологічних і технічних рішеннях, організаційних формах і економічних методах господарювання, тобто здійснюватись на інноваційній основі. Це зумовлено тим, що конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції на світовому ринку все більше залежить від знань вкладених у неї, а тому інновації виступають основним фактором економічного росту, стимулом і способом розвитку підприємництва [1].

Інновації в сільському господарстві спрямовані на задоволення певної суспільної потреби, зокрема, продовольчих потреб населення та інших (обумовлених вище) через поліпшення землі як природного ресурсу, створення нових сортів рослин, порід тварин, удосконалення технологій вирощування, відгодівлі та переробки тощо. Вони є засобом, що формує певний економічний ефект, пов'язаний з реалізацією цілей розвитку аграрного виробництва, підвищення ефективності його функціонування.

Більшість вчених, досліджуючи інвестиційно-інноваційну діяльність розглядають її як процес фінансового забезпечення комерціалізації новітніх розробок, програм, селекційних видів продукції тощо з метою підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому продовольчих ринках, отримання прибутку чи інших вигод.

Інноваційний процес в агропромисловому виробництві можна охарактеризувати двома основними рисами: його базовою основою є нова наукова ідея – джерело нововведення, що в ході інноваційного процесу розробляється більш детально, проходить технічну апробацію та впроваджується у виробництво; головним критерієм успіху інноваційного процесу є суспільна необхідність та значущість його результатів. Необхідно підкреслити, що в умовах ринку недостатньо запропонувати інновацію – вона ще має бути успішно реалізована на ньому.

Прикладний аспект інноваційно-інвестиційного забезпечення з урахуванням підходів, що охоплюються поняттям „інвестиційний процес” доцільно розглядати за окремими складовими. Перша – це оцінка інноваційного потенціалу підприємства; друга – дослідження ефективності інноваційно-інвестиційного проекту; третя – аналіз результатів впровадження такого проекту.

При розгляді системи зовнішніх чинників щодо забезпечення інноваційно-інвестиційного процесу слід, на нашу думку, акцентуватись на таких складових як розширення інноваційних пропозицій з боку аграрної науки, підвищення сприйнятливості до інновацій самого аграрного виробництва й формування ефективної системи впровадження інновацій у виробництво.

Розвиток інноваційної діяльності в Україні передбачає вирішення складних завдань, а саме: вдосконалення системи залучення інвестиційних ресурсів, їх раціонального розподілу та використання [2]. Тобто, визначальним у цьому комплексному завданні є залучення інвестицій, що залежить від рівня інвестиційної привабливості інвестиційних об'єктів.

Потрібно відзначити, що за останні роки в Україні в цілому і окремих її регіонах простежується тенденція до збільшення капітальних вкладень в аграрну сферу. Так, якщо прослідкувати динаміку зміни вартості основних засобів (таблиця 1), то слід зазначити постійне їх зростання як по економіці в цілому, так і по сільському господарству, зокрема. Хоча й динаміка такого зростання в аграрній сфері і не є такою ж інтенсивною як загалом по економіці, та все ж явище є позитивним. При цьому частка вартості

основних засобів сільського господарства у загальній вартості основних засобів інтенсивно зменшується.

Таблиця 1 – Динаміка зміни вартості основних засобів України *

Показник	Роки						2010 рік по відношенню до...,%				
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2005 року	2006 року	2007 року	2008 року	2009 року
Усього по економіці, млн.грн.	1276201	1568890	2047364	3149627	3903714	6648861	521	424	325	211	170
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство, млн.грн.	76034	75511	78978	95880	103187	113388	149	150	144	118	110
Частка сільського господарства в загальній вартості основних засобів, %	6,0	4,8	3,9	3,0	2,6	1,7	28,6	35,4	44,2	56,0	64,5

*Розраховано за даними Держкомстату України [8]

Обсяг інвестицій в основний капітал в сільському господарстві в 2008 році склав 16890,1 млн.грн. (що складає 142,3% по відношенню до 2007 року), в 2009 році – 9381,7 млн.грн. (що складає 49,8% по відношенню до 2008 року), в 2010 році – 12230,8 млн.грн. (що складає 116,5 % по відношенню до 2009 року), за дев'ять місяців 2011 року – 10838,2 млн.грн. В загальному обсягу інвестицій в основний капітал в економіку України інвестиції в сільське господарство складають відповідно в 2008 році 7,2%, в 2009 році – 6,2%, в 2010 році – 7,2%, за даними дев'яти місяців 2011 року – 8,1%. Зважаючи на те, що особлива увага приділяється інноваційному напрямку економічного розвитку аграрних підприємств, це є позитивним зрушенням.

Важливим чинником формування ресурсної бази як інвестиційної, так, відповідно, і інноваційної діяльності є рентабельність виробництва. Так, за даними Держкомстату рентабельність сільськогосподарського виробництва в останні роки є досить високою: в 2007 році вона склала 15,6% (32,7% по продукції рослинництва і збитковості по виробництву продукції тваринництва), в 2008 році – 13,4% (19,6% по продукції рослинництва і 0,1% по виробництву продукції тваринництва), в 2009 році – 13,8% (16,9% по продукції рослинництва і 5,5% по виробництву продукції тваринництва), в 2010 році – 21,1% (26,7% по продукції рослинництва і 7,8% по виробництву продукції тваринництва). Тенденція досить позитивна, що, звичайно,

формує підстави для формування в подальшому стабільної інвестиційної привабливості галузі.

З огляду на вищезазначене, на перший погляд, формується досить приваблива картина щодо активізації інноваційних чинників формування високоефективної галузі. Але, при цьому показники фінансово-господарського стану дозволяють робити такі висновки, що сільськогосподарські підприємства мають нестачу власного капіталу для фінансування операційної та інвестиційної діяльності; головним джерелом залучення ресурсів є короткострокові фінансові інвестиції; збільшення частки позикових коштів у структурі капіталу підприємств призвело до зниження значення показників фінансової стійкості та незалежності господарств, а також погіршення ліквідності. Варто відзначити й постійну потребу в оновленні основних засобів підприємств, оскільки застарілість машинно-тракторного парку, обладнання та технологій стримують економічний розвиток та ріст виробництва.

Тобто, на даному етапі розвитку агропромислового комплексу України в цілому і окремих її регіонів основною причиною, що стримує інноваційний розвиток підприємств є фінансово-економічна ситуація. Адже, при наявності трудових та природних ресурсів науково-дослідні розробки вітчизняних і зарубіжних вчених не можуть набути широкого застосування саме через нестачу інвестиційних ресурсів, а інвестиційна політика щодо сільського господарства, спрямовується на реконструкцію та відбудову тваринницьких комплексів, закупівлю нової машинно-тракторної техніки (як за власний рахунок, так і за підтримки держави).

Звичайно тенденції до інтенсифікації простежуються. Зокрема, в галузі рослинництва порівняно з попередніми роками збільшилось внесення мінеральних добрив. Але зменшується у динаміці обсяг органічних добрив внесених на 1 га посівної площі, що є наслідком звуженого відтворення тваринницьких галузей. Такий підхід не може не позначитись негативно на відтворювальній функції ґрунтів та формуванні екологічності сільськогосподарської галузі, що формується зростаючими потребами ринків.

Впровадження інноваційних підходів до ведення господарства характерне для незначної кількості виробників, а отримання приросту рентабельності, часто, останніми роками формується за рахунок сприятливих природних чинників.

Окрім того, аналіз інноваційних процесів в сільському господарстві свідчить, що вони мають свою специфіку. Розширене відтворення в сільському господарстві здійснюється у взаємодії економічних і біологічних процесів. Тому сільськогосподарське виробництво характеризується високим рівнем ризиків інноваційних процесів, що не зацікавляє приватних інвесторів вкладати кошти у розвиток сільського господарства.

Але при цьому, на нашу думку, основними чинниками гальмування інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств є: низький рівень бюджетного фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, що передують інноваціям; відсутність механізмів надання пільг підприємствам, що впроваджують інновації; відсутність галузевої програми державної інноваційної політики, недосконалість діючих економічних механізмів, і спеціалізованих кредитних установ, спрямованих на забезпечення переходу на інноваційну модель розвитку; недостатній рівень комерціалізації результатів наукових досліджень; відсутність галузевого інноваційного фонду для фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт; інше.

Держіннофондом пропонується комплексний підхід до розвитку інноваційної сфери за допомогою інвестування. На його основі було складено структуру фінансування розвитку інноваційних заходів на підприємствах України, яка передбачає

наступний розподіл ресурсів за джерелами: власні кошти підприємств – 87%, кредитні ресурси – 3%, кошти інвесторів – 4%, фінансування з Державного бюджету – 6% [7]. Такий підхід, звичайно, є слушним, але, на нашу думку, не є, на сьогодні, ефективним стосовно сільського господарства, коли сільгоспвиробники навіть формуючи досить суттєві ресурси, що можуть бути використані в інноваційній сфері не роблять цього через невизначеність щодо майбутнього сфері земельних відносин або простого небажання ризикувати тим більше в довгостроковій перспективі.

За даних умов вважаємо за необхідне встановлення чітких правил гри на аграрному ринку та визначення статусу основного засобу виробництва в сільському господарстві – землі, задіяння податкових чинників, які б стимулювали до ефективного її використання.

Список літератури

1. Лайко П.А., Кулієв М.М. Інноваційні процеси в аграрному секторі економіки. Економіка АПК. - 2009. - №9. - С. 26-30.
2. Карковська В. Я. Інвестиційна діяльність та інвестиційна політика в регіоні (на матеріалах Львівської області) / В. Я. Карковська // Інвестиції : практика та досвід. – 2009. – № 4. – С. 8–10., С. 8–10
3. Давиденко Н.М. Активізація інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки України / Н.М. Давиденко // Агроінком. – 2007. – № 9-10. – С. 73-76.
4. Єрмолаєва В.В. Особливості та проблеми інноваційного розвитку в Україні / В.В. Єрмолаєва // Держава та регіони. – 2010. – №6. – С. 275-280.
5. Покотило ва В.І. Ефективні системи управління інноваційними процесами / В.І. Покотило ва // Економіка АПК. – 2009. – №5. – С. 42-48.
6. Іртицева І.О. Побудова інноваційних моделей регіональної агропродовольчої сфери на інтеграційній основі. Економіка АПК. - 2009. - №9. - С. 39-43.
7. Гнаткович О.Д. Активізація інновацій у сільське господарство України. [Електронний ресурс] /<http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=65>.
8. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

В. Попов

Направлення інвестиционного забезпечення інноваційного розвитку сільського господарства України

В статті розглянуто теоретичні підходи і практичні передумови щодо активізації інноваційних процесів в сільському господарстві, визначені основні перешкоди формування ресурсної бази, які сдерживають інноваційне розвиток галузі з урахуванням сучасних тенденцій в сільськогосподарському виробництві.

В. Попов

Directions of the investment providing of innovative development of agriculture of Ukraine

In the article theoretical approaches and practical pre-conditions are considered in relation to activation of innovative processes in agriculture, certainly basic obstacles formations of resource base, which brake innovative development of industry taking into account modern tendencies in an agricultural production.

Одержано 10.02.12

Зміст

<i>Л.М. Фільштейн</i> Нагальна потреба значно поліпшити рівень організації праці	3
<i>В.В. Евдокимов, Е.В.Кузнецова</i> Экономические, экологические и социальные составляющие развития стран СНГ в условиях рыночной трансформации.....	10
<i>О.А. Комарова</i> Пріоритетні напрямки вдосконалення організаційно-економічного механізму формування освітнього потенціалу суспільства.....	23
<i>Г.Т. Пальчевич</i> Інноваційні механізми розвитку людського капіталу.....	30
<i>В.О. Липчанський, М.В.Фільштейн</i> Деякі питання боротьби з тіньовою економікою.....	37
<i>А.С. Мохненко</i> Методичні підходи оцінки конкурентоспроможності фермерських господарств.....	40
<i>О.А. Магопєць, А.О. Левченко</i> Особливості підготовки кадрів на підприємствах в умовах формування економіки знань.....	46
<i>І.М. Сочинська–Сибірцева</i> Розвиток технологій управління персоналом на вітчизняних підприємствах.....	51
<i>Н.І. Легінькова, О.М.Левченко</i> Професіональний потенціал як чинник розвитку національної економіки.....	56
<i>Н.М.Глевацька, В.О.Липчанський</i> Особливості управління персоналом у кризовий період: рекомендації і модель антикризового управління.....	63
<i>В.В. Сибірцев</i> Дистанційний формат навчання персоналу підприємств.....	71
<i>С.А. Фрунза</i> Проблеми та тенденції розвитку фондового ринку в Україні	76
<i>Г.М. Давидов, Н.С. Шалімова</i> Модельовання мінімальної заробітної плати в системі економічних показників	86
<i>А.Б. Немченко, Т.Б. Немченко</i> Напрями активізації розвитку ринку сільськогосподарської техніки в Україні.....	98

<i>В.М. Журавльов</i> Процеси світової глобалізації у сільськогосподарському машинобудуванні.....	106
<i>Т.І. Салашенко</i> Енергоефективність як властивість економічних систем: міжнародний досвід оцінки.....	114
<i>Л.А. Рибалко-Рак, В.А. Панченко</i> Використання інструментів управління якістю в роздрібному кооперативному торговельному підприємстві.....	123
<i>Р.І. Жовновач</i> Формування та розвиток виробничих механізмів забезпечення та підтримки конкурентоспроможності підприємства.....	130
<i>Ю.В. Фадеева</i> Машиностроительный комплекс Украины: проблемы и перспективы развития.....	136
<i>О.В.Шелест</i> Вдосконалення механізму санації неплатоспроможних сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах.....	140
<i>О.І. Волот</i> Сучасний стан та проблеми розвитку підприємств харчової промисловості Чернігівської області.....	150
<i>Т.А. Немченко</i> Сучасний стан сільськогосподарського машинобудування України.....	157
<i>Я.Я. Слабко</i> Планування заходів підвищення ефективності управління персоналом на основі сформованої культури організації	163
<i>Т.В. Решитько, А.В. Шинкаренко</i> Зайнятість та інвестиційні процеси в сільській місцевості.....	169
<i>І.Ю. Жиліяєва</i> Визначення місця рекрутингу персоналу у системі управління персоналом підприємства.....	174
<i>М.І. Ус</i> Форми організації партнерської взаємодії.....	181
<i>Г.М. Давидов, Г.І. Кузьменко</i> Забезпечення інформаційної прозорості виконання обов'язків підприємств як платників податків в системі фінансової звітності	187
<i>А.І. Ковальов, О.В. Шелест</i> Про міжнародну практику використання методик аналізу фінансового стану підприємства для встановлення загрози та запобіганню його банкрутства.....	199

<i>Т.М. Кришталь, В.С. Чубань</i> Особливості фінансового забезпечення органів та підрозділів міністерства надзвичайних ситуацій України.....	207
<i>О.В. Бондар-Підгурська</i> Соціальна стратифікація українського суспільства на шляху до сталого інноваційного розвитку	217
<i>Л.А.Коваль, С.А.Романчук, І.В. Фабрика</i> Фінансова глобалізація: загрози і переваги для інвестиційної безпеки України.....	224
<i>К. Г. Наумік, Н. В. Струтинська</i> Дослідження особливостей визначення результативності діяльності організації.....	231
<i>І.П. Сидор</i> Бюджетне регулювання економіки: дослідження сутності.....	237
<i>Л.М. Фільштейн, А.І. Грициєнко</i> Характеристика банківської та казначейської системи виконання державного бюджету.....	244
<i>Г.В. Цадо</i> Оцінка значимості розвитку інноваційно-інвестиційних процесів для економічного зростання регіону.....	248
<i>М.Ю. Явдак</i> Оцінка соціально-економічної ефективності підприємства з використанням показника прибутку його діяльності.....	259
<i>В.С. Бойченко</i> Оцінка інноваційної складової інноваційно-активних підприємств Запорізького регіону.....	266
<i>Н.С. Шалімова</i> Причини виникнення та фундаментальні принципи аудиту з позицій моделі людини та проблеми конфлікту інтересів	272
<i>А.М. Лисенко, Н.В. Білоус</i> Удосконалення організації обліку основних засобів та шляхи підвищення ефективності їх використання.....	282
<i>Б. Г. Ревчун</i> Про деякі аспекти застосування концепції «альтернативних витрат» у соціально-економічній компаративістиці.....	288
<i>Д.М.Ядранський</i> Облік праці на підприємствах різних сфер економічної діяльності.....	297
<i>С.В.Тищенко, С.В.Ярош</i> Ефективне використання енергоресурсів на промислових підприємствах.....	303

<i>Ю.В. Лисенко</i> Основні підходи до управління конкурентними перевагами підприємств роздрібною торгівлі.....	308
<i>І.В. Олініченко</i> Економічна безпека регіонів та подолання загроз в сучасних умовах.....	315
<i>А.В.Смирнов</i> Сравнительный анализ метода выбора альтернатив на основе нечёткого отношения предпочтений с методом анализа иерархий на примере выбора оптимального инвестиционного портфеля.....	320
<i>І.І.Андрощук</i> Місце завдань з надання іншої впевненості в системі аудиторських послуг та історичний аспект їх становлення.....	327
<i>В.В.Зимовець, О.М.Кошик, Н.І.Легінькова, І.В.Фабрика</i> Приватизація та націоналізація в контексті сучасної фінансово – економічної кризи.....	338
<i>Л.Л. Кушнір</i> Національні проекти України: проблеми їх інституціонального та ресурсного забезпечення	347
<i>В.В. Мірошник</i> Метод документування в процесі організації збереження майна власників.....	355
<i>В.Д. Невесенко</i> Стан та тенденції рівня забезпеченості продуктами харчування в Україні.....	361
<i>Н.О. Пронь</i> Проблемні аспекти організації документообігу на підприємствах.....	368
<i>О.В. Півнева</i> Зайнятість фахівців з вищою освітою в Україні: сучасний стан, проблеми та шляхи їх вирішення.....	374
<i>В.М.Попов</i> Напрямки інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку сільського господарства України	381

Наукові праці

Кіровоградського національного технічного університету

Економічні науки

Збірник наукових праць

Випуск 21

Відповідальний за випуск А.Б.Немченко

Комп'ютерна верстка Н.В.Ропай

Тиражування О. Г. Каліч

Здано в набір 24.02.2012 Підписано до друку 27.02.2012. Формат 60x84 1/8.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman Високий друк Умов. друк. арк.49,75
Тираж 300 прим. Замовлення №00045.

*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*