

**Міністерство освіти і науки України  
Кам'янець-Подільський національний  
університет імені Івана Огієнка  
Економічний факультет**

# **Проблеми та перспективи соціально-економічного розвитку України в XXI столітті**

**Вісник Кам'янець-Подільського національного  
університету імені Івана Огієнка  
Економічні науки**

За матеріалами III міжнародної  
науково-практичної конференції

15-16 квітня 2010 р.

Кам'янець-Подільський  
2010

УДК 378.4 (082):33  
ББК 74.58.я 431

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу  
масової інформації Серія КВ №14666-3637 ПР від 01.12.2008 р.

Рекомендовано вченою радою Кам'янець-Подільського  
національного університету Протокол №3 від 01.04.2010 р.

**Редакційна колегія:**

Лотоцький І.І. - доктор економічних наук, професор  
Каньоса М.І. - кандидат економічних наук, професор  
Латер Ю.С. - кандидат економічних наук, професор  
Ящишина І.В. - кандидат економічних наук, доцент  
Стрельбіцький П.А. - кандидат економічних наук, доцент  
Андрейцева І.А. - кандидат економічних наук, доцент  
Жук О.М. - кандидат економічних наук, доцент  
Зелик Г.Г. - кандидат економічних наук, доцент

**Відповідальний редактор:** Андрейцева І.А., кандидат економічних  
наук, доцент

**П 78** Проблеми та перспективи соціально-економічного розвитку України  
в XXI столітті: Вісник Кам'янець-Подільського національного універ-  
ситету імені Івана Огієнка. Економічні науки (за матеріалами III  
міжнародної науково-практичної конференції). – Кам'янець-Поділь-  
ський: ПП “Медобори-2006”, 2010. – 592 с.

ISBN 978-966-1638-33-3

У віснику вміщено матеріали, які репрезентують основні на-  
прями економічної науки. Статті присвячені дослідженню сучасних  
проблем економічної теорії, концепцій розвитку економіки підпри-  
ємства, системи фінансів, обліку, аналізу, аудиту в Україні, пробле-  
мам управління людськими ресурсами. Збірник праць адресується  
науковцям, студентам, а також тим, хто цікавиться економічною  
думкою в Україні.

ISBN 978-966-1638-33-3

© ПП “Медобори-2006”, 2010.

# Зміст

## Секція 1.

<b>СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ ТА МЕТОДИКИ ЇЇ ВИКЛАДАННЯ</b> .....	9
<b>Варналій З.С.</b> Податкова політика України: проблеми та перспективи інституційного забезпечення .....	9
<b>Лісовий А.В.</b> Пропозиції щодо фінансового стимулювання розвитку сільських територій .....	14
<b>Латер Ю.С., Зелик Г.Г.</b> Структура виробництва в Хмельницькій області .....	18
<b>Ящишина І.В.</b> Соціалізація як об'єкт наукового дослідження .....	25
<b>Олійник О.В., Сідельнікова І.В., Пересада В.М.</b> Проблеми інвестування в єврооблігації українських банків в умовах глобальної фінансової кризи .....	32
<b>Братуга О.Г.</b> Аналіз основних тенденцій розвитку економічної науки та економічної теорії .....	39
<b>Городецька М.О.</b> Нові підходи до методів пізнання економічних процесів та явищ .....	43
<b>Литвиненко Н.І.</b> Сучасна структура конституції економічної системи України .....	46
<b>Гаврик В.П., Гаврик Г.І., Драганова Т.П.</b> Політика регіонального розвитку і напрями її реалізації .....	49
<b>Поліщук В.С.</b> Роль ринку цінних паперів як альтернативного джерела фінансування економіки .....	53
<b>Туголуков С.І.</b> Причини та особливості прояву фінансової кризи в Україні .....	56
<b>Пилипенко Г.М., Судік Є.В., Ласунець І.І.</b> Цінності і норми як основа формування національної моделі регулювання економіки .....	60
<b>Ряба О.І., Логвинюк А.Б.</b> Проблеми підвищення національної конкурентоспроможності за рахунок інновацій .....	63
<b>Фурса А.В.</b> Суть та еволюція теоретичних основ ціни .....	67
<b>Мозолюк Н.І.</b> Аналіз розвитку науково-технічного потенціалу України та інших країн світу .....	77
<b>Олійник Н.Ю.</b> Роль методів навчання у формуванні мотивів пізнавальної діяльності старшокласників при вивченні економічних дисциплін .....	85
<b>Свідер О.П.</b> Механізм розгортання світової економічної кризи .....	88
<b>Тігаренко О.М.</b> Суть національної економіки та особливості її формування .....	92
<b>Буторіна В.Б.</b> Ефективність інвестицій у інноваційному процесі .....	96
<b>Музичук І.В.</b> Особливості становлення соціально відповідального бізнесу в Україні .....	102
<b>Гронтковська О.І.</b> Національна економіка як наукова категорія та об'єкт теоретико-економічного аналізу .....	106
<b>Морозова О.Г.</b> Адаптація соціально відповідальної організації до соціально-економічних умов .....	111
<b>Прядченко О.С.</b> Інноваційні можливості економіки в умовах кризи .....	114
<b>Стояновська О.А.</b> Логіка історичного розвитку податку на майно .....	120
<b>Чарановська О.М.</b> Соціальна спрямованість у підприємницькій діяльності .....	124

## Секція 2.

<b>ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ І ПІДПРИЄМНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ</b> .....	<b>128</b>
<b>Кравцова Т.М.</b> Поняття державного регулювання економіки: проблеми визначення .....	128
<b>Крисанов Д.Ф.</b> Стандартизація в агропродовольчому комплексі України: стан, проблеми, перспективи .....	132
<b>Каньоса А.М., Каньоса М.І.</b> Підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу України через зростання впливу освіти на трудовий менталітет .....	141
<b>Городяньська Л.В.</b> Напрями вкладання капітальних інвестицій у відтворення необоротних ресурсів .....	148
<b>Морозов Р.В.</b> Тенденції розвитку рибосіяння на півдні України .....	152
<b>Білецька К.В.</b> Проблеми венчурного фінансування в Україні .....	156
<b>Великий Ю.В.</b> Інноваційний стан системи підприємництва в Україні .....	161
<b>Кірсанова В.В., Волобуєва С.В.</b> Проблеми розвитку благодійних установ в сучасних умовах .....	164
<b>Мех Л.М., Абакуменко О.В.</b> Оцінка тенденцій і змін у розвитку галузі картоплярства в Росії .....	168
<b>Nowak Dariusz.</b> Motywy współpracy polskich przedsiębiorstw z partnerem zagranicznym .....	172
<b>Попов О. І.</b> Проблеми покращення якості логістичних операцій в дистрибуції продукції харчової промисловості .....	177
<b>Рогач С.М.</b> До проблеми формування інституціонального середовища розвитку національної економіки .....	179
<b>Миindra І.А.</b> Структура, цілі та задачі функціонування агропромислового комплексу регіону .....	184
<b>Паливода О.М.</b> Проблеми формування кластерних об'єднань промислових підприємств у регіонах України .....	194
<b>Слобода Л.Я.</b> Удосконалення управління капіталізацією банків в Україні .....	197
<b>Ткаченко Ю.В.</b> Тенденції розвитку економіки і підприємництва в сучасних умовах .....	203
<b>Ткачук В.В.</b> Управління бізнес процесами .....	206
<b>Тришкіна Н.І.</b> Оптова торгівля – елемент сфери товарного обігу .....	210
<b>Швед В.В.</b> Державна підтримка сучасного підприємництва .....	214
<b>Kaczyński Jarosław, Glinkowska Sylwia.</b> Kooperacja: wybrane aspekty z punktu widzenia kooperanta podporządkowanego .....	217
<b>Pietrzak Kinga.</b> Wpływ samorządu lokalnego na przedsiębiorczość .....	222
<b>Бицюра Ю.В.</b> Акціонерна власність та етапи її формування в Україні .....	226
<b>Рибчинський О.М.</b> Проблемні аспекти при укладенні колективного договору .....	230
<b>Басюк О.В.</b> Сутність та принципи механізму управління економічним потенціалом регіону .....	234
<b>Білецька О.О.</b> Організаційна культура як об'єкт управління підприємством .....	236
<b>Войтович К.В.</b> Розвиток товарного автокредитування та його перспективи для страхового маркетингу .....	240
<b>Дрогомирецька М.І.</b> Необхідність впровадження стратегічного підходу до управління розвитком підприємств роздрібної торгівлі .....	244
<b>Дробязко С.І.</b> Управління витратами як елемент забезпечення конкурентоспроможності .....	247
<b>Криворучко Н.В.</b> Інтелектуальна власність як ключовий фактор інноваційного розвитку .....	251

<b>Кучеренко Р.А.</b> Особливості та проблеми інноваційного розвитку аграрних підприємств України .....	254
<b>Левіна М.О.</b> Сучасні процеси в розвитку маркетингу .....	259
<b>Олійник Д.І.</b> Характеристика регіону як об'єкта соціально-економічного прогнозування .....	262
<b>Овсяннікова Н.М.</b> Впровадження інформаційних технологій для удосконалення документообігу в аграрних формуваннях .....	266
<b>Поліщук В.Г.</b> Тенденції інвестиційного стимулювання сталого розвитку регіонів України .....	270
<b>Соловйова О.М.</b> Удосконалення організаційного механізму інфраструктури аграрного ринку .....	273
<b>Степанець А.В.</b> Розвиток ринкової інфраструктури та державне регулювання ринку тваринницької продукції в Україні .....	277
<b>Чухрій М.В.</b> Управління фінансовою конкурентоспроможністю машинобудівного підприємства .....	281
<b>Шевченко В.В.</b> Принципи здійснення антикризового управління підприємствами .....	285
<b>Вишня Т.В.</b> Управлінські кадри сільськогосподарських підприємств Хмельниччини .....	289
<b>Гофман М.О.</b> Визначення впливу чисельності працівників та розміру капіталу на реалізацію продукції у підприємствах Теофіпольського району .....	293
<b>Гіджельцька О.С.</b> Деякі напрямки ресурсозбереження на підприємствах України .....	298
<b>Годованюк А. В.</b> Тенденції розвитку маркетингової діяльності туристичної галузі в сучасних умовах .....	301
<b>Грунтковський В.Ю.</b> Вплив соціальної відповідальності на ефективність діяльності підприємства .....	305
<b>Кушнір О.К.</b> Економічні збитки внаслідок діяльності автотранспорту .....	308
<b>Крамар О.В.</b> Вплив контролю на ефективність системи управління підприємством .....	311
<b>Мазур О.О.</b> Багатофакторна економічна модель впливу на рекреаційну галузь .....	316
<b>Пустяк О.В.</b> Проблеми формування статутного капіталу комунальних підприємств .....	321
<b>Черкасова С.О.</b> Стратегічні аспекти управління конкурентоспроможністю промислових підприємств на засадах розвитку ключових компетенцій .....	325
<b>Чужкова О.Ю.</b> Сутнісна характеристика територіальної організації роздрібної торгової мережі .....	329

### **Секція 3.**

<b>АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ФІНАНСІВ, ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ В УКРАЇНІ .....</b>	<b>333</b>
<b>Новіков В.В., Філіппова С.В., Мовчанюк О.В.</b> Моделювання динаміки фінансових індексів .....	333
<b>Хомин П.Я., Кривий З.І.</b> Система звітності повинна бути взаємоузгодженою .....	337
<b>Семениченко Ю.К.</b> Модель організації аналізу банківської діяльності: проблеми та перспективи формування .....	341
<b>Андрейцева І.А.</b> Проблемні аспекти суттєвості інформації в обліковій та аудиторській практиці .....	345
<b>Бенько М.М.</b> Обліково-економічна інформація в інформаційних технологіях бухгалтерського обліку .....	350

<b>Григорук П.М.</b> Метрики та міри подібності об'єктів спостереження при опрацюванні маркетингових даних .....	353
<b>Гулько Л.Г.</b> Міжнародний досвід податкового стимулювання малого бізнесу.....	358
<b>Давиденко Н.М.</b> Джерела формування фінансових ресурсів корпоративних підприємств АПК .....	362
<b>Іоненко К.В.</b> Модифікація податкових відносин в контексті активізації соціально-економічного розвитку регіонів .....	366
<b>Рибалко С.В.</b> Кредитне забезпечення функціонування сільськогосподарських підприємств .....	370
<b>Танклевська Н.С.</b> Особливості бюджетної підтримки розвитку аграрних підприємств .....	373
<b>Швабій К.І.</b> Податок з доходів фізичних осіб: проблеми та перспективи .....	376
<b>Левицька С.О., Чепак С.В.</b> Комп'ютеризація бухгалтерського обліку та звітності: вітчизняні потреби та міжнародний досвід .....	380
<b>Пастух Ю.А., Печенюк А.В.</b> Проблеми переходу до бездокументарної форми цінних паперів .....	384
<b>Форкун І.В., Хмарук А.А., Андреева А.Г.</b> Аналітична оцінка стану фінансування дефіциту державного бюджету України .....	387
<b>Аблязова С.А.</b> Вдосконалення організації внутрішнього аудиту на підприємствах України .....	391
<b>Богач Б.М.</b> Організація аналізу використання лісових ресурсів в умовах диверсифікації підприємств .....	396
<b>Шмигель О.Є.</b> Організація фінансового обліку в сучасних умовах .....	399
<b>Камінська Т.Г.</b> Удосконалення обліку власного капіталу .....	404
<b>Бурковський А.П.</b> Формування механізму стійкості підприємств малого і середнього бізнесу.....	408
<b>Дрозд І.М.</b> Фактори впливу на розмір страхового тарифу зі страхування професійної відповідальності.....	415
<b>Кобилюх Т.І.</b> Актуальні проблеми обліку торгової націнки на підприємствах роздрібної торгівлі фармацевтичними товарами та шляхи їх вирішення .....	419
<b>Миськів Л.П.</b> Актуальні питання організації обліку формування та використання прибутку .....	421
<b>Томілова Н.О.</b> Особливості економічного аналізу в управлінському обліку виробництва продукції кормових культур .....	425
<b>Пташник А.М.</b> Проблеми оцінки поточних зобов'язань в системі бухгалтерського обліку .....	429
<b>Бенедик Ю.Ю.</b> Аудит ефективності як один із шляхів поліпшення фінансової стійкості державних вищих навчальних закладів в Україні .....	432
<b>Власюк С.В.</b> Обліково-аналітична інформаційна система підприємства .....	437
<b>Сенченко О.С.</b> Вдосконалення організаційної структури банківського нагляду Національного банку України в кризовий період .....	441
<b>Бужак Ю.С.</b> Фінансовий облік імпорتنих операцій .....	444
<b>Грубляк О.М., Дашкевич А.О.</b> Сучасний стан та перспективи розвитку ринку фінансових послуг в Україні .....	448
<b>Костишин Н.С.</b> Аналіз виробництва як елемент обліково-аналітичного забезпечення діяльності підприємств тютюнової промисловості .....	453
<b>Кузовенкова Н.В.</b> Стратегія розвитку ринку страхування сільськогосподарських ризиків .....	456
<b>Скоробогач О.І.</b> Реструктуризація вітчизняних банків в умовах глобалізації .....	461

#### Секція 4.

<b>СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЗБЕРЕЖЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ</b> .....	<b>466</b>
<b>Фетісова Н.І.</b> Застосування прогресивних методів оплати праці в системі мотивації медичного персоналу .....	466
<b>Захарова О.В.</b> Обґрунтування вибору доцільності виду інвестицій у людський капітал .....	470
<b>Стрельбицький П.А.</b> Стан людського капіталу у сільському господарстві .....	474
<b>Цвігун І.А.</b> Смертність працездатного населення, як чинник втрати трудового потенціалу України .....	482
<b>Яременко Л.М.</b> Розвиток приватного сектору освітньої галузі в Україні .....	486
<b>Богущ Л.Г.</b> Розвиток соціальної інфраструктури як фактор реалізації законодавчих гарантій формування трудового потенціалу України .....	490
<b>Вонберг Т.В., Вонберг О.Ю.</b> Дослідження мікроекономічної ефективності професійного навчання безробітних для потреб ринку праці .....	497
<b>Герасименко Г.В.</b> Розвиток трудового потенціалу України: політика в сфері охорони здоров'я населення .....	501
<b>Glinkowski Maciej.</b> Proces doboru kadry do organizacji jako strategiczna funkcja zarządzania kadrami .....	504
<b>Олійник О.С.</b> Чинники формування та використання трудового потенціалу підприємства .....	510
<b>Перчук О.В.</b> Мотивація праці персоналу при забезпеченні якості: сучасний підхід .....	515
<b>Базалійська Н.П.</b> Фактори формування трудової поведінки працівника .....	518
<b>Біляк О.Ю.</b> Особливості використання трудового потенціалу Закарпатської області .....	522
<b>Горемикіна Ю.В.</b> Розвиток та збереження трудового потенціалу в умовах безробіття: роль соціальних послуг .....	525
<b>Колмогорова І.В.</b> Якісний склад спеціалістів в підприємствах АПК .....	529
<b>Кондрацька О.В.</b> Аналіз мікроекономічних факторів формування довгострокового попиту на працю .....	534
<b>Лисак В.Ю.</b> Вплив освіти на розвиток людського капіталу .....	538
<b>Литвин О.В.</b> Проблеми вибору показників для визначення соціально-економічної ефективності управління персоналом підприємства .....	544
<b>Рудич Л.В.</b> Деякі аспекти формування людського потенціалу системи споживчої кооперації України .....	548
<b>Рукасов С.В.</b> Напрями матеріального стимулювання у мотиваційних системах вітчизняних підприємств .....	552
<b>Степанова Л.В.</b> Обґрунтування складових організаційно-економічного механізму ефективного використання трудового потенціалу торговельних підприємств .....	555
<b>Стрехова С.В.</b> Взаємозв'язок та взаємозалежність елементів соціально-трудових відносин в системі управління персоналом .....	559
<b>Тужилкіна О.В.</b> Концептуальні засади підвищення ефективності мотивації праці персоналу у роздрібній торгівлі .....	562
<b>Оксенюк К.І.</b> Управління людським потенціалом регіону .....	566
<b>Дитко Л.П.</b> Аналіз витрат роботодавця на робочу силу .....	569
<b>Козак О.М.</b> Збалансований розвиток ринків праці і освітніх послуг як стратегічний напрям підвищення рівня зайнятості в Україні .....	574
<b>Твердушка Т.Б.</b> Оцінка чинників, що впливають на ефективність трудових процесів операційного рівня .....	579
<b>Стрельбицька О.П.</b> Організація ефективного управління персоналом підприємств .....	583

## ПЕРЕДМОВА

Шановні учасники конференції і читачі вісника!

Вашій увазі пропонується збірник наукових статей вчених і практиків, обговорених на міжнародній науково-практичній конференції, яку втретє проводить молодий економічний факультет Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка.

Ринкове перетворення економіки України ставить перед науковцями низку нових та непростих для розв'язання завдань фундаментального і прикладного характеру. Вузівська наука докладно чимало зусиль до аналізу сучасної економічної проблематики та окреслення напрямів її вирішення.

Матеріали даного вісника мають науково-практичну спрямованість і є логічним продовженням дискусій з проблем розвитку економічної теорії; трансформаційних перетворень економіки країни; особливостей функціонування різних сфер господарювання в сучасних умовах; облікового, аналітичного і фінансово-кредитного механізму розвитку підприємництва та напрямків його удосконалення; управління людськими ресурсами, формування соціальних зрушень в країні; перспектив інтеграції України до Європейського співтовариства.

Сподіваємось, що ця конференція стимулюватиме регулярні та дієві зв'язки між науковцями різних навчальних закладів і фахівцями-практиками економічного спрямування.

*З повагою ректор Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка, академік АНВО України, професор О.М. Завальнюк.*



**Секція 1. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ  
ТА МЕТОДИКИ ЇЇ ВИКЛАДАННЯ****1**

УДК 331.713 (477)

***З.С. Варналій**, д.е.н., професор, Національний  
університет ДПС України, м. Ір-  
пінь*

**ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА  
ПЕРСПЕКТИВИ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

*У статті розкриваються актуальні проблеми формування ефективного інституційно-правового, інституційно-організаційного та інституційно-кадрового забезпечення реалізації податкової політики України на сучасному етапі.*

**Ключові слова:** податки, податкова система, податкова політика, інституції, інституційне забезпечення.

Ефективність державного регулювання знаходиться в прямій залежності від якості розуміння та застосування принципів формування державних витрат з метою підтримання макроекономічної рівноваги та використання державою податків для проведення економічної політики. Важливість цих складових настільки вагома, що фіскальна політика, залишаючись сьогодні ключовою ланкою економічної політики, зумовила появу в своєму складі фактично самостійної політики – податкової політики. Формування оптимальної моделі податкової політики потребує розробки концептуальних основ, конкретних форм та методів довго- і короткострокового впливу. Останні повинні узгоджуватися з соціальними й економічними проблемами держави, можливостями їх вирішення через бюджетно-податкове регулювання та орієнтуватися на історичні, національні, культурні особливості, ступінь участі держави в економіці, розвиненість ринкових відносин. На жаль, сьогодні така спрямованість фіскального блоку державного регулювання лише очікує на свою реалізацію.

Податкова політика передбачає відповідні інститути, через які вона реалізується і пристосовується до умов реформувань. В наукових розробках В.Вишневського, Ю.Іванова, І.Крисоватого, І.Луніної, І.Лютого, П.Мельника, А.Соколовської, Л.Тарангул, К.Швабія та інших науковців проблеми податкової політики України розглядаються саме з позицій відповідного інституційного забезпечення.

Створення податкової системи і розробка податкової політики не можуть вестися спонтанно. Основне завдання державних органів полягає в тому, щоб створити ефективний податковий механізм впливу на поведінку господарюючих суб'єктів. Мова йде в першу чергу про інституційне забезпечення подат-

кової політики, зокрема, про інституційно-правове, інституційно-організаційне та інституційно-кадрове забезпечення [1; 2].

Під **інституційно-правовим забезпеченням реалізації податкової політики** слід розуміти систему нормативно-правових актів, які регулюють податкові правовідносини між державою та платниками податків.

Формування самостійної системи оподаткування в Україні почалося ще в рамках колишнього СРСР. У 1991 році було прийнято закон УРСР «Про систему оподаткування в Україні», в якому вперше було сформульовано принципи побудови податкової системи України, властиві економіці ринкового типу. У 1994 р. цей Закон був ухвалений у новій редакції з урахуванням змін та доповнень, які мали місце в 1992-1993 рр. Нині діє редакція з доповненнями до Закону, прийнята в 2006 р. З розвитком податкових відносин в Україні зазнали змін і принципи побудови та призначення системи оподаткування. Законом визначається перелік податків та інших обов'язкових платежів, що стягуються в Україні, з поділом їх на загальнодержавні та місцеві. Крім установленого переліку податків, допускається спрощена уніфікована система оподаткування у вигляді фіксованого і єдиного податків для суб'єктів підприємницької діяльності та фіксованого сільськогосподарського податку.

Сучасна податкова система України – продукт тривалої еволюції. Вона поєднала в собі принципи двох податкових систем, найбільш характерних для світової практики: європейської (обкладення обороту у формі податку на додану вартість) та американської (прибутковий принцип оподаткування).

Жорсткість податкової системи визначена еkleктичним поєднанням обох зазначених систем з базовою метою – ліквідації дефіцитності бюджету. Відтак в Україні з самого початку побудови нової податкової системи був узятий фіскальний орієнтир, який жодного разу не сприяв розвитку інноваційних та інвестиційних процесів.

Нормативно-правова база оподаткування є складною і неоднорідною, а окремі законодавчі норми – недостатньо узгоджені, інколи навіть суперечливі. Податкові питання досі регулюються не тільки законами, а й декретами Кабінету Міністрів України, Указами Президента України. Значна кількість питань у сфері оподаткування регулюється підзаконними актами. Як наслідок, чимало норм мають неоднозначне тлумачення при їх застосуванні, що негативно позначається на економічній та інвестиційній привабливості України та ускладнює діяльність вітчизняних підприємств, особливо середнього та малого бізнесу.

Про реформування податкової системи вперше йшлося наприкінці 1997 року, коли були прийняті закони України «Про оподаткування прибутку підприємств» та «Про податок на додану вартість».

Останнім часом ДПА України неодноразово намагалась удосконалити існуючу податкову систему шляхом прийняття окремих законодавчих актів. Проте, ці проби не відповідали реаліям економіки, характерними рисами якої є структурні диспропорції, наявність значних обсягів тіньових оборотів.

У зв'язку з цим була сформульована ідея реформування податкової системи не через внесення змін до окремих законів з оподаткування а шляхом схвалення проекту Податкового кодексу [2], як єдиного законодавчого акту, який забезпечить регламентацію податкових відносин нормами тільки одного кодифікованого акту, а не великою кількістю законодавчих та нормативних документів, ухвалених органами державної влади та місцевого самоврядування. Концептуальним підходом до створення нового Податкового кодексу стане переорієнтація податкової системи з чисто фіскального спрямування на механізм стимулювання інноваційних процесів в економіці та запровадження більш ефективної системи соціального захисту громадян [3]

Щодо **інституційно-організаційного забезпечення реалізації податкової політики** слід зазначити, що серед інститутів (організацій), які здійснюють реалізацію податкової політики можна виділити в першу чергу наступні органи виконавчої влади: Міністерство економіки України; Міністерство фінансів України; органи державної податкової служби.

Головним (провідним) органом у системі центральних органів виконавчої влади із забезпечення реалізації державної економічної, цінової, інвестиційної та зовнішньоекономічної політики, а також міжвідомчої координації з питань економічного і соціального співробітництва України з ЄС є Міністерство економіки України [4].

Відповідно до своїх завдань Мінекономіки: розробляє в межах своїх повноважень пропозиції щодо вдосконалення бюджетного та податкового законодавства; бере участь у розробленні стратегії та механізму реформування податкової системи; проводить аналіз економічних факторів, що впливають на виконання державного бюджету тощо.

Головним органом у системі центральних органів виконавчої влади із забезпечення реалізації єдиної державної фінансової, бюджетної, податкової, митної політики, політики у сфері державного внутрішнього фінансового контролю, випуску та проведення лотерей, розроблення та виробництва голографічних захисних елементів є Міністерство фінансів України [5].

Головним та безпосереднім органом у системі центральних органів виконавчої влади із забезпечення реалізації єдиної державної податкової політики є Державна податкова служба (ДПС) України, яку було створено рішенням Ради Міністрів УРСР від 12.04.1990 №70. У тому ж році, 04.12.1990, Верховна Рада УРСР ухвалила Закон «Про державну податкову службу в Українській РСР», а з 1992 року – «Про державну податкову службу в Україні».

22 серпня 1996 року Президентом України видано Указ №760/96 «Про утворення Державної податкової адміністрації України та місцевих державних податкових адміністрацій» та Указ від 30 жовтня 1996 року №1013/96 «Питання державних податкових адміністрацій», що були обумовлені об'єктивною необхідністю: не досягалась головна мета податкової діяльності – забезпечення своєчасних надходжень до бюджету коштів, необхідних для фінансування державних видатків; податкова служба діяла переважно як фіскально-конфіскаційний орган, спрямовуючи свої зусилля на легальний бізнес;

податкова служба використовувалась як інструмент для вирішення складних соціально-економічних проблем.

У лютому 1998 року Верховна Рада України схвалила нову редакцію Закону України «Про державну податкову службу в Україні» та Закон України «Про внесення змін і доповнень до Кримінально-процесуального кодексу України та деяких інших законодавчих актів України у зв'язку з утворенням податкової міліції».

**Кадрове забезпечення** – це специфічна, повторювана діяльність, здійснювана у процесі управління органами ДПС. Її зміст полягає у забезпеченні органів і підрозділів необхідним, що відповідають певним вимогам, контингентом людей, а також інформацією про нього, впровадження науково-обґрунтованих методів добору, розстановки, навчання, виховання, стимулювання кадрів, правового регулювання проходження служби та надання правового захисту особовому складу органів ДПС України.

Однією з ефективних форм навчання податківців є підвищення кваліфікації. З метою максимального наближення процесу підвищення кваліфікації працівників податкової служби до вимог практичної роботи та задоволення її потреб у кваліфікованих спеціалістах створена мережа закладів з підвищення кваліфікації: Національний університет державної податкової служби України [6]; Інститут післядипломної освіти при Національному університеті ДПС України; Державне підприємство «Центр професійного навчання» ДПА України; Центр перепідготовки та підвищення кваліфікації керівних кадрів для державної податкової служби України.

Підготовку, перепідготовку і підвищення кваліфікації кадрів для податкової служби виконує насамперед Національний університет державної податкової служби України (НУДПСУ) – відомчий навчальний заклад ДПА України. Сьогодні НУДПСУ має розвинуту інфраструктуру, потужне навчально-методичне і матеріальне забезпечення, що дозволить найближчим часом завершити створення на базі цього навчального закладу корпоративного освітнього середовища. Профільний освітній процес в університеті орієнтований на інтеграцію з роботою податкових органів, що вимагає синхронізації процесів навчання і професійної діяльності працівників, застосування широкого спектру напрямів, форм і методів навчання, широкого використання теорії і практики оподаткування в навчальному процесі, оперативного реагування на зміни в законодавстві.

З метою підвищення ефективності протидії економічній злочинності, визначення причин та умов, що її породжують, у структурі університету функціонує Науково-дослідний центр з проблем оподаткування (НДЦ ПО). Діяльність НДЦ ПО пов'язується, в першу чергу, з виконанням фундаментальних та прикладних наукових досліджень, пріоритетними напрямками, серед яких є: теорія, методологія і практика детінізації економіки; визначення причин та умов, що сприяють кримінальним ухиленням від сплати податків; проблеми протидії відмиванню коштів злочинного походження; вдосконалення взаємодії слідчих та оперативних підрозділів податкової міліції в межах

оперативно-розшукових та процесуальних форм діяльності; вдосконалення процесів попередження, виявлення і розкриття злочинів у сфері обігу підакцизних товарів.

**Загальний висновок.** Під час реформування податкової системи України відбувалась і відбувається досі зміна вже встановлених інституцій і створення нових інституційних форм. Проте часто внаслідок реформування, яке, зазвичай, спрямоване на підвищення ефективності національної економіки, з'являються стійкі неефективні інституції чи норми поведінки, які створюють головну небезпеку під час формування ефективного інституційного середовища. Для попередження таких негативних явищ нагальною постає проблема формування ефективного інституційно-правового, інституційно-організаційного та інституційно-кадрового забезпечення реалізації податкової політики України.

#### Список використаних джерел

1. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи. / П.В. Мельник, Л.Л. Тарангул, З.С. Варналії та ін; за ред. З.С. Варналія. – К.: Знання України, 2008. – 675 с.
2. Наукова еліта схвально оцінює роботу над проектом Податкового кодексу // Електронний ресурс Міністерства фінансів України [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=72186&cat\\_id=69921](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=72186&cat_id=69921).
3. Податковий кодекс України: європейський вимір відносин бізнесу і держави // Електронний ресурс Мінфін України [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=71934&cat\\_id=69921](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=71934&cat_id=69921).
4. Постанова КМУ «Про затвердження Положення про Міністерство економіки України» від 27.05.2007 № 777 // <http://www.me.gov.ua>.
5. Постанова КМУ «Про затвердження Положення про Міністерство фінансів України» від 27.12.2006 №1837 // [http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id=66747&cat\\_id=28093](http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=66747&cat_id=28093).
6. Національний університет державної податкової служби України // <http://www.asta.edu.ua/>

**Annotation.** *In the article the modern problems of effective legal, organizational and personnel procurement of Ukrainian tax policy realization in the institutional dimension are considered.*

**Key words:** *taxes, tax system, tax policy, institutions, institutional procurement.*

УДК 332.025.12:711.437(1-22)

*А.В. Лісовий, д.е.н., доцент, Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь*

## **ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ФІНАНСОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ**

*У статті обґрунтовано пропозиції щодо фінансового стимулювання розвитку сільських територій України.*

**Ключові слова:** *сільські території, інвестування, кредитування, бюджетно-податкова політика.*

**I. Вступ.** Вирішення проблем розвитку сільських територій є одним з найважливіших загальнодержавних завдань. Україна зможе досягти відчутних темпів зростання соціально-економічних стандартів життя усього суспільства лише за умови ефективного розвитку українського села.

Але не дивлячись на посилену увагу науковців до проблем села, у даний час недостатньо повно досліджені питання фінансового стимулювання розвитку українського села.

**II. Постановка завдання.** Завданням цієї статті є вироблення пропозицій щодо фінансового стимулювання розвитку сільських територій України.

**III. Результати.** Розвиток сільських територій є комплексним завданням, але його можна звести до вирішення двох основних проблем:

- розвитку сільської соціальної сфери;
- підтримки економічного розвитку села.

Цих два завдання можна об'єднати однією риторичною фразою: «селу потрібні гроші». Гроші сільська рада може отримати трьома способами:

- заробити (шляхом створення або розширення діяльності комунальних підприємств);
- залучити (через стимулювання інвестицій та кредитування);
- «відібрати» (шляхом вдосконалення системи оподаткування та міжбюджетних відносин).

Розглянемо по чергово ці способи.

**Виробництво.** Тенденції світової економіки вказують на те, що в перспективі нас чекає продовження загальносвітового подорожчання енергоносіїв, збільшення посівних площ сільськогосподарських культур, які є сировиною для біопалива і, відповідно, підвищення дефіцитності продуктів харчування і зростання світових цін на них. Отже рентабельність сільськогосподарського виробництва зростатиме, а тому державну підтримку необхідно надавати не сільському господарству, а вкладати бюджетні кошти в наукомісткі технології,

освіту, сферу послуг, розвиток несільськогосподарських видів діяльності на сільських територіях.

Органам державної влади та місцевого самоврядування в напрямі стимулювання несільськогосподарської зайнятості необхідно:

- проводити політику стимулювання працевлаштування в несільськогосподарських галузях виробництва;
- забезпечувати права власності та використання природних ресурсів;
- покращувати інфраструктуру та загальні умови діяльності на сільських територіях, за-мість допомоги окремим підприємствам;
- спрямовувати ресурси на розвиток несільськогосподарської зайнятості не в ті сільські поселення, які мають потенціал зростання, а в депресивні.

**Інвестування та кредитування.** Аналіз практики залучення інвестиційних ресурсів на розвиток сільських територій підтвердив, що основним гарантованим джерелом формування фінансової бази реалізації соціально важливих проектів і програм є сільський бюджет. Обов'язковим учасником фінансування сільських інвестиційних програм має бути також сільська громада. Жителі конкретної вулиці, певного села мають внести хоча б 10-20% власних коштів у ремонт дороги чи освітлення їх вулиці. Це дасть змогу залучити їх матеріальний та творчий потенціал, підвищити відповідальність за ефективне використання і збереження введених в експлуатацію об'єктів соціальної інфраструктури.

Сільські ради повинні безпосередньо брати участь у мобілізації залучених і позичкових коштів для активізації інвестиційної діяльності або ж різнобічно цьому сприяти. Це може виражатися у бюджетному кредитуванні (при наявності вільних коштів) чи різних відстрочках і розстрочках за платежами до місцевих бюджетів для новостворених підприємств.

Найважливішим механізмом, що забезпечує залучення інвестицій в сільські ради, є гарантії повернення коштів. Надавати гарантії за кредитами сільська рада повинна лише при дотриманні наступних умов: частка позичкових коштів в загальному обсязі інвестицій не повинна перевищувати 50% (тобто решта коштів має бути власністю інвестора); за наслідками останнього звітного фінансового періоду в інвестора не повинно бути заборгованості перед будь-яким бюджетом; розрахунковий термін окупності має не перевищувати 5 років з моменту початку інвестиційної діяльності. Пріоритетними повинні бути проекти з меншими термінами гарантій за кредитами й окупності інвестицій.

Необхідно розробити ряд законодавчих заходів, у першу чергу, у частині оподаткування, спрямованих на активізацію інвестиційної діяльності. В основному вони повинні бути орієнтовані на створення нових основних виробничих фондів, будівництво та реконструкцію об'єктів нерухомості. Так, прибуток підприємства, що підлягає оподаткуванню можна зменшити на суму інвестиційного податкового кредиту, який передбачав би можливість компенсації витрат на погашення кредитів на інвестиційні цілі, включаючи відсотки.

Подібні пільги, окрім іншого, повинні спонукати інвесторів відмовлятися від заниження прибутку в звітності.

Балансова вартість основних виробничих фондів, що вводяться, може звільнятися від податків на майно протягом певного періоду (від двох до чотирьох років), або ж ставка податку може бути знижена. Критерієм мають бути загальні обсяги інвестицій (наприклад, більше 10, 50 чи 100 тис. грн). Інвестор може звільнитися від сплати земельного податку за земельні ділянки, на яких проходить нове будівництво або реконструкція об'єктів, що інвестуються. При використанні для реалізації інвестиційних проектів орендованих земельних ділянок, які знаходяться у власності сільських рад, можуть бути надані пільги по орендній платі на землю.

Автор пропонує надати дозвіл сільським радам залучати грошові кошти у вигляді кредитів, але встановити граничні обсяги їх боргів. У загальному випадку борг не повинен перевищувати обсяг доходів сільського бюджету без фінансової допомоги з бюджетів інших рівнів та витрат по захищених статтях.

**Бюджетно-податкова політика.** Зменшення обсягу податкових пільг у сільському господарстві України є безальтернативним шляхом. Адже їх значна частина не відповідає вимогам Світової організації торгівлі, отже вони скасовуватимуться під зовнішнім тиском.

Найбільш адекватним для стратегії економічного зростання є функціональний підхід до податкового регулювання. Податкові пільги необхідно надавати не за галузевим принципом, як це відбувається в даний час, а як “винагороду” за виконання певних суспільно важливих функцій, серед яких першочерговим є запровадження податкового стимулювання інвестицій. Необхідно частково або повністю звільнити від податків прибуток, що реінвестується, та ввести “податкові канікули” на повернення підприємством інвестиційного кредиту (з прибутків, що є джерелом повернення кредитів, не повинен стягуватися податок). Дані кроки дадуть змогу зменшити термін повернення кредитів, сприятимуть швидшій окупності інвестиційних проектів, дозволять точніше планувати інвестиційну діяльність, що дасть змогу банкам знизити кредитні ставки через зменшення ризику кредитування.

Як варіант вдосконалення податкової системи сільського господарства можна розглядати введення замість фіксованого сільськогосподарського податку (який суперечить вимогам СОТ і діє лише до 1 січня 2011 р.) нового інтегрального податку. Під таким податком розуміються всі поточні податки та платежі сільськогосподарського підприємства до бюджетів всіх рівнів, об'єднані в єдиний платіж. Зберігаються (або частково зменшуються) всі ставки та бази оподаткувань, що діяли до введення ФСП. Інтегральний податок має сплачуватися одноразово, по завершенні господарського року (в січні) на казначейський рахунок, а казначейство розподілятиме кошти за призначенням.

Для сільського господарства інтегральний податок спрощує процедуру сплати податків і платежів, адже його можна було б сплачувати після складання балансу агропідприємства, коли підраховані всі фінансові результати за



рік. Це дозволить сільськогосподарським підприємствам протягом року вільно користуватися своїми коштами, не маючи боргів перед бюджетом. Отже, інтегральний податок сприяє грошовій формі реалізації продукції, він не чутливий до сільськогосподарської сезонності надходження доходів. Крім того, при такій формі оподаткування сільського господарства не руйнується багатofункціональність податкової системи, не елімінується система бухгалтерського обліку.

Для зміцнення ролі місцевих податків і зборів пропонується ліквідувати деякі неефективні з них та доповнити систему місцевого оподаткування кількома новими податками. Скасувати пропонується 8 місцевих податків і зборів, що посідають останні місця в рейтингу податкових надходжень до місцевих бюджетів: податок з продажу імпортованих товарів, збір за участь у бігах на іподромі, збір з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі на іподромі, збір за виграш на бігах, збір за видачу ордера на квартиру, збір за право проведення кіно- і телезйомок, збір за право проведення місцевих аукціонів, конкурсного розпродажу і лотерей, збір із власників собак. Витрати на адміністрування цих податків та зборів часто перевищують надходження від них до місцевих бюджетів.

Натомість пропонується запровадити та віднести до місцевих податків (оскільки він має явну територіальну прив'язку) податок на нерухоме майно (нерухомість). Цей податок матиме важливе значення у наповненні місцевих бюджетів, оскільки не можна приховати чи зменшити об'єкт обкладання податком. Пропонується ставки податку визначати у відсотках від встановленого прожиткового мінімуму на початок року за один квадратний метр сукупного розміру оподатковуваного майна. Цей податок повинні сплачувати всі фізичні та юридичні особи, без нижніх чи верхніх обмежень по площі. Це необхідно для того щоб позбавити стимулу переписування понадлімітного житла на родичів. Крім того, з допомогою спеціальних коефіцієнтів, обов'язково необхідно враховувати, де розміщене нерухоме майно та його призначення.

Через зміни до Бюджетного кодексу України пропонується перевести до категорії місцевих податків плату за землю, збір за спеціальне використання природних ресурсів, збір за забруднення навколишнього природного середовища, а також податок з доходів фізичних осіб. Крім того, необхідно змінити порядок стягування останнього податку. Як відомо, він нараховується на заробітну плату працівника за місцем його роботи, а необхідно направляти його в бюджет громади за місцем проживання, оскільки більшість селян з передмість працюють саме у містах, а послуги хочуть отримувати у своїх селах.

**IV. Висновки.** Стимулювання розвитку сільських територій є комплексним завданням, яке не можуть вирішити окремі міністерства чи організації. В Україні немає державної установи, яка б несла відповідальність за сільські території. Міністерства промислової політики, освіти, охорони здоров'я в основному орієнтовані на міста, а Міністерство аграрної політики (в структурі якого є Департамент розвитку сільських територій) майже повністю кон-

центрує свою діяльність на сільськогосподарському виробництві. Потрібна координація між різними організаціями та міністерствами. А ще краще створити відповідний урядовий орган державного управління, який би відповідав за розвиток сільських територій. Звичайно, основні заходи щодо стимулювання розвитку сільських територій необхідно здійснювати на місцевому рівні, але під наглядом і за сприяння Кабінету Міністрів України.

*Annotation.* In the article it is grounded suggestions in relation to financial stimulation of development of rural territories of Ukraine.

**Key words:** rural territories, investing, crediting, budgetary-tax policy.

**3**

УДК 330.111.2(477.43)

*Ю.С. Латер, к.е.н., професор;*

*Г.Г. Зелик, к.е.н., доцент, Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка*

## **СТРУКТУРА ВИРОБНИЦТВА В ХМЕЛЬНИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ**

*З'ясовано сучасний стан структури економіки Хмельницької області, проведено її порівняльний аналіз з радянським періодом, визначено шляхи її подальшого вдосконалення.*

**Ключові слова:** *структура виробництва, промисловість, сільське господарство, сфера послуг, сфери та галузі виробництва.*

Поняття «структура» широко вживається у багатьох науках, у тому числі в економічній. У перекладі з латині (structura — будова, розміщення) воно означає сукупність стійких зв'язків об'єкта, що забезпечують його цілісність та збереження основних властивостей при зовнішніх та внутрішніх змінах.

Економічна наука розглядає структуру як якісне розчленування і кількісну пропорційність процесів виробництва, тобто відображує внутрішньовиробничі зв'язки та залежності, що виникають під впливом суспільного поділу праці, рівня розвитку продуктивних сил і системи виробничих відносин.

Кількісна пропорційність визначається обсягом, розміром і наявністю матеріально-речових чинників виробництва, а також формами економічних зв'язків [2].

Економічну структуру в межах суспільного відтворення класифікують по різному. Так, І.Лукінов при визначенні структури виробництва на макrorівні рекомендує застосовувати балансний метод, акцентуючи увагу на тому, що Мінстат України продовжує використовувати звітні міжгалузеві баланси, скоротивши їх до 4 груп галузей («промисловість», «сільське господарство»,

«будівництво», «інші галузі»). Такий підхід далеко не явно відображає дійсну галузеву структуру економіки України і потребує деталізації як на макро-, так і на мікрорівні [1].

Загальновідомим є поділ народного господарства будь-якої країни на матеріальне і нематеріальне виробництво та сферу послуг. В свою чергу, сфера послуг поділяється на матеріальні і нематеріальні послуги.

І.Радіонова запроваджує в науковий обіг поняття первинного, вторинного і третинного виробництва розрізняючи їх по ступені складності та ієрархічному пірамідальному розташуванні [3].

Одним із важливих критеріїв визначення структури виробництва є поділ його на виробничу і соціальну інфраструктуру. Такий підхід дозволяє асоціювати виробничу інфраструктуру з сукупністю підприємств, що обслуговують безпосередньо матеріальне виробництво, а соціальну — з галузями, які покликані обслуговувати людину.

Досить цікавим виглядає поділ світового господарства на чотири прошарки. Перший прошарок — це аграрно-сировинні суспільства й економіки, засновані на ресурсодобувному капіталі. Другий — науково-технологічні і індустріально-промислові, ними керує індустріально-промисловий капітал (не важко зрозуміти, що економіка України переважно належить до першого і другого прошарків). Третій — інформаційно-комунікаційні суспільства з надомобільною торгово-фінансовою економікою, що управляється капіталом знань, інтелекту. Четвертий — ідейно та духовно інтегровані суспільства майбутнього.

Виходячи з вищезазначених критеріїв, проаналізуємо сучасну структуру господарського комплексу Хмельниччини, її динаміку і подальші шляхи розвитку.

Системоутворюючим критерієм при визначенні структури виробництва залишається поділ народного господарства на матеріальну і нематеріальну сфери. В цій площині дослідження господарський комплекс Хмельницької області буде виглядати наступним чином (табл. 1).

За останні 7 років частка промисловості в валовому продукті Хмельницької області зросла 338,5% до 42%, будівництва з 4,6% до 6,3%, а частка сільського господарства суттєво зменшилась з 32,8% в 2001 році до 17,7% в 2007 р. Найбільш динамічно розвивалась сфера послуг, частка якої в валовому продукті збільшилась майже на 10% — з 23,8% до 33,5%. Таким чином, загальнонаціональна тенденція щодо збільшення частки обслуговуючих галузей в валовому внутрішньому продукті спотерігається і в області, але до середнього по Україні показника в 51% ще далеко.

Ще одним важливим показником, що дозволяє з'ясувати галузеву структуру виробництва є зайнятість населення.

Таблиця 1.

**Випуск, проміжне споживання та валова додана вартість  
за видами економічної діяльності [4]  
(у фактичних цінах, млн. грн.)**

	Випуск						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Усього	8838	9382	10918	14045	16818	20304	27009
Промисловість	3408	3538	4095	5024	6730	8518	11369
Сільське господарство	2905	2850	2685	3669	3522	3748	4854
Будівництво	413	424	570	911	854	1208	1734
Сфера послуг	2112	2570	3568	4441	5712	6830	9052

Таблиця 2.

**Середньорічна кількість зайнятих працівників  
за видами економічної діяльності**

	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Всього	565998	426976	297849	283660	272084	267523
Промисловість	124951	95558	64954	63686	62396	64824
Сільське господарство	205612	145655	58154	42346	31301	26626
Будівництво	26401	16123	11843	11722	12082	11677
Сфера послуг	209034	169640	162898	165906	166305	164396

Аналіз таблиці дозволяє зробити ряд важливих висновків:

По-перше, структура зайнятості по сферах господарства області в цілому співпадає з їх внеском у виробництво валового продукту; так, кількість зайнятих в промисловості в 2007р. складала 23%, а їх внесок у випуск продукції досяг 42%, відповідно по сільському господарству – 11,5% і 17,9%, по будівництву – 4,4% і 6,4%.

По-друге, продовжує відносно зростати частка зайнятого населення у сфері послуг. Якщо в 1995 році в сфері послуг працювало 36,9% всього зайнятого населення області, то в 2008р. вже 61,4%.

По-третє, вражають офіційні цифри щодо темпів абсолютного зменшення кількості зайнятого населення в області. Порівняно з 1995 роком кількість зайнятих у 2008р. скоротилась на 298475 осіб, або на 52,8%. В той же час, кількість мешканців області працездатного віку становила на 1 січня 2009 року 780079 осіб. Навіть якщо зважити на те, що в професійно-технічних училищах та вищих навчальних закладах всіх рівнів навчається на денній формі близько 50 тисяч студентів кількість непрацюючого населення в області надзвичайно велика.

Якщо розглядати структуру виробництва області в площині поділу його на первинне, вторинне та третинне, то ситуація буде виглядати таким чином: частка первинного виробництва у загальному випуску продукції складатиме 18,0%, вторинного — 47,5% і третинного — 33,5%.

Подальший аналіз структури господарського комплексу Хмельниччини вимагає більш детального розгляду окремих сфер її економіки. В першу чергу, доцільно зупинитись на такій визначальній сфері як промисловість, відтак, що вона продовжує займати провідне місце в економіці області\*.

Таблиця 3.

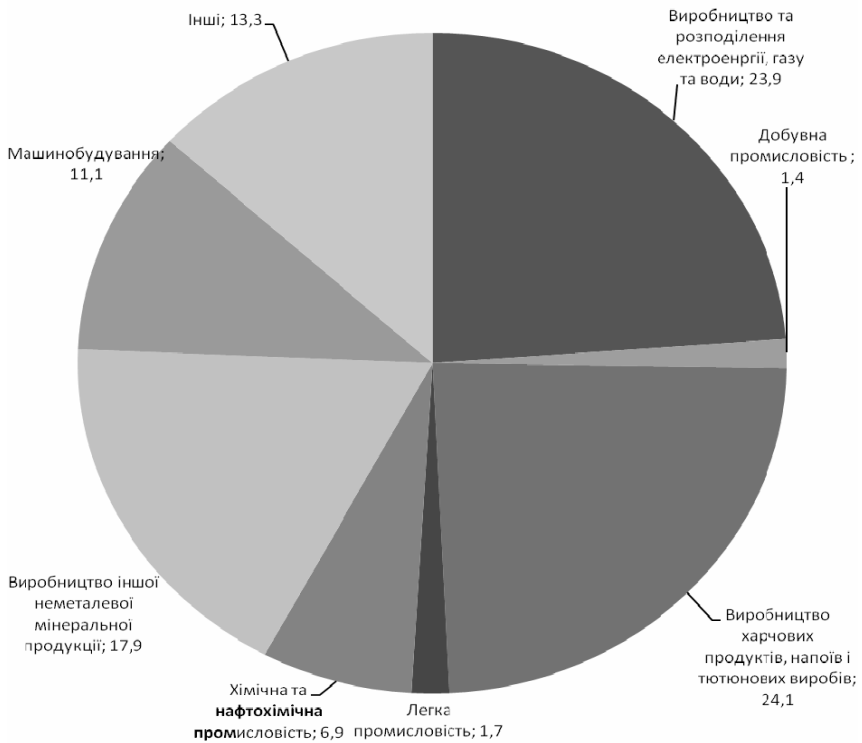
### Частка промисловості в економіці області (у відсотках)

	1990	1995	2000	2005	2006	2007
Валова додана вартість промисловості в загальному обсязі валової доданої вартості	31,6	30,7	28,2	24,5	27,2	27,3
Основні засоби промисловості	-	25,7	29,0	38,2	37,1	40,8
Випуск промислової продукції в загальному обсязі випуску (в основних цінах)	51,4	37,8	35,8	40,0	42,0	42,0

*\*інші сфери виробництва не є предметом нашого аналізу.*

Після системної кризи 1991-1999 рр., з початком нового тисячоліття розпочався поступовий процес відновлення промислового потенціалу області. Зважаючи на світові тенденції видається, що частка промисловості в загальному обсязі випуску продукції області в подальшому зростати не буде і стабілізується на рівні 35-38%.

Динаміка промислового виробництва не надає нам повної уяви про його структуру, хоча і певним чином визначає останню. Сучасна структура промислового виробництва області виглядає наступним чином.



**Рис. 1. Розподіл обсягу реалізованої продукції промисловості за видами діяльності у 2008 році**

За роки незалежності структура промислового виробництва в області зазнала докорінних змін, на жаль, не в позитивному плані. Практично повністю втрачено радіоелектронну промисловість, приладобудування, виробництво наукомістких товарів військового призначення. Машинобудівна галузь, частка якої в 1990 році складала 48,4% від загального обсягу промислового виробництва області, скоротилася до 11,1%, а номенклатура виробів виглядає просто жалюгідно і обмежується двома сотнями найменувань. Тільки виробництво трансформаторів, високовольтної і низьковольтної апаратури та телевізорів можна зарахувати до наукомісткої продукції. Незважаючи на суттєвий спад в машинобудівних галузях, експорт їх продукції в 2008 р. досяг 22,9% від загальної величини експорту товарів і послуг, що виробляються на теренах області.

На провідні позиції в промисловому виробництві області вийшли галузі харчової промисловості. Хмельниччина традиційно належить до областей з потужним аграрним потенціалом і розвинутою переробною промисловістю. В той же час, показник в 24,1% в загальному обсязі промислового виробництва харчової галузі нікого не задовольняє. На початку 90-х років ХХ століття харчова промисловість складала 8,5-9% від загального випуску, що є природнім для Хмельницької області. Суттєві зміни відбуваються і в структурі виробництва продуктів харчування. В області повністю припинився випуск м'ясних консервів (в 1990 році їх було виготовлено 5 туб., тютюнових виробів), виробництво цукру зменшилось за роки незалежності у 3,6 рази, спирту етилового у 4,3 рази, в той же час зростає виробництво ковбасних виробів, твердих сирів, кондитерських виробів, мінеральної води і безалкогольних напоїв.

Після того як у 2004 році було введено в експлуатацію другу чергу ХАЕС потужністю 1 млн. кВт, частка енергетичного комплексу зросла в загальних обсягах промислового виробництва до 23,9%. Позитивним можна вважати той факт, що починаючи з 1995 року зростає потужність малих гідроелектростанцій (2,5 тис. кВт у 1995 році і 5,7 тис. кВт у 2008 році), відтак зменшуються потужності екологічно небезпечних теплових електростанцій (150 тис. кВт у 1985 році і 124,9 тис. кВт у 2008 році). Подальший розвиток електроенергетики в області пов'язаний з добудовою 3 і 4 блоків Хмельницької атомної електростанції, розбудовою малої гідроенергетики, застосуванням альтернативних джерел енергії.

В області успішно функціонує багатогалузевий комплекс виробництва будівельних матеріалів флагманом якого є Кам'янець-Подільський цементний завод потужністю 3,7 млн.тонн цементу на рік. Виробництво цегли налагоджено на малих приватних підприємствах, зберігають свої позиції великі Хмельницький і Славутський цегельні заводи. Подальший розвиток галузей будівельної індустрії пов'язаний з наявністю на території області значних запасів будівельної сировини, розгортанням житлового і соціально-виробничого інфраструктурного будівництва. Існуючі потужності підприємств по виробництву будівельних матеріалів задіяні на 50-60%, що дає змогу без додаткових зусиль збільшувати випуск продукції.

Не зважаючи на відсутність власної сировинної бази в області успішно розвивається хімічна та нафтохімічна промисловість частка якої в загальних обсягах виробництва досягла 6,9%.

Найбільших втрат за роки незалежності, поряд із машинобудуванням, зазнала легка промисловість, частка якої у загальних обсягах виробництва скоротилась до 1,7%, проти 6,3% у 1990 році. Припинили свою діяльність місцеві і районні побутові комбінати, які продуціювали значну частку продукції легкої промисловості, розформовано ряд швейних і бавовняно-ткацьких фабрик тощо. Починаючи з 2001 року в деяких галузях легкої промисловості спостерігається поживлення і зростання виробництва. Так, виробництво взуття зросло з 2185 тис. пар у 2003 році до 3907 у 2008 р., верхнього одягу з

3,4 тис. шт. до 52,9 тис. шт., костюмів чоловічих з 143 тис. до 205 тис., костюмів жіночих з 98 тис. до 157 тис. шт. тощо. В той же час, виробництво тканин скоротилось у п'ять разів — ковдр з 137 до 85 тис. шт., курток з 29 до 6 тис. шт.

Серед інших галузей промисловості, які функціонують у області слід зазначити целюлозно-паперову, оброблення деревини та виробництво виробів з неї, друкарську діяльність, металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів.

Проведений аналіз структури господарського комплексу Хмельницької області дозволяє зробити деякі висновки:

По-перше, не зважаючи на те, що за останні десять років сфера послуг зростає високими темпами, її частка у загальному випуску продукції області ледь досягла 33%, порівняно з 51% на загальнонаціональному рівні.

По-друге, продовжується системна криза в аграрному комплексі області, не зважаючи на рекордний врожай зернових у 2008 році частка сільського господарства у загальному випуску продукції продовжує скорочуватися.

По-третє, на початку XX століття в області спостерігалась деяке поліпшення стану справ у будівництві, яке було зупинене потужної економічної кризою 2008-2009 років.

По-четверте, в промисловому потенціалі області практично відсутні наукомісткі галузі, а частка машинобудування досягла критичної межі в 11%. Повністю деградувала радіоелектрична і приладобудівна промисловість стагнувають електротехнічна і верстатобудівна галузі. Такий стан речей загрожує перетворенню області в аграрно-індустріальну, сировинний додаток до промислово розвинутих регіонів країни.

По-п'яте, загальнонаціональна тенденція руйнації легкої промисловості виразно спостерігається і на Хмельниччині. Перспективи відродження галузі покладаються на малий і середній бізнес, де вистачає і власних проблем, що важко вирішуються.

По-шосте, зберігають свої позиції і еволюційно розвиваються галузі харчової промисловості, підприємства будівельних матеріалів, електроенергетика. Але відбувається цей розвиток на застарілій технічній основі, основних фондах, що залишились у спадщину від радянської держави.

По-сьоме, в області відсутня конструктивна програма структурної перебудови промисловості, інноваційний процес відбувається кволо і непослідовно, відчувається постійна нестача фінансових ресурсів і проривних менеджерських ідей. Сподівання на революційні трансформації виглядають досить утопічно, необхідно готуватися до тривалого, хворобливого, з елементами невизначеності, процесу структурної перебудови, що може розтягнутися на багато років.

#### **Список використаних джерел**

1. Лукінов І. Структуруючі процеси в ході реформ // Економіка України №3. — 1996. — С. 11-31.



2. Перехідна економіка. Під редакцією В.М. Гейця. — Київ, «Вища школа», 2003. — С. 591.
3. Загальна економіка. Під редакцією І.Ф. Радіонової. Кам'янець-Подільський. «Абетка-НОВА», 2003 — С. 383.
4. Статистичний щорічник Хмельницької області 2008 / Хмельницький 2009 — с.442.
5. Статистичний щорічник Хмельницької області 2007 / Хмельницький 2008 — с.440.
6. Статистичний щорічник Хмельницької області 1991 / Хмельницький «Статистика» 1991 — С. 386.

**Annotation.** Find out the current state of economy structure Brussels, to its comparative analysis of the Soviet period, to identify ways of further improvement.

**Key words:** structure of production, industry, agriculture, services, field and industry.

4

УДК 316.614:167

**І.В. Яцишина**, к.е.н., доцент, докторант  
ЦДПІН ім. Г.М. Доброва НАН  
України

## СОЦІАЛІЗАЦІЯ ЯК ОБ'ЄКТ НАУКОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

*У статті досліджується історичний аспект розвитку теорії соціалізації в економіці та інших гуманітарних науках.*

**Ключові слова:** соціалізація, соціалізація економіки, види соціалізації.

Сучасний економічний розвиток країн з перехідною економікою все більше стикається із загостренням проблем соціального характеру, які традиційні наукові підходи, обмежені суто економічними обґрунтуваннями, пояснити та вирішити не можуть. Економічна наука, ставлячи перед собою завдання визначення оптимальних шляхів максимального забезпечення потреб людини, більше набуває ознак соціальності.

У сучасній науковій літературі є досить вживаним термін «соціалізація», в який представники різних галузей наукового пізнання вкладають свій специфічний зміст.

Відомо, що вперше поняття «соціалізація» вжив ще у 1897 р. американський соціолог Ф.Х. Гіддінгс у книзі «Теорія соціалізації», який застосував його щодо «розвитку соціальної природи або характеру людини» [1]. Пізніше цей термін запозичили інші науки, надаючи йому різних трактувань: соціологічних, психологічних, педагогічних та економічних.

Низка соціологічних досліджень акцентує увагу на соціалізацію особистості «як процес входження людини у суспільство, включаючи її у соціальні зв'язки і інтеграції в різні типи соціальних спільнот, унаслідок чого відбува-

ється становлення «соціальності індивіду» [2], або як «процес інтеграції індивіда у суспільство, у різноманітні типи соціальних спільнот (групу, соціальний інститут, соціальну організацію) шляхом засвоєння ним елементів культури, соціальних норм і цінностей, на основі яких формуються соціально значущі риси особистості» [3, с. 194]. Американські соціологи Д. Креч, Р. Крачфілд і Е. Баллагея вважають, що соціалізація особистості означає «прийняття особистістю переконань, цінностей і норм вищого або нижчого статусу, характерних для групи, членства, яких особистість домагається» [4]. Н.Смелзер розглядає її «як процес нагромадження людьми досвіду і соціальних настанов відповідно до їх соціальних ролей» [5].

В психології проблема соціалізації розроблялась в рамках диспозиційної концепції регуляції соціальної поведінки. Психологія вивчає соціалізуючі функції оточуючого середовища і міжособистісні відносини, а також механізми діяльності і засвоєння нового досвіду.

Однією із концепцій соціалізації є концепція научання індивіда ролевій поведінці, за якою результатом успішної соціалізації є можливість адекватно діяти в соціальній системі. Найвідомішим представником цієї концепції є Дж.Мід [6, с. 169-170]. Теорія научання пояснює моделі поведінки людини в достатньо простих виробничих ситуаціях, але не розкриває всі складові процесу соціалізації.

Інша концепція – теорія соціалізації Т.Парсона – описує інтеграцію людини в соціальну систему. Згідно останньої індивід вбирає в себе всі суспільні цінності в процесі спілкування із «значущими іншими», в результаті чого використання загальноновизнаних нормативних стандартів стає частиною його мотиваційної структури [7, с. 316-317]. Теорія Т.Парсона може бути застосована для формування мотивації праці членів певного колективу.

Соціально-психологічна концепція трактує соціалізацію як двохсторонній процес, що включає в себе, з однієї сторони, засвоєння людиною соціального досвіду і відображає вплив зовнішнього середовища на неї, а з іншого – визначає вплив людини на зовнішнє середовище через її діяльність, внутрішню трансформацію досвіду і розвиток. Даний аспект наголошує на інтерактивності процесу соціалізації. Соціальна психологія розглядає процес соціалізації як процес становлення особистості, який включає в себе систематичне навчання, виховання, долучення індивіда до культури, формування світоглядних установок, засвоєння соціальних норм і цінностей, необхідних для успішного функціонування в суспільстві [8].

Педагогічні підходи до соціалізації тісно пов'язані і часто переплітаються із психологічними аспектами розвитку особистості. Сучасна модель соціалізації в педагогіці вибудовується із адаптивно-розвивальної концепції. Її сутність полягає в розумінні соціалізації як взаємодії людини із навколишнім середовищем протягом життя шляхом адаптацій, що змінюють одна одну в кожній царині життєдіяльності. Виділяють первинну (підготовчу) соціалізацію, яку індивід проходить в дитинстві і вторинну (активну) соціалізацію, як процес

входження індивіда з певним багажем уявлень, знань і переконань в нові сектори соціуму [9, с. 835].

У кінці ХХ ст. на стику економіки і соціальної психології з'являється новий напрямок дослідження – організаційна соціалізація, яка аналізує процес входження людини в організацію і основним результатом соціалізації вбачає встановлення відповідності між людиною і організацією. Взаємодія цих психолого-соціальних факторів викликає певні зміни економічних детермінант, а саме:

- підвищення продуктивності праці;
- зростання ефективності роботи підприємства;
- посилення мотивації праці, що проявляється як зростання взаємозв'язку між задоволеністю і ефективністю [10; 11].

Узагальнене уявлення різних наук про суть поняття «соціалізація» представлено в таблиці 1.

Таблиця 1.

### Характеристика змісту соціалізації у гуманітарних науках

Наука	Суть поняття «соціалізація»
соціологія	Засвоєння людиною соціального досвіду та освоєння різних ролей для життя в соціумі
психологія	Формування соціально значущих рис особистості
педагогіка	Адаптація людини до навколишнього середовища через її розвиток
соціальна психологія	Поєднання двох процесів: 1) зміни в людині, що є результатом впливу зовнішнього середовища на людину; 2) зміни в зовнішньому середовищі через діяльність людини, внутрішню трансформацію її досвіду.

Очевидно, що в усіх соціологічних, психологічних та педагогічних концепціях соціалізації основним її об'єктом і суб'єктом виступає людина, особистість, індивід. Ціллю зазначених підходів соціалізації є гармонізація відносин «людина-суспільство».

Паралельно із соціологами, педагогами і психологами поняття соціалізації все більше використовується в економічних дослідженнях, більше того, деякі енциклопедичні видання, зокрема, «Енциклопедія освіти», наголошують, що аналізований термін запозичений іншими науками саме із політекономії [9, с. 834].

Автором теорії соціалізації і введення терміна в економічну наукову практику одні дослідники вважають лідера австрійської та німецької соціал-демократії і II Інтернаціоналу Р.Гільфердінга (1887-1941), який розглядав

суть теорії в ракурсі трансформації соціально-економічних відносин і створення колективної суспільної власності на основні засоби виробництва, а інші – англійського економіста Дж.Гобсона, який використовував термін у функціональному аналізі [12].

В загальному економічну категорію «соціалізація» пов'язують із формуванням людиноцентричних концепцій. Лише у 30-х роках, після світової кризи капіталізму 1928-1932 рр., зі зростанням інтересу до людини, а також з початком розробки систематичних досліджень щодо соціальної орієнтації економіки, цей термін починає широко вживатися в економічній теорії і практиці. Так, Дж.М. Кейнс в останньому розділі «Загальної теорії зайнятості, процента і грошей» доводить необхідність достатньо широкої соціалізації інвестицій для досягнення економікою повної зайнятості при умові сумісності приватних та суспільних інтересів. Уважне вивчення робіт Дж.М. Кейнса показує, що всупереч розповсюдженим поглядам, Кейнс не ототожнював процес соціалізації з процесом державного регулювання. Якраз державне регулювання економіки постає в його роботах як окремий випадок соціалізації економіки, що являє собою більш глибокий процес координації індивідуальних і суспільних інтересів.

Розвинув концепцію Р.Гільфердінга «соціалізації після проголошення соціалізму» Й.Шумпетер, що сприймав її як «збільшення частки державної влади і державних послуг, заходи державного контролю у сфері виробництва та розподілу, розвиток змішаних приватно-державних форм організації» [13, с. 432], тобто заходів активного втручання держави в економіку для зменшення соціальної напруженості і усунення деяких соціальних деформацій в суспільстві. По суті, Шумпетер першим показав, що в основі розвитку капіталістичного суспільства лежить динаміка нововведень, які широко впроваджуються у виробництво і є основним джерелом прибутку для підприємців. Використання нововведень тільки для збільшення прибутковості призводить до порушень у розподілі і необхідності державного втручання та соціалізації. Й.Шумпетер розглядав соціалізацію у тісному взаємозв'язку політологічного і економічного її трактування.

У перше повне десятиліття з'являється теорія соціального ринкового господарства (Ф.Хайек, А.Мюллер-Армак, А.Рюстов, В.Рьопке, Л.Ерхард), в якій продовжує розвиватись теза соціалізації економіки як узгодження приватних і суспільних інтересів, однак пропонується механізм рівноваги в одній системі двох взаємопов'язаних підсистем, які підпорядковуються дії різних закономірностей: виробництва, що розвивається за економічними законами, і розподілу, який має здійснюватись суспільством за законами моралі. Обсяг ринку і ступінь його соціалізації є об'єктивним процесом, що визначається розвинутістю ринкових відносин, параметрами економічного росту, рівнем потреб і підлягає дії принципу субсидарності (доповнюваності) соціального порядку по відношенню до ринкового і підпорядкуванню щодо його критеріїв раціональності та ефективності [14].

Деякі фахівці вважають, що соціалізація економіки впродовж минулого сторіччя оформилася в самостійну течію соціально-економічної думки, як закономірний результат генезису теорії добробуту [15].

Прихильники інституціоналізму додали до розвитку теорії соціалізації, трактуючи її на стику економічних та соціологічних уявлень. Відомий американський інституціоналіст Р.Хейлбронер під соціалізацією має на увазі входження економічного суб'єкта в різні формальні та неформальні відносини через засвоєння і прийняття ним загальноновизнаних у суспільстві норм, підпорядкування інститутам, за допомогою яких певна група людей може нав'язувати свою волю іншим групам і класам суспільства. Р.Хейлбронер відмічає: «...економіка – всього лиш скрита форма соціалізації або субординації» [16]. Таким чином в інституціоналізмі процес соціалізації розглядається як процес узгодження індивідуальних стереотипів поведінки і прийнятих в суспільстві норм, що є відображенням суспільного інтересу.

У сучасній вітчизняній економічній літературі проблема соціалізації не має однозначного вирішення, оскільки є досить багатоаспектною категорією. Різні дослідники розглядають цей процес з різних сторін. Зокрема, Ю.Зайцев відзначає, що «соціалізація економіки, виступаючи органічною ланкою загального процесу соціалізації, знаходить свій прояв у становленні та розвитку тенденції, а згодом і закономірності, згідно якої, під впливом потреб виробництва прискорюється процес засвоєння та використання основними суб'єктами господарювання, у своїх інтересах, специфічної системи знань, норм і цінностей, необхідних для успішного функціонування народного господарства, соціально-економічних відносин, суспільства в цілому» [17, с.78]. Дане трактування визначає підпорядкування людини потребам виробництва, описує зв'язок «людина – виробництво», зворотній зв'язок «виробництво і суспільство – для людини» автор розкриває через основні прояви соціалізації у трансформації стратегічних цілей розвитку, структури метасистеми, її оптимізації, появі нових пріоритетів і домінуючих елементів, нових інститутів, що забезпечують функціонування та реалізацію соціальних зв'язків в економічній сфері (зокрема, таких як: соціальна ринкова економіка, соціальний капітал, соціальна конкуренція, середній клас) тощо [17, с. 107]. Низка українських економістів наголошує на людиноцентричній концепції соціалізації економіки країни. Так, В.Гришкін визначає соціалізацію як соціально-економічну категорію, «яка являє собою суспільне відношення з приводу підготовки людини до суспільної діяльності і забезпечення її життя на рівні цивілізаційних стандартів. Соціалізація – це проникнення у сфери економічної і позаекономічної діяльності таких відносин, що сприяють як поліпшенню добробуту населення безпосередньо, так і опосередковано, через формування умов до самовираження людини» [18, с. 93]. Інший дослідник, Ю.Салюта, трактує соціалізацію економіки в широкому розумінні як «спрямованість економічного розвитку на забезпечення потреб людини» [19]. Н.Дєєва розглядає соціалізацію економіки як процес «забезпечення гідного життя, діяльності та всебічного розвитку спільноти людей загалом і кожної людини зокрема», пропонує

чи її реалізацію через формування і підтримання «потенціалу соціалізації суспільства» [20]. І.Стеблянко відзначає, що «можна тлумачити категорію «соціалізація економіки» як «соціальну економіку» або «надання економіці соціальності» [15], ототожнюючи процес соціалізації з побудовою соціально-орієнтованої економіки.

Вітчизняні науковці пропонують декілька підходів щодо структури соціалізації економіки, які можна узагальнити і виділити соціалізацію економічних відносин, функціональну та соціалізацію праці [21; 22].

Соціалізація економічних відносин (соціалізація умов виробництва) розглядається низкою науковців в аспекті соціально-економічних відносин, що проявляється у поєднанні виробників і власників засобів виробництва в одній особі, або, що передбачає трансформування відносин власності на основні економічні ресурси аж до «усупільнення виробництва» [22], а також «пряме одержавлення окремих галузей або великих компаній шляхом націоналізації і розвинення на цій основі державних підприємств» [23, с. 216].

Функціональна соціалізація (соціалізація розподілу результатів виробництва) пов'язується із використанням частини грошового доходу країни на потреби соціального, соціально-духовного та соціально-інтелектуального розвитку членів суспільства, в той час як самі по собі ці результати виражають потреби капіталу [22, с. 10].

Поняття «соціалізація праці» передбачає дослідження зміни суті явища праці, відношення до неї працівника, зміни місця і ролі людини у сучасному виробництві, перетворення праці із засобу збагачення у засіб самореалізації людської особистості, її творчих трудових потенцій [22, 24]. Г.Мкртчян і І.Чистяков розуміють під нею «нестандартне, творче ставлення до роботи як критерій професійної вимоги» [24].

Підсумовуючи викладене, варто зазначити, що:

- соціалізація є об'єктом наукового дослідження ряду гуманітарних наук, які по-своєму трактують її зміст, але спільним є бачення людини центром, основним об'єктом, суб'єктом і ціллю гармонізації відносин «людина-суспільство»;

- соціалізація економіки передбачає зміщення акценту із визнання людини основним фактором виробництва на визнання її ціллю економічного розвитку.

#### **Список використаних джерел**

1. Джордж де Мені, Вінг Тай Ву. Вступ до обговорення ситуації в Україні // Уроки реформ: Пер. з англ. - К.: Основи, 1995. – 216 с.
2. Бернар И., Колли Ж.-К. Толковый экономический и финансовый словарь. Французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология: Пер. с фр. В 2-х т.: - М.: Междунар. отношения, 1994. – Т. 2. – 720 с.
3. Беляєв О.О., Бебело А.С., Комяков О.М. Соціальне регулювання - об'єктивна необхідність перехідної економіки // Проблеми формування ринкової економіки:

- Міжвід. наук. зб. Заснов. у 1992 р. - Вип. 9. / Відп. ред. О.О.Беляєв. – К.КНЕУ, 2001 – 448 с.
4. Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України як стратегічна потреба її розвитку. Дис. на здоб. наук. ступ. докт. екон. наук. Київ, 2002, С.58.
  5. Соціальний капітал і проблеми його формування в умовах перехідної економіки // Економіка і підприємництво: Збірник наукових праць молодих учених та аспірантів. Вип. 3. - Київ.: КНЕУ, 1999. - С. 11 - 21.
  6. Берг Л.Э. Человек социальный. Символический интеракционализм. В кн.: мон сон П. Современная западная социология. Теории, традиции, перспективы. СПб.: Нотабене, 1992.
  7. Седов Л.А. Социализация. В кн.: : Давыдов Ю.А., Ковалев М.С., Филлипов А.Ф. Современная западная социология. М.: Изд-во полит. лит-ры, 1990.
  8. Андреева Г.М. Социальная психология. М.: Аспект Пресс, 1996. – С.276.
  9. Енциклопедія освіти / Акад. пед. наук України; гол. ред. В.Г.Крем'яч. – К.: Хрінком Інтер, 2008. – 1040 с.
  10. Sathe, V. Culture and related corporate realities: Text, cases and readings on organizational entry, establishment, and change. Irwin, 1985.
  11. Wanous, J.P. Organizational entry: Recruitment, selection, orientation and socialization of newcomers. Addison-Wesley, 1992.
  12. Дерябина М. Институциональные аспекты постсоциалистического переходного периода // Вопросы экономики. - 2001. - № 2. - С. 108 - 124.
  13. Шумпетер
  14. Тарасова С.В. Теория и практика социализации преходной экономики. – М.: ВЗФЭИ, 2002. – С.32.
  15. Стеблянко І.О. Удосконалення організаційно-економічного механізму регулювання комплексу соціалізації національної економіки. Автореф. дис. на здоб... наук. ступ. канд. екон. наук. Дніпропетровськ, 2008. – 21 с.
  16. Хейлбронер Р. Экономическая теория как универсальная теория // ТНТЭС. – 1999. – Вып.1. – С. 44.
  17. Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України як стратегічна потреба її розвитку. Дис. на здоб... наук. ступ. докт. екон. наук. Київ, 2002. – 429 с.
  18. Гришкін В.О. Науково-методологічні основи соціалізації економіки і забезпечення соціальної динаміки суспільства. Дис. на здоб... наук. ступ. докт. екон. наук. Дніпропетровськ, 2005. – 435 с.
  19. Салюта Ю.М. Соціалізація економіки: об'єктивна необхідність та основні напрями в Україні. Автореф. дис. на здоб... наук. ступ. канд. екон. наук. Київ, 2004. – 19 с.
  20. Деєва Н.М. Науково-методологічні основи формування, оцінки і управління потенціалом соціалізації економіки України. Дис. на здоб... наук. ступ. докт. екон. наук. Дніпропетровськ, 2007.
  21. Гончарук Л.Я. Ефективність соціальної політики в умовах ринкових перетворень: проблеми соціалізації економічного розвитку. Автореф. дис. на здоб. ступ. канд. екон. наук. Львів, ІРД НАНУ, 2001. – 21с.

22. Грищенко А.А. Социальная экономия как наука // Социальная экономика. - 2001. - №1. – С. 7-14.
23. Зрушення до ринкової економіки. Реформи в Україні: погляд з середини / Байройтер У., Вайсенбкргер У., Вахненко Т., Вінцен Ф., Гумміх А. та інші: Пер з нім. – К., 1997. – 287 с.
24. Зайцев Ю.К. Соціальна відповідальність бізнесу та проблеми її формування в Україні // Підприємництво в умовах трансформації економіки України // Теорії мікро-макроекономіки: Зб. наукових праць. Вип. 6. - Київ, КНУ імені Т.Шевченка. – 2000. – С. 161-165.

*Annotation.* In this paper the historid aspect of socialization theory in economics and other humanities.

**Key words:** socialization, social economy, the types of socialization.

**5**

УДК 336.71 (477)

**О.В. Олійник**, доцент, Харківський національний педагогічний університет імені Г.С. Сковороди;

**І.В. Сідельнікова**, к.е.н., професор, Харківський національний університет імені Г.С. Сковороди;

**В.М. Пересада**, старший економіст Брокбізнесбанку, м. Київ

## **ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТУВАННЯ В ЄВРООБЛІГАЦІЇ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ**

*У статті аналізується способи та особливості здійснення інвестицій вітчизняними інвесторами в єврооблігації українських банків в умовах світової фінансової кризи.*

**Ключові слова:** інвестування, єврооблігації, банки, глобальна фінансова криза.

Протягом 2003-2008 років, значна кількість українських банків активно виходили на міжнародні ринки капіталів, залучаючи довгострокові та відносно дешеві фінансові ресурси, за допомогою емісії єврооблігацій. За даними агентства Sбonds Україна, нині в обігу знаходяться єврооблігації 27 українських емітентів (в тому числі муніципалітетів та уряду України) [10, с. 21]. Більша частина емітентів єврооблігацій – вітчизняні фінансові установи. На 01.01.2009 р. в обігу знаходились 23 випуски єврооблігацій 11 українських банків на загальну суму близько \$5,5 млрд.



Єврооблігаційні позики українських банків вважалися високо привабливим інвестиційним інструментом і користувалися великим попитом серед іноземних інвесторів, які охоче купували євробонди вітчизняних фінансових установ.

Доходність боргових цінних паперів українських банків суттєво не перевищувала проценти за єврооблігаціями аналогічних західних банків (12-15% проти 4-8%).

При цьому ризик вкладів в такі фінансові інструменти українські єврооблігації був невисоким, і тільки з розгортанням світової фінансової кризи наприкінці 2008 року – на початку 2009 року українських банків почалися проблеми з виплатою купонних платежів та погашенням єврооблігацій.

Почастішали технічні дефолти (емітент своєчасно не розраховувався за своїми зобов'язаннями, але потім через деякий проміжок часу погашав їх). Відбулася і низка фактичних дефолтів вітчизняних банків (банки об'являли себе банкрутами і лише частково погашали свої борги).

Проте з жовтня 2008 року єврооблігації українських банків на іноземних біржах торгувалися з великими дисконтами до їх номінальної вартості: єврооблігації можна було придбати зі знижкою 30-40%, а іноді 70-80% (див. табл. 1).

**Таблиця 1.**

**Біржові ціни на єврооблігації українських банків**

Банк	Ціна облігації (центів за долар)	Дата погашення
«Фінанси та Кредит»	28.00	25.01.2010
«Форум»	91.00	30.10.2009
«ПУМБ»	44.00	16.02.2010
«Надра»	15.00	28.06.2010
«Південний»	60.42	03.08.2010
ПриватБанк	34.97	09.02.2016
УкрСиббанк	73.00	21.12.2011
Укрсоцбанк	89.00	22.02.2010
ВАВ Банк	32.00	14.06.2010

*Джерело: Bloomberg; Phoenix Capital; Weekly UA. – 2009. – № 21. – с. 11.*

Як свідчать дані табл. 1, найбільші дисконти зараз за паперами Надра Банку, VAB Банку, ПУМБУ, банків «Фінанси та Кредит» та «Південний» – за ними не стоять сильні європейські банківські групи або держава.

Поточна біржова вартість єврооблігацій вітчизняних фінансових установ є індикатором надійності наших банків з боку іноземних інвесторів. «Інвестори досить чітко поділяють фінансові установи на ті, що мають материнську підтримку з боку міжнародної фінансової групи або держави (Укрексімбанк) та інші, - зазначали С. Фурса, старший аналітик інвестиційної компанії Astrum Investment Management, – Котирування багатьох банків з українським капіталом перевищують 100% і свідчать про недовіру інвесторів до платоспроможності позичальників за цими єврооблігаціями» [4].

Якщо облігації продаються з великим дисконтом, то це є сигналом до того, що інвестори не довіряють банку – емітенту єврооблігацій і намагаються позбутися від його цінних паперів, адже чим вище доходність за єврооблігаціями, тим вище ймовірність дефолту емітента.

На думку аналітиків та експертів інвестиційної групи «Сократ», єврооблігації українських банків нині недооцінені іноземними інвесторами. Іноземці намагаються позбавитися від українських єврооблігацій, суттєво збільшуючи їх пропозицію на ринку; вони готові продати єврооблігації за будь-якою ціною, аби отримати готівку. Великого попиту на єврооблігації українських банків немає тому євробонди багатьох фінансових установ торгуються з дисконтом 30-50% до номіналу [10, с. 21].

Українські експерти фондового ринку переконані, що іноземні інвестори (інвестиційні банки, хедж-фонди, інвестиційні фонди тощо) налякані фінансовою кризою і побоюються інвестувати у єврооблігації на ненадійних (у розумінні інвесторів – нерезидентів) емітентів з країн, що розвиваються.

«Західні інвестиційні фонди почали розпродавати українські папери, оскільки вимушені постійно поповнювати свої активи готівковими грошима, щоб розплатитися з інвесторами, які виявили бажання вилучити кошти з фондів на час кризи», - пояснює обережність іноземних інвесторів на ринку єврооблігацій В. Перевозчиков, начальник відділу продажу ІК Phoenix Capital.

Як результат – різке падіння цін на єврооблігації українських банків та зростання доходності за ним [11, с. 16].

Отже, зростання ставок доходності за єврооблігаціями українських банків пов'язане не тільки з ризиком дефолту емітента, але і з масовим розпродажем цих цінних паперів інвесторами-нерезидентами на облігаційному ринку.

Після першого банківського дефолту за зовнішнім боргом, якого припустився банк «Фінанси та Кредит», вчасно не розрахувавшись за синдикованим кредитом на \$ 70млн, котирування українських банків почали на вторинному фондовому ринку почали динамічно змінюватися. Як зазначає відомий експерт ринку єврооблігацій О.Дубинський єврооблігації деяких банків продаються на разі з доходністю до 300% річних, що свідчить про високу ймовірність проблем з їх погашенням [4]. При цьому за котируваннями єврооблігацій можна зробити висновки проте, від яких вітчизняних банків іноземні інвесто-

ри точно очікують виконання своїх зобов'язань, а оплату спроможності яких вони виявляють сумніви.

До надзвичайно ризикованих єврооблігацій експерти та аналітики фондового ринку відносять єврооблігації банку «Фінанси та Кредит» (доходність до 315%), Надра Банку (доходність до 274%) та VAB Банку (доходність до 250%) [4].

Сам факт низьких котирувань єврооблігацій українських банків на вторинному ринку є результатом діє багатьох чинників, в т.ч. низької ліквідності банків, ризиків, банківської системи країни, макро- та політичної ситуації в Україні.

В умовах фінансової кризи у вітчизняних банків практично немає шансів розмістити нові випуски єврооблігацій на зовнішніх ринках (позичкові кошти стали досить дорогими, а для банків з країн, що розвиваються, і зовсім недосяжними).

Незважаючи на це, євробонди залишаються привабливими в першу чергу для вітчизняних інвесторів. Ризики інвестицій в них спів ставні з ризиками банківських депозитів. Двозначна доходність за цими цінними паперами в рази перевищує ставки за доларовими депозитами в тих же банках.

В цих умовах багато вітчизняних інвестиційних компаній почали вкладати свої кошти в купівлю єврооблігацій вітчизняних банків.

Крім того у квітні 2009 року фондова біржа ПФТС почала торгувати облігаціями зовнішньої державної позики з погашенням у серпні 2009 року та в березні 2011 року. Такі кроки виявилися досить виправданими і не виключено, що найближчим часом пропозиція таких паперів на біржі значно розшириться. Ми вважаємо, що на цій біржі доцільно здійснювати також операції не тільки із суверенними єврооблігаціями, але і з цінними паперами банківського та корпоративного сектору України.

Такий крок дозволить вирішувати не тільки тактичні завдання на шляху збільшення ліквідності ринку облігацій або «зв'язування» готівкової валюти на руках у населення. Крім цього таке європейське посередництво могло б стати першим кроком до створення повноцінного національного боргового ринку.

Але на жаль українські інвестори не можуть скористатися цими перевагами, адже діюче валютне законодавство фактично забороняє резидентам України купувати єврооблігації вітчизняних емітентів, тому інвестиційні компанії та банки вдаються до полулегальних схем. З квітня 2009 року банкам працювати на фондовому ринку стало складніше, тому що Національний Банк України заборонив купівлю валюти для інвестицій в цінні папери [7].

Окрім того, у 2003 році НБУ ужорсточив регулювання операцій з єврооблігаціями (їх купівля вважається інвестуванням закордон). Тому вітчизняним брокерам та інвестиційним компаніям доводиться торгувати єврооблігаціями українських компаній через офшори.

Незважаючи на ці нормативні заборони та обмеження, інвестиційні компанії (зокрема, Astrum Investment Management, Phoenix Capital) не погано

заробляють на валютних публічних боргах, купуючи єврооблігації українських банків для себе і за замовленням клієнтів з метою їх подальшого перепродажу.

Якщо влада скасує обмеження на торгівлю єврооблігаціями українських банків і надасть можливість вітчизняним інвесторам купувати цінні папери з префіксом «євро», вони із задоволенням будуть вкладати в них свої кошти, адже, за даними НБУ на руках у населення нині знаходиться 46 млрд. доларів, що в 2 рази більше ніж ЗВР країни [7].

Як зазначають фахівці фондового ринку, обмеження на операції з єврооблігаціями українських емітентів не дають громадянам можливість легально заробляти гроші на купівлі цих цінних паперів, що, окрім цього це різко негативно впливає на здатність уряду України, банків та корпорацій позичати фінансові ресурси на міжнародних ринках капіталу. Більше того, практика свідчить, що скасування заборони на вивіз капіталу за кордон призводить до різкого зменшення припливу іноземних інвестицій в Україну, тому ми вважаємо за доцільне усунути ці архаїчні заборони нині, в умовах глобальної фінансової кризи.

Більшість банків України нині активно реструктуризують свою заборгованість за зовнішніми позиками, в т.ч. за своїми єврооблігаціями. тобто пропонують інвесторам погодитися на відтермінування дати погашення облігацій та зміну їх умов.

Але багатьох інвесторів така пропозиція не влаштовує і вони намагаються продати єврооблігації на вторинному ринку з певною, іноді значною знижкою.

В свою чергу, покупці таких єврооблігацій отримують повне право вимагати від банку погашення боргів за ними в повному обсязі. «Таким чином, якщо тримач облігацій банку є одночасно і його боржником, він може вимагати взаємозаліку, – пояснює Д.Піддубний, виконавчий директор ФГ «Консалтинг та Інвестиції». – Якщо облігації придбані дешевше номіналу на 30-50%, клієнт отримує відчутну вигоду при погашенні ними кредиту, яке здійснюється за номіналом [5, с. 11].

Таким чином, інвестиції в єврооблігації є більш захищеними з юридичної точки зору, ніж інвестиції в інші фінансові інструменти. Тому в умовах кризи вони можуть виявитися для деяких співвітчизників альтернативою банківським депозитам.

До переваг єврооблігацій як інвестиційного інструменту відносяться відсутність валютних ризиків, не досить великі шанси дефолту емітента, висока дохідність та зрозумілість бізнесу позичальників.

Наприклад, купівля єврооблігацій «Альфа-Банку (Україна)» в липні 2009 року на вторинному ринку відбувалася за курсом 67-72 процентних пунктів, а потім інвестори отримали 27 п.п. в грошових коштах. Отже, ефективна доходність інвестування в єврооблігації цього банку загалом становила 44-52% [6].

На думку багатьох дослідників фондового ринку, багато емісій єврооблігацій українських банків можна вважати досить надійними інвестиційними інструментами, так як вони будуть вчасно погашатися у повному обсязі. Єврооблігації вигідні ще й тому, що вони номіновані в іноземній валюті і тому за подальшої девальвації гривні вітчизняний інвестор може отримати прибуток, продавши на українському валютному ринку долари чи євро, виручені від інвестицій в єврооблігації.

Ще однією перевагою єврооблігацій українських банків є те, що купуючи ці папери на вторинному ринку з дисконтом, покупці отримують повне право вимагати від банку погашення боргів у повному обсязі.

Приватна особа чи компанія можуть придбати будь-який цінний папір, який передбачений Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок», дотримуючись усіх вимог вітчизняного законодавства, в тому числі інвестор може придбати і єврооблігації українських банків.

Інвестувати кошти в євробонди може тільки доволі забезпечений інвестор: номінал однієї єврооблігації звичайно становить \$100 тис., або EUR 100 тис., проте наразі мінімальна сума інвестицій на купівлю єврооблігацій в період кризи становить \$30 тис., оскільки євробонди можна придбати з дисконтом до 70% від номіналу.

«Мінімальний лот євробондів залежить від вимог міжнародного фондового майданчика, на якому ці облігації продаються, і в домовленості покупця і продавця», – зазначає К. Полосков, голова правління БГ Банку. Оскільки загальні витрати на угоду можуть бути досить суттєвими (до 5-7% від суми угоди), тому купувати єврооблігації на суму менше \$1 млн. не вигідно, проте, це залежить від ціни облігацій на біржі, так як котирування єврооблігацій українських банків можуть значно коливатися.

Існують два способи купівлі єврооблігацій. Перший – отримати індивідуальну валютну ліцензію НБУ для купівлі цінних паперів та відкриття рахунків за кордоном та придбати єврооблігації самостійно. Брокери ретельно слідкують за ринком єврооблігацій і добре знають у кого можна знайти потрібні єврооблігації.

Другий спосіб – придбати єврооблігації українських банків за допомогою вітчизняних інвестиційних компаній. Нині посередницькі послуги на цьому ринку надають великі інвесткомпанії Phoenix Capital, Foyal Securitis, Astrum Investment Management, Dragon Capital, «Конкорд Капітал», «Сократ» та інші. Інвестор, зацікавлений у купівлі єврооблігацій, надає компанії замовлення на придбання необхідної кількості єврооблігацій на одній з європейських бірж чи поза біржею.

Після купівлі цих паперів за кордоном посередник переказує єврооблігації в Україну на рахунок компанії – зберігача цінних паперів, а клієнт отримує виписку із Національного депозитарію про право володіння єврооблігаціями. За даними М. Майбороди, витрати на придбання єврооблігацій є стандартними для процесу інвестування і вони складаються з брокерської комісії (1-2%), комісії банку за переказ грошових коштів (0,5-1%), плати за послуги зберігача

ча, плати за послуги консультанта, якщо клієнт надає перевагу не домовленості з банком, а користується послугами компанії – посередника. У випадку угоди із використанням єврооблігації інвестор також несе витрати пов'язані із конвертацією (виводом за кордон) валюти (до 5% від суми угоди).

Але, інвестування в єврооблігації має низку і негативних моментів.

1. Вкуп цінних паперів банком-імітентом єврооблігацій за ціною нижче номінальної. В цьому випадку інвестор, який погодився продати єврооблігації, втрачає частину вкладених коштів. Але він, безумовно, може відмовитися продавати єврооблігації емітенту і зачекати погашення паперів в повному обсязі, приймаючи на себе можливий ризик дефолту банку – емітенту.

2. Більшість українських банків намагається вчасно погашати зовнішні борги, щоб не псувати свою репутацію та кредитну історію. Але деякі емітенти можуть збанкрутувати в період кризи і не погасити єврооблігації. Втіхою для інвесторів, які придбали облігації цих емітентів, є те, що виплати за єврооблігаціями відносяться до категорії старшого боргу, а тому при розпродажу майна та повернення дебіторської заборгованості банкрута в першу чергу повертаються борги за єврооблігаціями.

3. Вкуп єврооблігацій може здійснюватися не емітентом, а філійованою з ним компанією. В цьому випадку, інвестор може мати значні збитки. Наприклад, наприкінці 2008 р., іноземні інвестори які придбали євробонди корпорації «Інтерпайп», за ціною номіналу при їх первинному розміщенні втратили, більше половини своїх вкладень, оскільки їм довелося продати єврооблігації «Інтерпайпу» за досить низькою ціною – 47% від номіналу.

4. Ще одним недоліком єврооблігацій порівняно з іншими фінансовими інструментами є те, що інвестиційний дохід для фізичних осіб обкладається 15-відсотковим податком.

Провідні аналітики вітчизняного фондового ринку рекомендують інвестувати кошти в єврооблігації таких великих українських банків, як Укресімбанк, УкрСиббанк, Укрсоцбанк та банку «Форум», оскільки ці банки є найбільшими банками України, стабільно працюють і мають сильну підтримку з боку материнських структур, або які мають державні гарантії. Так, наприкінці липня 2009 р. єврооблігації Укресімбанку, УкрСиббанку, Укрсоцбанку, з погашенням у вересні 2009 р. торгувалися за ціною 98-101% від номіналу, єврооблігації Укресімбанку з погашенням у 2010 році котирувалися за ціною 94,5 - 97%, євробонди Укрсоцбанку з погашенням у 2010 році котирувалися на рівні 98, 5 – 99%.

В той же час усі без виключення експерти фондового ринку вважають єврооблігації «Надра Банку», банку «Фінанси і Кредит», ВАВ Банку та банку «Південний» високо ризикованими і не рекомендують інвестувати кошти в цінні папери цих емітентів, так як в результаті фінансової кризи якість активів цих фінансових установ суттєво погіршилась, у них виникли проблеми з ліквідністю, також ці банки з вітчизняним капіталом не мають підтримки з боку великих акціонерів.

Таким чином, інвестування єврооблігацій українських банків є досить привабливим для вітчизняних інвесторів і є альтернативою банківським депозитам.

#### Список використаних джерел

1. Бутко В. Фондовый рынок упал на дно и начал копать. – Киевский телеграф. – 2009. – №6. – С. 6-7.
2. Гриньков Д. Долговая растяжка. – Бизнес. – 2009. – №27. – С.24-25.
3. Давиденко Б. Альфа-Банк меняет старые долги на новые. – Дело. – 2009. – 2 июля. – С. 3.
4. Дубинский А. Банки проигрывают на публике. – Экономические известия. – 2009. – 14 апреля. – С. 1, 5.
5. Дубинский А. Деньги – пополам. Как отдать банку половину кредита. – WEEK-LY.UA. – 2009. – №21. – С. 10-11.
6. Дубинский А. Альфа-Банк выпустит новые еврооблигации. – Экономические известия. – 2009. – 2 июля. – С. 3.
7. Долги с приставкой «евро». – Эксперт. – 2009. – №15. – С. 15
8. Мошенец Е. Банковский рестайлинг. – Инвестгазета. – 2009. – №26. – С.42-45.
9. Мошенец Е. Евростарт. – Инвестгазета. – 2009. – №32. – С. 48.
10. Руденко В. Бонд – 009. – Контракты. – 2009. – №3-№4. – С. 20-21.
11. Руденко В. Выпущена в Украине. – Контракты. – 2009. – №6. – С.16-19.
12. Сыченко Е. Выгодно, но труднодоступно. – Эксперт. – №15. – С.20.

**Annotation.** *The main problems of investment on the Eurobonds of the Ukrainian banks under the global financial crisis are researched and analyzed in the article.*

**Key words:** *global financial crisis, Eurobonds, banks, investment.*

6

УДК 330.101

**О.Г. Братута**, к.е.н, доцент, Національний гірничий університет, м. Дніпропетровськ

## АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

*Економічна наука поступово втрачає свою здатність визначати орієнтаційні критерії та вектор власного розвитку. Причина такого становища – порушення зворотнього зв'язку між теоретичною та прикладною частинами економічного знання. Поліпшення ситуації пов'язано з посиленням процесів спеціалізації та диференціації структури економічної науки та економічної теорії.*

**Ключові слова:** *економічна наука, економічна теорія, аналіз, основні тенденції, економічне знання.*

Протягом усього терміну існування економічної теорії об'єктом її дослідження виступали властивості, механізми та закономірності функціонування економічної сфери буття людства. У той же час, на відміну від філософії, тенденції і закономірності виникнення та еволюції власне самого економічного знання науковці не включали до складу предметної сфери економічної науки. У сучасному світі актуальність проблеми саморефлексії будь-якої науки, тобто усвідомлення закономірностей власного розвитку, визначають дієвість, а отже суспільну доцільність та потребу в цьому виді наукової діяльності. У першу чергу, це стосується тих наукових дисциплін, що мають світоглядний характер. До них слід віднести економічну науку, у складі якої відповідну функцію визначає економічна теорія. Окреслену наукову проблематику можна визначити як піонерну.

Історія еволюції економічної сфери буття людства свідчить про наявність стійкої тенденції підвищення рівня актуальності економічних знань. До того ж, можна стверджувати, що цей вид є одним у складі засадних фундаментальних, які формують та визначають характер і напрямки сучасного суспільного, національного та індивідуального світогляду. Визнанням цього факту є те, що економічні знання порівняно недавно стали предметом викладання у сферах початкової, середньої та вищої освіти. Ці знання є тим базовим елементом сучасної духовної культури, що суттєво впливає на характер та перспективи існування людської спільноти. І в цьому контексті зазначена тенденція є елементом, а отже однією з характерних ознак динамічного процесу глобалізації.

У той же час, слід зазначити, що процес безперервного збільшення обсягу та структуризації економічного знання з метою посилення його дієвості нагально потребує залучення неринкових ієрархічних механізмів забезпечення скоординованості розвитку його складових частин (теоретичної та практичної), а також подальшої його диференціації. На жаль, на сучасний момент зазначені процеси, що притаманні як для світової, так і вітчизняної економічної науки, мають стихійний характер. Останнє, у свою чергу, негативно впливає на гносеологічний потенціал економічного знання, що особливо помітно на прикладі вітчизняної економічної науки. До певної міри підтвердженням зазначеної оцінки є сучасна світова фінансово-економічна криза, а щодо українських реалій – украй низькі темпи та незадовільний рівень досягнення цілей економічних реформи, а також перманентно кризовий характер функціонування економіки країни.

Одна з причин такого становища полягає у тому, що економічна наука поступово втрачає свою здатність визначати орієнтаційні критерії та вектор власного розвитку. Останнє пов'язано з порушенням зворотного зв'язку між теоретичною та прикладною частинами економічного знання. Зокрема, це



проявляється у тенденціях посилення логічного розриву і неузгодженості категоріального апарату, а також методологічного розриву, що призводять до руйнування логіко-ієрархічної структури економічної науки та економічного знання.

Крім того, зазначений стан речей, пов'язаний також з негативною тенденцією поглиблення протиріччя між позитивною та нормативною функціями економічної науки. Прикладні її галузі, що у сучасному динамічному світі стикаються з інтенсивним потоком господарських проблем на всіх рівнях економічної сфери буття, не отримують, і чим далі більше, належного ґносеологічного забезпечення з боку економічної теорії. Можна стверджувати, що остання суттєво втратила свою світоглядну функцію у складі економічної науки. За таких обставин відбувається процес альтернативної поляризації теоретичної та практичної частин економічного знання, що призводить до порушення його цілісності та системності, а також формальної структуризації економічної науки.

Як у світовій, так і вітчизняній практиці спостерігається логічно не виправдана конкуренція між економічною теорією та прикладними економічними дисциплінами як в предметній сфері, так і в сфері практичного застосування економічного знання. Основна причина такої ситуації пов'язана з суттєвою різницею в оцінках споживачами (як приватними господарськими структурами, так і владними інституціями) ринкової вартості послуг теоретичних та прикладних галузей економічної науки. Зазначена обставина призводить до зменшення попиту на послуги економічної теорії і лише інтенсифікує тенденцію її деградації як комплексної наукової дисципліни.

Розгортання зазначеного процесу має різні форми для світової та вітчизняної економічної теорії.

Для розвитку світової або західної науки притаманний еволюційний характер, внаслідок чого економічна теорія завжди ідентифікувалась з економічною наукою. Процеси диференціації хоча і відбувались, але лише у формі виокремлення спочатку певних шкіл, а надалі напрямків економічної думки, що представляли альтернативні варіанти економічної теорії, а отже економічної науки. Згадані альтернативи виникали внаслідок як історично обумовленого процесу еволюції економічної сфери буття, так і специфіки комплексу господарських проблем, що поставали перед національними спільнотами на певному етапі їх становлення та історичного розвитку. Надалі процес диференціації економічної думки перейшов у процес спеціалізації економічної науки, що, в свою чергу, був обумовлений відмінностями в арсеналі методів державного регулювання кризових явищ у національних економіках.

Якщо для західної економічної теорії згаданий процес розгортався поступово, то для вітчизняної науки він мав стрибкоподібний несистемно-руйнівний характер. Ще за радянських часів економічна теорія, що належала до марксистської школи, фактично самоізолювалась внаслідок своєї позитивної

та нормативної непридатності від прикладних галузей економічної науки. Останнім довелося самостійно розбудовувати власні методологічну базу, хоча формально вони спиралися на теоретичні засади марксистсько-ленінської політекономії, що набула статусу державної ідеологічної доктрини.

За таких умов, зокрема відсутності генетично-еволюційним шляхом сформованої теоретичної бази та самоізолюваності прикладних економічних дисциплін, які, до речі, швидко і без перешкод звільнились від згаданого теоретичного «баласту», можна стверджувати, що на сучасний момент вітчизняна економічна теорія знаходиться лише у зародковому стані. Подальше збереження такого становища матиме катастрофічні наслідки для економічної науки в цілому, а також посилюватиме депресивні тенденції у розвитку національної економіки.

За таких обставин було б недоцільно йти шляхом наслідування закордонного досвіду щодо вирішення проблем розбудови вітчизняної економічної науки, і економічної теорії зокрема. Цей шлях безперспективний, марнує час та економічні ресурси. Поряд з цим, на підставі результатів проведеного аналізу прогнозувати зміни щодо радикального поліпшення ситуації можливо за умов:

- посилення та прискорення процесів спеціалізації та подальшої диференціації структури економічної науки і економічної теорії;
- налагодження та посилення коопераційних зв'язків між розділами економічної теорії, а також економічної теорії з прикладними дисциплінами економічної науки. Останнє потребує розбудови дієвого механізму державного регулювання зазначеними процесами, і зокрема у сфері державних фінансів. Необхідно радикально змінити пріоритети у фінансуванні економічних досліджень на користь теоретичних дисциплін. Прикладні економічні дослідження мають фінансуватися виключно з приватного сектора економіки, отже переведені на госпрозрахунковий принцип;
- виокремити та сформувані у складі економічної теорії фундаментальну науково-навчальну дисципліну, предметною сферою якої мають стати: загальні закономірності та механізм еволюції економічної сфери буття суспільства, загальні закономірності розвитку предметної сфери та методологічної бази економічної науки, структура і змістова цілісність економічного знання та механізми взаємодії між економічною теорією та прикладними дисциплінами щодо гносеологічного забезпечення останніх, а також чинники і закономірності виникнення та розвитку національного економічного світогляду і механізми управління зазначеними процесами.

На нашу думку, розробка та реалізація у запропонованих напрямках відповідних спільних заходів з боку вітчизняного наукового співтовариства та держави сприятимуть докорінному реформуванню української економічної науки, підвищенню її дієвості та самодостатності, а також самоідентифікації та позиціонуванню у межах світової економічної науки.

**Annotation.** *Economic science lose gradually your faculty to determine orientational criterions and a direction your of development. A breach of return communication between by theoretical and practical knowledge is reason such of situation. The situation will improve with development of processes specialization and differentiation economic science and economics.*

**Key words:** *economic science, economics, analysis, main tendencies, economic knowledge.*

7

УДК 330.1

**М.О. Городецька**, к.е.н., доцент, Ніжинський державний університет імені Миколи Гоголя

## НОВІ ПІДХОДИ ДО МЕТОДІВ ПІЗНАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ ТА ЯВИЩ

*Розкривається сутність економічного експерименту, аналізується історія становлення та розвитку економічного експериментування.*

**Ключові слова:** *метод, гіпотеза, економічний експеримент.*

Економічна теорія, як і будь-яка інша наука, має свій метод пізнання, тобто певні прийоми і засоби, за допомогою яких можна науково описати об'єкт дослідження. Універсальний словник української мови визначає метод (від гр. *methodos* – спосіб пізнання) як: 1) спосіб пізнання, дослідження або практичного використання чого-небудь; 2) спосіб, прийом дії [1, с. 450]. Вивчення економічних явищ передбачає використання як загальнонаукових, так і спеціальних методів пізнання. Самі методи як засоби пізнання удосконалювались у процесі розвитку економічної науки.

Якщо використання емпіричного методу, методів індукції і дедукції, логічної (наукової) абстракції, аналізу і синтезу та інших не викликає сумнівів, то проведення економічного експерименту вважається не завжди бажаним, а отже, і прийнятним. Так, А.Ф. Косік та Г. Е. Гронтковська у навчальному посібнику з мікроекономіки зауважують: «В економічних дослідженнях також можуть проводитись експерименти, але вони не такі поширені, як у фізиці чи інших природничих науках, і не завжди бажані, тому що негативні наслідки експерименту можуть мати вплив на багатьох людей» [2, с. 20].

Разом з тим, вивчення природного поступу явищ і процесів економічного життя постійно потребує проведення експериментів. Економічний експеримент – це штучне відтворення економічного явища чи процесу з метою його вивчення і подальшої практичної зміни. Експерименти можуть проводитись як на мікро-, так і на макрорівні, як в умовах ринкової економіки, так і поза нею.

Спроби експериментувати виникли в економічній науці давно. Ще Д. Бернуллі (1700-1782) провів експеримент у Санкт-Петербурзі, який був присвячений визначенню ймовірності подій [3, с.11-28]. Однак подібні експерименти були більше пов'язані з використанням математики, аніж власне економічної теорії.

Свідоме масове економічне експериментування – породження XIX століття. Найбільш відомі економічні експерименти, що були проведені на макрорівні, пов'язані з діяльністю Р. Оукена, «банками справедливого обміну» П.-Ж. Прудона, а також з теоретиками наукової організації праці, виробництва та управління – Ф. Тейлором, Г. Фордом та Е. Мейо.

Широкі експерименти на макрорівні проводилися в СРСР з перших років радянської влади. На Заході вони пов'язані насамперед з іменами Дж. М. Кейнса, М. Фрідмена та їх послідовників. У подальший період роль економічних експериментів помітно зросла, і у теперішній час серйозна, науково обґрунтована політика неможлива без проведення широких і різноманітних економічних експериментів. Економічні експерименти дозволяють на практиці перевірити ґрунтовність тих чи інших економічних рекомендацій і програм, не припуститися серйозних народногосподарських помилок.

Однак появу лабораторних економічних експериментів можна віднести лише до 30-40-х років XX століття. У 1931 році з'являється стаття Л. Терстоуна, який досліджував криві байдужості, у 1944 році – стаття У. Уоллеса та М. Фрідмена з прийняття рішень, у 1948 році – стаття Е. Чемберліна щодо формування рівноважної ціни в умовах досконалої конкуренції. Так, наприклад, Едвард Чемберлін розподілив студентів на покупців і продавців, у кожного з яких були свої бюджетні обмеження (рівень витрат у продавців і грошові доходи у покупців). З'ясувалось, що учасники обміну, які згідно теорії не могли здійснити угоду, в експерименті її здійснювали, і навіть з деяким зиском для себе. А ті, котрі, згідно теорії, повинні були її укласти, виявились витісненими з ринку. І це виявилось не випадковістю, а певною закономірністю. У будь-якому випадку, такі ефекти з'являлися з високою ймовірністю, яка сягала майже 25%. Хоча, з точки зору Е. Чемберліна, експеримент в цілому й підтвердив теорію, він, разом з тим, виявив декілька нових моментів. З'ясувалось, що реальна рівновага залежить від значно більшої кількості факторів, аніж припускалося в теорії. Навіть правильний результат, іноді може бути досягнутий різними шляхами. Крім того, економічний ринок насправді являв собою своєрідну систему субринків, конфігурація яких змінювалася з кожною новою угодою.

У процесі перебігу експерименту виникли не лише технічні, але й методологічні проблеми. Справа у тому, що, з одного боку, подібні експерименти можуть здатися сторонньому спостерігачеві досить примітивними, тоді як, з іншого, – занадто складними. З перебігом експериментів виявляється, що на кінцевий результат впливає занадто багато змінних, які дуже складно контро-

лювати і які значно спотворюють результати, що були так легко отримані в процесі формування математичних моделей. Вже цей експеримент фактично визначив два напрямки майбутньої експериментальної економіки. Один напрямок виявляє себе у перевірці й підтвердженні існуючих гіпотез, інший знаходиться в опозиції до офіційної науки і намагається використати ці гіпотези задля її повної дискредитації.

Більша частина контрольованих економічних експериментів була присвячена олігополістичним ринкам. В кінці 50-х років з'являються статті Хогатта, Саурманна і Селтена, Сигеля й Фоурейкера. Ці дослідження були підкріплені теорією ігор, яка отримала свій подальший розвиток після публікації фундаментальної праці Дж. фон Неймана і О. Моргенштерна.

Особливий внесок у розвиток експериментальної економіки здійснив визначний американський економіст Вернон Сміт, який у 2002 році отримав Нобелівську премію з економіки за «лабораторні експерименти як засіб емпіричного економічного аналізу, особливо в аналізі альтернативних ринкових механізмів». Фактично саме В. Сміт став засновником експериментальної економіки – наукової дисципліни, що поєднує економічну науку та експериментальну психологію. Основними напрямками його наукових досліджень стали: розробка методології проведення експериментів; дослідження динаміки конкурентного ринку і формування рівноважної ціни; розробка теорії аукціонів та фондової біржі; дослідження особливостей ціноутворення й розподілу доходів у електроенергетиці.

Значення експерименту як методу пізнання економічних процесів і явищ безсумнівне, оскільки він не лише тією чи іншою мірою відтворює реальні відносини, але і вчить дослідника ставити себе на місце партнера-контрагента. В результаті абстрактні математичні формули безсуб'єктної економіки оживають.

#### Список використаних джерел

1. Універсальний словник української мови. – Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2005. – С. 450.
2. Косік А.Ф., Гронтковська Г.Е. Мікроекономіка: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – С. 20.
3. Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1./ Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – С. 11-28.

**Annotation.** *Essence of economical experiment opens up, a history of becoming and development of economical experimentation is analysed.*

**Key words:** *method, hypothesis, economical experiment.*

УДК 330.837

*Н.І. Литвиненко, к.е.н., доцент, Національний  
гірничий університет, м. Дніпро-  
петровськ*

## СУЧАСНА СТРУКТУРА КОНСТИТУЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

*Подано загальну структуру конституції економіки та попередні результати соціологічного дослідження функціонування базових норм в економіці України.*

**Ключові слова:** *структура конституції економіки, довіра-недовіра, емпатія, свобода у позитивному сенсі.*

За підсумками 20-річних безперервних реформ та титанічних зусиль з їх впровадження, ми можемо констатувати, що соціально-економічна система України деградувала.

На наш погляд, однією із причин такої деградації є руйнування радянської системи цінностей без заміни її більш-менш рівноцінними інститутами, які б слугували фундаментом для побудови нових відносин у рамках ринкової економіки. Наступна причина прискорення темпів впровадження абсолютно нових інститутів, які є частиною економічних систем розвинутих Західних країн. В нашому суспільстві вони стали формальними і неефективними. Безумовно вони можуть і повинні бути ефективними (ми можемо це спостерігати на прикладі провідних країн), але в нашій країні ці інститути не мають належного фундаменту із неформальних – базових норм. До цих норм в інституціональній теорії відносять: довіру, емпатію, складний утилітаризм, легалізм, ціле раціональну дію та свободу у позитивному сенсі. Слід відзначити, що ці норми є базовими для будь-якого суспільства, але у кожному вони мають свою специфіку проявлення і унікальну комбінацію видів цих норм.

Проблемі розвитку, функціонування та впливу на розвиток суспільства означених норм присвячено значна кількість наукових праць. Одним із піонерів дослідження базових норм та цінностей, що формують інституціональну структуру суспільства був М. Вебер. В своїй відомій роботі «Протестантська етика» він розглядав 2 типи раціональності і пов'язані з ними 4 типи дій, які є проявом базових норм: утилітаризм простий та складний і цілераціональна та цінносно-раціональна дія [1]. Д. Норт досліджував розвиток та вплив на суспільство норм, інститутів, цінностей на протязі тривалого історичного періоду [2]. Значну увагу проблемі функціонування інститутів та норм, їх впливу на суспільство приділяли Ходжсон Д., Єггертссон Т. [3; 4]. Серед вчених, що займалися прикладними дослідженнями впливу норм, цінностей та культури

на інституціональну структуру хочемо виділити Г. Хофстеда та Ф. Тромпенаарса [5; 6]. На основі зібраних емпіричних даних у більш, як 40 країнах Г. Хофстед виділив чотири фактори, за якими різні суспільства мають розбіжності [5]. Ф. Тромпенаарса після дослідження даних, зібраних у респондентів виділив п'ять факторів, які на його погляд мають найбільший вплив [6]. Активні теоретичні та емпіричні дослідження розвитку та впливу базових норм на розвиток інституціональної структури суспільства проводять російські вчені, а саме Р.Нуреев, В.Латов, О.Наумов [7; 8]. Розглядати означені нами норми як цілісну систему було запропоновано російським вченим А.М. Олейніком. У своїх роботах він описав два протилежних варіанти: конституцію ринку і конституцію командної економіки [9]. В останні роки активну увагу цій проблемі приділяють і вітчизняні економісти. За результатами огляду наукової літератури виявлено загальні тенденції, за якими більшість науковців значну увагу приділяє теоретичному дослідженню впливу норм та цінностей на розвиток інституціональної структури нашого суспільства. Це такі відомі вчені як Дементьев В., Архієреєв С., Сумін В. [8; 10].

**Метою нашого дослідження** є встановлення специфічних рис конституції економічної системи України. Для цього нами в рамках держбюджетної тематики кафедри економічної теорії і основ підприємництва проводиться соціологічне дослідження. За результатами якого ми спробуємо виявити специфіку функціонування і комбінацію базових норм в цілому для України і регіонів окремо. На сьогоднішній день нами отримано попередні результати за трьома регіонами: Західно-Українському, Північно-Східному та Донецько-Придніпровському.

Феномену довіра та його ролі в економічній діяльності людини присвячено достатню кількість робіт відомих авторів. Зазначимо, що довіра є функцією поведінки особи, і першість в її вивченні належить психологам. З аналізу праць психологів виявлено цікавий факт, що сучасні дослідження присвячено проблемі довіра у парі з проблемою недовіри. На наш погляд, вивчення парного феномену довіра-недовіра як базової норми зможе дати відповідь на питання, чому окремі інститути функціонують неефективно. Зазначимо, що недовіра у нашому дослідженні не розглядається як негативний фактор. Припускаємо, що помірний недовіра має позитивний вплив на успішність взаємодії, а через мірний довіра може принести небажані економічні наслідки. Рівень довіри-недовіри, їх співвідношення у досліджуваному суспільстві мають істотний вплив на якість і частоту взаємодії між економічними агентами. Для вивчення проявів цього феномену нами виділено три дистанції: довіра-недовіра незнайомій людині, довіра-недовіра знайомій людині і близькій. За результатами дослідження ми можемо стверджувати, що рівень довіри-недовіри залежить від освіти, віку, місця проживання. В цілому значна частина населення (більш 50%) обмежує коло осіб, яким довіряє близькими та знайомими.

З феноменом довіри-недовіри тісно пов'язана норма емпатія. Загальний рівень емпатії у суспільстві впливає на темпи і якість його розвитку. Низький рівень або відсутність емпатії між економічними агентами перешкоджає веденню переговорів і знаходженню компромісного рішення, яке б задовольняло обидві сторони. В окремих випадках угода може не відбутися і обидва контрагенти отримують збитки, а разом з ними і суспільство у цілому. За результатами наших досліджень, 63,7% опитаних мають нормальний рівень емпатії і 36,3% низький. Отже, в нашому суспільстві домінує нормальний рівень міжособистої емпатії, який сприяє єдності і цілісності суспільства.

Індикатором розвитку громадянського суспільства вважають рівень економічної свободи, який вимірюють за допомогою індексів. Згідно рейтингу Світового Банку Україна у 2010 році посіла 162 місце із 183 і віднесена до групи країн із несвободою економікою (країни, які набрали менш 50 балів) [11]. Водночас опитування свідчать, що значна частина наших громадян – 79,0% мають соціально-психологічні настанови на свободу. На наш погляд, поєднання низького рівня економічної свободи з високим рівнем особистої свободи є тією точкою напруги, яка може послугувати початком формування нового типу поведінки і в свою чергу створенню нових неформальних норм.

За даними досліджування, ми можемо стверджувати, що сьогодні конституція економіки України складається із норми обмеженої довіри, нормально-го рівня емпатії та обмеженої свободи. Досить складна та суперечлива комбінація, яка потребує значних зусиль для вироблення адекватних програм розвитку суспільства.

Результати дослідження можуть бути використані для прогнозу подальшого розвитку нашого суспільства. Крім того, вони зможуть виявити проблеми, що заважають ефективному впровадженню реформ. Пояснити чому досить ефективні і сучасні інститути громадянського суспільства, які були впроваджені раніше працюють в нашій державі неефективно, або навіть не працюють взагалі. Виявлення домінуючих норм в нашому суспільстві дозволить проектувати та імпортувати демократичні та економічні інститути, які будуть мати значні шанси прижитися в існуючій інституціональній структурі та ефективно функціонувати.

#### **Список використаних джерел**

1. Вебер М. Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990. – 808 с.
2. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки: Пер. з англ. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
3. Ходжсон Д. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Пер. С англ.. – М.: Дело, 2003. – 464 с.
4. Эгертссон Т. Экономическое поведение и институты / Пер. С англ.. – М.: Дело, 2001. – 408 с.
5. Hofstede G.H. Culture`s consequences: Comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations. 2nd ed. Sage Publications, 2001.



6. Емельяненко Т.В. Методы межкультурных исследований ценностей. (Электрон. Ресурс) / Способ доступа: URL: <http://www.countries.ru>. – Загол. с экрана.
7. Нуреев Р.М. Социальные субъекты постсоветской России: история и современность (Электрон. Ресурс) / Способ доступа: URL: <http://www.ie.boom.ru/Nureev/article/article.htm>. – Загол. с экрана.
8. Постсоветский институционализм: Монография / Под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. – Донецк: Каштан, 2005. – 480 с.
9. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 416 с.
10. Сумин В.А. Оценка рыночных норм поведения во взаимодействиях индивидов / Наукові праці Донецького національного університету. Серія: економічна. Випуск 89-1. – Донецьк, ДонНТУ, 2005. – С.141-147.
11. Index of Economic Freedom (Электрон. Ресурс) / Способ доступа: URL: <http://www.heritage.org/> – Загол. с экрана.

**Annotation.** *General structure constitution of economy and preliminary result of sociological studies is given. As baseline norms are functioning in Ukraine.*

**Key words:** *structure constitution of economy, trust-distrust, empathy, liberty in the wide sense.*

9

УДК 332.1

**В.П. Гаврик**, к.е.н., доцент,  
**Г.І. Гаврик**, старший викладач, Хмельницький  
 університет управління і права;  
**Т.П. Драганова**, к.е.н., доцент, Подільський  
 державний аграрно-технічний  
 університет

## ПОЛІТИКА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ І НАПРЯМИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

*У статті розглядаються актуальні проблеми політики регіонального розвитку і такі напрями її реалізації, як інвестиційна, соціальна, екологічна та науково-технічна політика.*

**Ключові слова:** *державна регіональна політика, економічний розвиток регіону, регіональні органи управління.*

**Актуальність теми.** Збалансований регіональний розвиток будь-якої держави є запорукою суспільного миру, національної злагоди й стабільного економічного зростання. Наявність функціональної системи взаємовідносин центр – регіони, системи, яка забезпечує суспільну злагоду й економічний

прогрес, є індикатором рівня розвитку в державі демократії й становлення громадянського суспільства. Дієздатність державної регіональної політики є також важливим індикатором готовності нашої країни до її інтеграції в європейську спільноту. Це зумовлює актуальність дослідження проблематики регіональної економічної політики.

**Аналіз попередніх досліджень і публікацій.** Питання регіонального розвитку досліджуються в працях багатьох вчених, зокрема Варналія З.С., Круша О.О., Кожемяченко О.О., Мельника А.Ф., Михасюка І.Р., Стеценка Д.М. та ін. **Метою даної статті є** дослідження засад формування політики регіонального розвитку та напрямів її реалізації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Успішне здійснення соціально-економічних перетворень в Україні значною мірою залежить від тісної взаємодії центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, раціонального поєднання загальнодержавних інтересів з інтересами й особливостями регіонів, ефективним використанням

їхнього природно-ресурсного, трудового, науково-технічного й виробничого потенціалу. Сьогодні регулювання соціально-економічного розвитку регіонів належить до пріоритетних завдань державного управління, ставши одним із ключових питань у процесі становлення нової моделі соціально орієнтованої ринкової економіки в Україні, вагомим механізмом забезпечення територіальної цілісності й суспільно-політичної стабільності в державі.

Економічний розвиток регіону – це процес, який повинен забезпечити зростання економічного добробуту населення регіону шляхом ефективного використання всіх наявних регіональних ресурсів. Метою економічного регіонального розвитку є пошук шляхів зменшення економічної нерівності між регіонами, стимулювання розвитку найбідніших регіонів, яке забезпечить вирівнювання економічного розвитку регіонів та зменшення розриву між найбіднішими та найбагатшими регіонами країни.

Успішний регіональний розвиток є функцією багатьох змінних, вплив яких слід враховувати при формуванні як поточних планів, так і стратегічних програм регіонального розвитку. Таким чином, регіональна економічна політика є продовженням державної економічної політики, невід'ємною її частиною та формується з урахуванням регіональних переваг та особливостей.

Нині виникла потреба з нових принципах і методах господарювання, опрацюванні алгоритму узгодження інтересів усіх суб'єктів економічних відносин на певній території. Політика регіонального розвитку за структурою досить складна. Основними у ній є такі блоки: політична, економічна, демографічна, соціальна і культурна, (поселенська), екологічна та науково-технічна.

Визначальною функцією місцевого економічного розвитку є забезпечення ефективного функціонування підприємницьких структур шляхом як розширення існуючих, так і створення та залучення нових. Тому на сучасному етапі формування ринкових відносин практично для всіх регіонів велике значення відіграє як мале, так і середнє підприємництво в сфері великого бізнесу. Підприємства, установи, організації, що займаються виробничою чи

невиробничою діяльністю різних типів та різних форм власності складають базу економічного розвитку регіону. Розширення бази є основним джерелом економічного розвитку регіону або окремої території.

Здійснення регіональної економічної політики потребує виявлення масштабів та ресурсів розвитку, визначення та оцінки перспективних варіантів розвитку та їх оцінки, що можливо забезпечити шляхом використання сучасних методів стратегічного планування, яке стало обов'язковим інструментом регіональної економічної політики розвинутих ринкових країн.

Раціональна інвестиційна політика є найвищим шляхом до вирішення структурної переорієнтації економіки на виготовлення конкурентоспроможної продукції.

Пріоритетним напрямом капітальних вкладень є технічне переоснащення і реконструкція діючих виробництв, Важливою ознакою нової інвестиційної політики стає подолання залишкового підходу до виділення коштів на потреби соціальної сфери.

Основні напрями реалізації соціальної і культурної політики – інтенсифікація регіональних процесів відтворення населення та його соціального клада, охорона здоров'я і забезпечення соціальної незахищеності населення, розвиток його духовного і фізичного потенціалу. Соціальна культурна політика пов'язана також з розвитком туристичного і рекреаційного господарства у зонах з відповідним потенціалом, курортних поселень і скороченням у них небезпечної з огляду на охорону довкілля виробничої діяльності.

Регіональна політика формування поселенської (екістичної) системи реалізується через: збереження заселеності сільської місцевості на якомога більшій території, посилення життєдіяльності ще функціонуючих населених сільських пунктів: розвиток малих міст, міських поселень і сіл; розвиток, поряд з районними, регіональних центрів; стримування механічного зростання великих міст і стимулювання їх якісного перетворення. Екістичні процеси спрямовуються на поліпшення умов життя людей, підвищення економічної, соціальної і екологічної ефективності функціонування регіонів.

В екологічній політиці пріоритетним є територіальне управління (порівняно з галузевим) з урахуванням стану і особливостей кожного регіону. До компетенції місцевих органів управління входять: реалізація на місцях стратегії природокористування і охорони природи, застосування місцевих податків на природокористування і компенсаційних платежів за завдані збитки, ГДК забруднень, а також обмеження у природокористуванні залежно від місцевих природних умов.

Вирішення багатьох питань раціонального ресурсоспоживання і природокористування визначається науково-технічною політикою. Головні її завдання – цілеспрямована зміна структури, перепрофілювання промислового виробництва, технічне переоснащення його на базі сучасних високих технологій, правильне застосування хімічних засобів у сільському господарстві. Необхідною умовою технологічного розвитку є підвищення кваліфікації та перепідготовка керівників, спеціалістів та кваліфікованих робітників.

Таке спрямування регіональної політики вимагає чіткого розподілу повноважень у соціально-економічній сфері між центральними і місцевими органами та чіткого механізму державного регулювання регіонального розвитку. До компетенції центральних державних структур мають входити: розробка стратегії загального соціально-економічного розвитку країни, структурної, інвестиційної і зовнішньоекономічної політики; регулювання територіальних пропорцій розвитку господарства країни, рівнів соціального та економічного розвитку регіонів і визначення економічного районування України; проведення соціально-демографічної і містобудівної політики, а також розробка міжрегіональних вимог і стандартів, норм та нормативів.

Регіональні органи управління повинні займались і забезпеченням комплексного розвитку регіонів шляхом реалізації індикативних прогнозних планів, регіональних та певною мірою загальнодержавних програм; сприянням розвитку підприємництва; забезпеченням розвитку соціальної та локальної виробничої інфраструктури; регулюванням питань соціального забезпечення і зайнятості населення. До їх компетенції належать також формування місцевих фінансових ресурсів, розробка і реалізація програм використання природних ресурсів та охорони навколишнього природного середовища; формування розвитку міжрегіональних систем розселення; створення спеціальних (вільних) економічних зон, спільних підприємств; налагодження прикордонного товарообміну.

**Висновок.** Отже, політика регіонального розвитку повинна спиратися на механізм державного регулювання пропорцій, який включатиме реалізацію державних програм розвитку окремих регіонів, структуроутворюючих інвестиційних проєктів, залучення іноземного капіталу, пільгове кредитування тощо. Це сприятиме економічній самостійності регіонів та активізації підприємницької діяльності на місцях.

#### **Список використаних джерел**

1. Варналій З.С. Проблеми формування та реалізації активної державної регіональної політики України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>
2. Конституція України від 28.06.1996 р. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Концепція адміністративної реформи в Україні [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>

**Annotation.** *The article contains a research of policy of regional development and such directions of its realization, as an investment, social, ecological and scientific and technical policy.*

**Key words:** *public regional policy, economic development of region, regional organs of management.*

УДК 336.761

*В.С. Поліщук, к.е.н., доцент, Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка*

## **РОЛЬ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНОГО ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ЕКОНОМІКИ**

*У статті вказується роль ринку цінних паперів і його сучасний стан.*

***Ключові слова:** ринок, цінні папери, фактори, вплив, оцінка.*

Подолання економічної кризи і виведення країни на вищий щабель соціального і політичного розвитку – одне із головних завдань, яке стоїть перед вищими державними структурами управління.

Для вирішення цього завдання слід мобілізувати всі можливі потенційні можливі засоби і джерела. Одним із таких альтернативних джерел на нашу думку є поліпшення сучасного ринку цінних паперів, роль яких, як відмічають вчені Калина А.В. і Кошечев О.О, полягає у залученні в економіку тимчасово вільних грошових ресурсів. Стимулюючи мобілізацію капіталів, фондовий ринок забезпечує перерозподіл ресурсів між різними сферами, галузями економіки на користь перспективних виробництв та виробництв, що розвиваються. Інвестор вкладає кошти з метою отримання доходу, який можуть забезпечити тільки рентабельні підприємства. У свою чергу, фінансові інвестиції у певну галузь призводять до розширення виробництва, зростання прибутковості. Таким чином, ринок фінансових активів сприяє формуванню ефективної, динамічної економіки.

Ринок цінних паперів тісно пов'язаний з іншими сферами економіки і виконує особливу регулюючу функцію. Цей ринок допомагає переміщенню капіталу з галузей, що мають вільні грошові ресурси, до галузей, що потребують фінансування інвестиційних проектів. Можливість прибуткового перепродажу цінних паперів спонукає багатьох інвесторів купувати їх і таким чином надавати капітал підприємствам, що відчувають інвестиційний «голод». Найважливішим джерелом промислового піднесення, подолання інвестиційної кризи в Україні повинен стати розвиток фінансування економіки шляхом використання інструментів ринку цінних паперів. Це забезпечить покриття дефіциту бюджетів усіх рівнів та ефективний перерозподіл власності.

Ринок цінних паперів істотно впливає на фінансову безпеку країни. Він відіграє активну роль, будучи важливою складовою частиною фінансового ринку, оперуючи великим обсягом фондового капіталу та акумулюючи значні реальні інвестиції.

Загальноновизнаними джерелами фінансування економіки є державний бюджет, кредити, субсидії, прибуток господарюючих суб'єктів. В умовах перехідної економіки державний бюджет України не має достатньої фінансової жорсткості. Його виконання залежить від великої кількості об'єктивних та суб'єктивних чинників, від соціально-політичної ситуації у країні та світі. Можливості бюджетного фінансування розвитку економіки досить обмежені. Кредити, що широко використовуються у всьому світі як могутнє фінансове джерело, на сьогодні в Україні мають обмежене застосування внаслідок нестабільності фінансово-кредитного механізму. Досить важко забезпечити виконання основних принципів кредитування (строковість, платність, поворотність) через низьку ефективність виробничо-господарської діяльності, масові неплатежі, високі відсоткові ставки комерційних банків за кредит і жорсткі умови його надання. Отримання українськими підприємствами субсидій – велика рідкість, що вимагає ретельно опрацьованих інвестиційних проектів і бездоганної ділової репутації. Далеко не всі вітчизняні господарюючі суб'єкти мають прибуток. Досить невелика частина прибутку підприємств, що рентабельно працюють, використовується на їх розвиток, оскільки серед першочергових напрямів використання прибутку – погашення заборгованості із заробітної плати, платежі до бюджету та позабюджетних фондів, розрахунки з партнерами, створення необхідних резервів, поповнення обігових коштів.

У сучасних умовах український ринок цінних паперів набуває важливого значення як альтернативне джерело фінансування економіки. Здійснюючи емісію державних цінних паперів, муніципальні органи влади і суб'єкти ринкових відносин одержують додаткове джерело бюджетного фінансування, покривають бюджетний дефіцит. Випускаючи муніципальні цінні папери, органи місцевого самоврядування поповнюють прибуткові статті місцевих бюджетів і одержують інвестиції на реалізацію необхідних програм. Емітуючи корпоративні цінні папери, акціонерні товариства формують і поповнюють акціонерний капітал, забезпечують фінансування виробничо-господарського розвитку. Векселі, ощадні книжки на пред'явника, депозитні та ощадні сертифікати використовуються як своєрідний грошовий еквівалент для заощадження і заміщення грошей. Заставні, складські свідоцтва (варанти), консаменти обслуговують фінансово-кредитну сферу, замінюючи грошове забезпечення. Опційні, форвардні та ф'ючерсні контракти використовуються для оформлення строкових операцій. Такі цінні папери активно використовуються при порушеннях грошового обігу та зростанні інфляції.

Таким чином, цінні папери є універсальними фінансовими інструментами, невід'ємною частиною фінансового механізму. Ринок цінних паперів є частиною фінансового ринку, яка акумулює тимчасово вільні фінансові ресурси та інвестує їх у розвиток економіки. Як альтернативне джерело фінансування економіки, ринок цінних паперів забезпечує перерозподіл інвестицій, розвиток пріоритетних галузей, їх реструктуризацію, реалізацію фінансової політики держави.

Виконуючи таку важливу роль, ринок цінних паперів постійно вдосконалює свою структуру, чутливо й швидко реагує на будь-які зміни, що відбуваються у суміжних сферах, а також у сферах, вплив на які наперед розрахувати вкрай важко.

Стимулюючи мобілізацію капіталів, суб'єкти фондового ринку забезпечують перерозподіл вільних коштів між різними сферами економіки.

Важливим фактором, який впливає на розвиток вітчизняного ринку цінних паперів, є створення умов для виконання угод з цінними паперами. Торгівля на такому організаційно оформленому ринку підвищує інвестиційну привабливість емітента за рахунок забезпечення його ліквідності та прозорості.

На жаль, для фондового ринку України вже сталою є тенденція до зниження питомої ваги організованого ринку за постійного і суттєвого зростання загальної кількості та обсягу операцій. Однією і основних причин такого стану є відсутність зацікавленості торговців працювати за біржовими правилами, оскільки це дає можливість здійснювати масове скуповування цінних паперів за цінами нижчими, ніж ті, які могли б скластися на біржі. Крім того, сам емітент не обізнаний з цивілізованими правилами торгівлі, ще не розуміє своєї вигоди від виходу на біржу, яка, як і в усьому світі, виконує свою найважливішу функцію – формування реальної ринкової ціни. Остання дає змогу здійснювати захист прав акціонерів.

Одночасно в Україні спостерігається значний прогрес в усвідомленні важливості ефективного корпоративного управління. Запроваджуються заходи, спрямовані на поліпшення механізмів захисту прав акціонерів і кредиторів акціонерних товариств. Ефективна практика корпоративного управління є головною передумовою, що визначає здатність залучати фінансові ресурси, потрібні для довгострокового інвестування і економічного зростання.

Позитивною тенденцією розвитку ринку цінних паперів з метою залучення реальних коштів.

Розвиток ринку корпоративних облігацій є винятково важливим для України. Сформована структура корпоративної власності, закономірності економічного розвитку і особливості інвестиційних ризиків сприяють переважному розвитку боргових інструментів. Українські підприємства саме через випуск облігацій мають можливість та будуть у найближчі роки залучати великі обсяги інвестиційних ресурсів [5, с. 29-37].

#### Список використаних джерел

1. Алексеев М.Ю. Рынок ценных бумаг. – М.: Финансы и статистика, 1992.
2. Балабанов В.С., Осокина И.Е., Поволоцкий А.И. Рынок ценных бумаг: коммерческая азбука. – М.: Финансы и статистика, 1994.
3. Бердникова Т.Б. Рынок ценных бумаг. – М.: ИНФРА – М, 2000.
4. Бердникова Т.Б. Рынок ценных бумаг и биржевое дело. – М.: ИНФРА – М, 2002.
5. Калина А.В., Кошечев О.О. Фондовый рынок. – К.:Україна, 2006.

**Annotation.** *The article deals with the role of market of valuable papers and it's modern condition.*

**Key words:** *market, valuable papers, factors, influence, appraisat.*

11

УДК 336.7

**С.І. Туголуков, к.е.н., доцент, Академія праці і соціальних відносин, м. Київ**

## **ПРИЧИНИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ**

*У статті аналізується сучасна фінансова криза та її вплив на економіку України; вноситься ряд пропозицій щодо мінімізації впливу негативних процесів.*

**Ключові слова:** *фінансова криза; банківська криза; облигації; ліквідні засоби; subprime; сальдо рахунку поточних операцій; зовнішній борг.*

З другого півріччя 2008 р. наслідки світової фінансової кризи знаходять свій прояв і в Україні, загострюючи вітчизняні проблеми, які накопичувалися останніми роками. Високі темпи девальвації національної валюти обумовлені не тільки монетарними, але й політичними, бюджетними чинниками. Тому не слід шукати причини глибокого падіння української економіки лише за межами країни.

Питанням причин виникнення сучасної світової фінансової кризи, етапів її розвитку, впливу на окремі країни та регіони присвячено багато досліджень світової економічної спільноти. Серед провідних вітчизняних економістів цією проблемою займаються доктори економічних наук Барановський О., Гальчинський А., Геєць В., Полозенко Д., та інші.

Фінансова криза – глибокий розлад фінансової системи країни, який супроводжується інфляцією, неплатежами, підвищеною волатильністю валютних курсів, курсів цінних паперів. У сфері державних фінансів фінансова криза проявляється у різкій невідповідності доходів державного і муніципальних бюджетів їхнім витратам. Як правило, фінансова криза знаходить свій прояв у неочікуваному і різкому зменшенні вартості будь-яких фінансових інструментів.

З другої половини XIX ст. до теперішнього часу більшість локальних і всі світові фінансові кризи асоціюються з банківськими кризами та панікою, яка при цьому виникає. Хоча починаються вони, як правило, на ринку цінних паперів.

Передувала сучасній фінансовій кризі, а за нею і глобальної рецесії, іпотечна криза в США, перші ознаки якої з'явилися у 2006 р. у формі зменшення кількості проданого житла. У 2007 р. цей процес переріс у кризу високо ризикових іпотечних кредитів (subprime). Саме в цей час відбулася переорієнтація



сукупного попиту США з купівлі житла, житлового будівництва і взагалі із споживацьких витрат на експортоорієнтоване виробництво та зростання промислових інвестицій. Попит на житло зменшився, ціни перестали зростати.

Іпотечний кредит *subprime* – це кредит на житло під заставу нерухомості, що купується, для осіб з доходами нижче середнього рівня чи з проблемною кредитною історією. Тому вони вважаються кредитами з підвищеним ризиком неповернення. Однак, під час тривалого підвищення цін на житло неповернення кредиту не є загрозливим. Відбувається передача власності кредитору і її перепродаж з прибутком. Тим паче, що були розроблені нові види деривативів, які, вважалось, зменшують кредитні ризики. Дана піраміда підтримувалась і спекулятивним попитом певної частини населення, яке намагалося збагатитися за рахунок зростання цін на житло.

Тенденція щодо кредитування населення з низьким рівнем доходів заохочувалась і урядом США. Саме тому кредити надавались практично всім бажаним, незалежно від фінансового стану позичальника. Виникла величезна заборгованість, яку важко було реструктуризувати. На час підвищення ставок за іпотечними кредитами і зниження цін на житло позичальники і кредитори опинились у пастці. В результаті 20% падіння цін на нерухомість американські власники житла збідніли на 5 трлн. дол. [1]. Це стало безпосередньою причиною різкого погіршення ситуації у фінансовому секторі.

Зростання іпотечної заборгованості, некредитоспроможність позичальників та збитки банків викликали ланцюгову реакцію фінансових потрясінь: спад на фондовому ринку, крах цілої низки банків, зростання невизначеності на валютних ринках. Це, в свою чергу, вплинуло на реальний сектор економіки США та на фінансові ринки й економіки інших країн.

Наприклад, за 2007-2008 р.р. найбільші збитки від списання грошових коштів склали (у доларах США): в США – Citigroup – 39,1 млрд., Merrill Lynch – 29,1 млрд., Morgan Stenly – 11,5 млрд.; в Швейцарії – UBS AG – 37,7 млрд., Credit Suisse – 9 млрд.; у Великій Британії – HSBC – 20,4 млрд., Royal Bank of Scotland – 15,2 млрд.; у Німеччині – Deutsche Bank – 7,7 млрд., Bayern LB – 6,7 млрд.; у Франції – Credit Agricole – 4,8 млрд. тощо [2].

Дана ситуація не могла не позначитись на фінансовому та економічному стані в Україні.

В результаті сприятливої зовнішньоекономічної кон'юнктури, починаючи з 1999 р., в Україні почав вирівнюватись платіжний баланс. З 2000 по 2005 рр. платіжний актив був активним. Це, разом із зростанням передвборчих соціальних витрат з державного бюджету, призвело до збільшення гривневої маси в країні. Різке зростання соціальних витрат у 2005 – 2008 рр., підвищення рівня мінімальної заробітної плати і заробітної плати у бюджетній сфері, пенсій, інших виплат спровокували значне інфляційне зростання. Боротьба з інфляцією вийшла на перше місце. НБУ, з одного боку, намагався стерилізувати й обмежити розширення грошової маси, а, з іншого, – ревальював гривню.

Дорожнеча гривневих кредитних ресурсів штовхала банки, безліч комерційних фірм на зовнішні ринки, де кредити були значно дешевші. Ревальвація гривні викликала значне збільшення імпорту і накопичення проблем з експортом та на внутрішньому ринку. Торговельний баланс знову став пасивним, проте платіжний залишався активним за рахунок надходження кредитних та інвестиційних, у багатьох випадках спекулятивного характеру, ресурсів. Валютні ресурси, які надходили до банківської сфери, часто спрямовувались на споживчий кредит. Це спровокувало багаторазове збільшення вартості житла, значною складовою якого є імпорт. Також валютні кредитні ресурси спрямовувались на купівлю імпортних авто, побутової та іншої техніки, других споживчих товарів. Фактично за рахунок валюти, що надходила в Україну, фінансувався імпорт. При цьому національні виробництва на внутрішньому ринку країни відчували зростаючі труднощі.

З початком світової фінансової кризи зовнішні кредитні надходження та експорт помітно скоротилися. Спекулятивний і частково інвестиційний капітал залишав країну. Політична нестабільність лише посилювала ці процеси.

В Україні світова криза, виявилась, передусім, через кризу платіжного балансу і неможливість підтримати стабільність національної валюти на належному рівні. Різке зменшення експорту, перш за все продукції металургійної і хімічної промисловості, істотно погіршило стан поточного рахунку, а необхідність значних виплат за борговими зобов'язаннями банків та інших секторів економіки – стан фінансового рахунку платіжного балансу. Пов'язане з падінням виробництва та девальвацією національної валюти зниження реальних доходів і значна заборгованість населення за кредитами в іноземній валюті спричинили кризові явища у сфері кредитування й у банківській системі. Все це вимагало активних антикризових заходів з боку держави та відповідних коштів, що, в свою чергу, збільшувало дефіцит державного бюджету і загострювало проблему його покриття [3, с. 7].

Станом на 1.01.09 р. від'ємне сальдо рахунку проточних операцій збільшилось до 12,9 млрд. дол. США, насамперед через зростання дефіциту торгового балансу (до 17 млрд. дол.) та від'ємного сальдо доходів (до 1,5 млрд. дол.). А в цілому дефіцит зведеного сальдо платіжного балансу сформувався у розмірі 3,2 млрд. дол. США, який було профінансовано за рахунок першого траншу за кредитом Стенд-бай у розмірі 4,6 млрд. дол. США [4, с. 37].

Обсяг валового зовнішнього боргу України на 1.01.09. р. становив 101,6 млрд. дол. США (55,9% до ВВП, збільшившись упродовж року на 21,7 млрд. дол. або на 27,1%). З нього приватний борг становив 82,3 млрд. дол. США (39,4 млрд. – борг банківського сектору і 42,9 млрд. – приватний борг інших секторів). Державний борг України та НБУ разом склали 19,315 млрд. дол. США [4, с. 38].

На наш погляд, якщо ретельно проаналізувати всі світові фінансові кризи, то з'ясується, що спільним для них є нестримане бажання всіх суб'єктів фінансового ринку максимізувати власний дохід. Так чи інакше титул власності відокремлюється від реально функціонуючого капіталу і створює

фінансову піраміду, в якій попит на цінні папери, а на сьогодні й деривативи до певної межі підтримується автоматично, зростанням вартості цінних паперів. Після досягнення граничних величин відбувається зворотний процес – стиснення, тобто різке падіння вартості цінних паперів зі всіма негативними наслідками як для фінансового ринку, так і для економік різних країн. Саме тому кочне необхідно створити механізм управління і контролю, який би не дозволяв утворюватись фінансовим пірамідам.

В Україні у 2003-2004 рр. почала формуватися модель стимулювання платоспроможного попиту населення, що викликало адекватну реакцію міжнародного та значної частини вітчизняного бізнесу. В результаті замість проведення серйозних реформ Україна фінансувала розвиток економік інших країн. Тому зараз необхідно відмовитись від соціал – популістського шляху і почати перехід до інвестиційної моделі розвитку. З цією метою необхідно переглянути сучасні підходи до бюджетної політики. Повинна відбутися переорієнтація державних функцій з традиційних (правоохоронних і соціальних) на більш сучасні (наука, освіта, охорона здоров'я, екологія) з помітним зростанням інвестиційної складової, в тому числі і за рахунок заморожування соціальних виплат та ліквідації неефективних пільг.

Також необхідно повернути вилучені у банків гривневі та валютні ресурси в економіку, знову ж не на споживчий ринок, а створити привабливі для населення інвестиційні проекти.

За рахунок рефінансування певні системоутворюючі банки необхідно передати в державну власність і обмежити присутність іноземних банків 30-40% банківського сектору. На наш погляд, вдала реалізація даних заходів буде сприяти становленню нормально функціонуючої економічної сфери.

#### Список використаних джерел

1. [www.vedomosti.ru](http://www.vedomosti.ru)/Байер А. Картина мира: Последний пузырь// Ведомости – 21.11.2008. - № 221.
2. <http://ru.wikipedia/>Финансовый кризис 2008 г.
3. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь/за заг. ред. В. М. Гейця [та інш.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
4. [www.bank.gov.ua/](http://www.bank.gov.ua/) Річний звіт НБУ, 2008.

**Annotation.** *There is an analysis of the world financial crisis and its influence on the economy of Ukraine in this article; also we bring motions for the minimizations of the influence of negatives consequences.*

**Key words:** *world financial crisis, bank crisis, bonds, subprime, external debt, balance of payments.*

УДК 304.4

*Г.М. Пилипенко, к.е.н., доцент;*

*Є.В. Судік, асистент;*

*І.І. Ласунець, бакалавр, Національний гірничий університет, м. Дніпропетровськ*

## **ЦІННОСТІ І НОРМИ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ**

*У статті досліджуються засади формування національної моделі регулювання економіки, наголошується на необхідності діагностики домінуючих у суспільстві стереотипів і цінностей з метою отримання інформації про реально існуючі неформальні інститути, яка у подальшому має бути використана для розбудови механізму суспільної координації.*

**Ключові слова:** *норми, цінності, ментальні характеристики, ліберальна модель економіки, державне регулювання економіки.*

Сучасний етап розвитку українського суспільства пов'язаний із досить складними і неоднозначними процесами формування національної моделі регулювання економіки. Створюючи засади ринкового господарства і, водночас, розроблюючи ефективні важелі державного впливу на економічну діяльність, Україна сьогодні апробує на практиці той позитивний досвід функціонування регулюючих інститутів, який продемонстрували світу розвинені країни США і Європи.

Роки реформ, які досить часто виявлялись неефективними, продемонстрували помилковість імплантації у економічний і політичний простір українського суспільства регулюючих інститутів західного типу без урахування конкретно-історичних умов розвитку кожної окремої країни. Дана обставина послугувала своєрідним поштовхом до активізації досліджень, націлених на пошук загальних закономірностей функціонування і взаємодії сфер ринку і держави, з'ясування того, як ці закономірності трансформуються у конкретних історичних умовах певної країни.

Така постановка питання є надзвичайно актуальною оскільки від розуміння характеру формування в економічній системі співвідношення ринкових механізмів і державних регуляторів залежить і сама можливість вирішення конкретних питань щодо ефективності управління економічними процесами за допомогою заходів економічної політики.

У силу цього закономірним явищем розвитку сучасної вітчизняної науки стало звернення дослідників до концептуальних основ напрацьованих історичної школи, інституціоналізму, які характеризуються особливою методологією

і особливим поглядом на роль неекономічних факторів у розвитку економічних систем. Досить цікавими у даному відношенні є роботи В. Базилевича, В. Дементьева, В. Ільїна, І. Малого, А. Ткача, В. Якубенка та інших. Визнаючи впливовість неекономічних чинників на механізми регулювання, економічна наука, однак, все ще створила повною мірою ту методологічну базу, на якій стає можливим здійснення відповідних досліджень.

**Метою даної статті є** окреслення засад нового підходу до аналізу впливу неекономічних чинників, дослідження нормативно-ціннісних основ і стереотипів, які є домінуючими у світоглядних системах сучасного українського суспільства, а також виявлення адекватності реалій напрямам формування ліберальної моделі регулювання національної економіки.

Вивчення впливу неекономічних факторів з метою формування сприятливих умов для ефективного функціонування національної моделі регулювання виявило цілий ряд обмежень, пов'язаних з аналітичними можливостями традиційних методів досліджень, яким оперує економічна наука. Головною із них слід вважати відсутність системного погляду на природу суспільства.

Здійснюючи відповідні дослідження, слід виходити з того, що головним суб'єктом суспільних відносин є індивід. Оскільки в суспільстві діють реальні люди, з певним образом мислення, різними мотивами і ціннісно-світоглядними орієнтаціями, які, власне, і зумовлюють любу діяльність, то ми не можемо ігнорувати психологічний і культурний аспект таких взаємодій.

Саме культура формує певний набір нормативно програмованих реакцій свідомості людини, які вона засвоїла з метою пристосування до повсякденного життя. На їхній основі виникають неформальні правила, які передаються шляхом навчання і імітації від покоління до покоління. Ці правила складають найбільш стійкий компонент інституціонального середовища. З їхньою інерційністю якраз і пов'язані ті проблеми, які виникають у ході реформування: якщо формальні правила можна легко і швидко змінити, то перебудова правил неформальних – більш складний процес.

У силу цього виникає необхідність діагностики ментальних характеристик населення, виявлення домінуючих у суспільстві стереотипів і цінностей. Тільки на основі таких досліджень може бути отримана інформація про реально існуючі неформальні інститути, яка у подальшому може бути використана для розробки стратегічних і тактичних кроків у сфері формування інституціонального середовища трансформаційної економіки.

Дослідження процесів, характерних для сучасного етапу розвитку економіки України, дало можливість дійти висновку, що при формуванні національної моделі регулювання не були достатнім чином враховані ціннісно-культурні традиції українського народу. Надто швидкий відхід держави із економіки на початку трансформаційних процесів, «шокові» варіанти лібералізації вступили в дисонанс з традиційними цінностями українського суспільства: патер-

налізмом, зрівнялівкою, загальними стандартами соціального забезпечення, надією на сильну державу.

На цій основі виникало неприйняття ринкових цінностей, відторгнення суспільною свідомістю нових норм і правил, що значно ускладнювало, а у ряді випадків робило неможливим проведення ліберально-демократичних перетворень. З часом ліберальні реформи привели до певної зміни ціннісних орієнтацій українців, однак, повного затвердження ринкової психології так і не відбулося.

Як свідчать соціологічні опитування, що здійснювались в Україні за часи її незалежності [див. напр.1, 2], а також результати власного дослідження регіональних відмінностей ментальності українців, яке було проведене нами у межах держбюджетної тематики наукових досліджень кафедри економічної теорії та основ підприємництва Національного гірничого університету, у свідомості середньостатистичного українця сформувався вкрай суперечливий симбіоз ліберальних і патерналістських цінностей. Він включає, з одного боку, засудження авторитарної влади, прагнення до демократичних свобод, які забезпечують вільний розвиток підприємництва, а з іншого – готовність прийняти авторитарні методи управління в ім'я встановлення порядку (необхідність «залізної руки»), вимога розширення масштабів перерозподілу доходів на користь малозабезпечених, досягнення високих соціальних стандартів за рахунок бюджетних коштів, підтримання низьких цін.

За даними моніторингового дослідження 2008 р. Інституту соціології НАН України щодо оцінки припустимого рівня втручання держави у функціонування економіки (тобто прийняття лібералізму чи патерналізму) виявлено, що близько половини опитаних дотримуються золоті середини, вважаючи за необхідне поєднання державного управління і ринкових методів, тоді як 30% виступають за повернення до планової економіки і тільки близько 7-8% бажали б мінімізації державного впливу на економіку [1, с. 314-323].

За результатами обробки анкет, у повному обсягу отриманих по Північно-Східному, Донецько-Придніпровському і Західноукраїнському регіонам, нами виявлені домінуючі спрямування населення до розширення державної участі в економіці, а не ринкових її регуляторів. Як свідчать отримані дані, ринок у переважаючого числа опитуваних асоціюється виключно з «жертвами» – жорсткою конкуренцією (27,4%) і напруженою працею (21%), у той час як з високою ефективністю і можливістю найбільш повно реалізувати свої здібності цей інститут пов'язує тільки 10,5% опитуваних.

Неочікуваним фактом виявилось те, що у державі з ринковою економікою, демократичним устроєм і забезпеченням прав людини виявили бажання жити тільки 29,8% опитуваних. У той час моделі з переважанням державних форм регулювання віддали переваги у сукупності 55,6 % (державна з ринковою економікою і сильною владою, здатною підтримати порядок – 25,8 %, соціаліс-

тична держава за типом СРСР – 9,7%, держава з плановою економікою, рівномірним розподілом доходів–10,5 %).

Такі позиції свідчать про відсутність повної оформленості у суспільній свідомості ліберально-ринкових цінностей, що унеможливує побудову в Україні ринкової моделі регулювання економіки. Натомість переважаючі патерналістські тенденції говорять про необхідність переважання у ній державних регуляторів.

#### Список використаних джерел

1. Українське суспільство 1992-2008. Соціологічний моніторинг. За ред. д. ек. н. В. Ворони, д. соц. н. М. Шульги. К.: Інститут соціології НАН України, 2008. – 656 с.
2. Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства: зб. наук. Праць. У 2-х т. – Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна, Харків 2006.

**Annotation.** *In article bases of formation of national model of regulation of economy are investigated, it is underlined necessity of diagnostics of stereotypes dominating in a society and values for the purpose of reception of the information on real-life informal institutes which should be used further for construction of the mechanism of public coordination.*

**Key words:** *norms, values, mental characteristics, liberal model of economy, economy state regulation.*

13

УДК 330.341.1

**О.І. Ряба, к.е.н., доцент;**  
**А.Б. Логвинюк, студент, Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне**

### ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗА РАХУНОК ІННОВАЦІЙ

*У статті розглянуто основні проблеми інноваційного розвитку в Україні й шляхи їх розв'язання в умовах посилення конкуренції на світовому ринку.*

**Ключові слова:** *інновація, інноваційна продукція, постіндустріальне суспільство, технологічний уклад, конкурентоспроможність.*

Наприкінці ХХ століття було визнано, що рівень розвитку та динамізм інноваційної сфери визначає межі між багатими та бідними країнами, створює основу економічного росту.

63

Розуміння цього спонукало уряд України офіційно проголосити курс на інноваційний розвиток. Метою Державної програми розвитку промисловості на 2003-2011 рр. є створення «сучасного, інтегрованого у світове виробництво промислового комплексу», а також його інноваційний розвиток. [1]. Однак пошук своєї ніші та утримання позицій на світовому ринку стають дедалі важчими. В умовах поглиблення міжнародного поділу праці та спеціалізації посилюється конкуренція між країнами. Нажаль реалії такі, що український експорт продовжує формуватись в основному за рахунок сировинних галузей. Знижується кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію за межами України. В рейтингу конкурентоспроможності країн світу ми займаємо все нижчі місця.

Замість очікуваного інноваційного розвитку, про який говорять уже понад 10 років, спостерігається втрата економічних позицій, що аж ніяк не можна звести лише до наслідків економічної кризи. Таким чином, сьогодні **актуальним**, нажалю, є питання щодо визначення причин, які гальмують інноваційні процеси в Україні.

**Метою статті є** пошук шляхів розв'язання основних проблем інноваційного розвитку національної економіки, які не дозволяють Україні зайняти достойне місце на світовому ринку.

Проблеми інтеграції України у світовий інноваційний простір досліджують вітчизняні вчені Л.Антонюк, Б.Гриньов, В.Гусев, В.Куриляк, Г.Литвинов, А.Поручник, Є.Савельєв, В.Соловійов та інші.

Досліджуючи дану проблему, потрібно перш за все чітко визначитись з поняттям «інновації». На нашу думку, найбільш вдалим є підхід запропонований Б. Санто: інновація – це такий суспільний, технічний чи економічний процес, який через практичне використання ідей і винаходів призводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій у випадку, якщо вони можуть принести на ринку додатковий дохід. В свою чергу інноваційна продукція – це продукція, що зазнала значних змін (її технічні характеристики і сфера використання значно відрізняються від технічних характеристик і сфери використання продукції, що виготовлялася раніше), або заново впроваджена (принципово нова) продукція протягом останніх трьох років [3, с. 38].

Таким чином в сучасних умовах під поняттям інноваційний розвиток потрібно розуміти необхідність переходу від індустріального до постіндустріального суспільства. Згідно теорії, існує шість технологічних укладів, в кожному з яких рушійними силами економічного росту являються нові технології. В Україні переважають третій та четвертий технологічні уклади. Майже 75% інвестицій вкладається в 3-й технологічний уклад ((1880-1940 рр.) – це застосування електроенергії в промисловому виробництві, важке машинобудування та електротехнічна промисловість на основі сталюого прокату, виробництво сталі старим конверним способом. Четвертий технологічний уклад (1930-1990 рр.) являє собою розвиток енергетики (нафтопродукти, атомна промисловість, масове виробництво автомобілів, літаків та ін. Ці тех-



нологічні уклади забезпечують майже 94% (58 і 36%) випуску продукції, а на п'ятий і шостий технологічні уклади, на які переходять розвинуті країни, припадає відповідно 5 і 1% [4, с. 4].

Згідно зі статистикою 40% світового ринку високих технологій сьогодні контролює США, а Росія і Україна – менше 1%. В той же час порівняння кадрового потенціалу засвідчує, що у США працює 25% усіх учених та інженерів-розробників світу, а у Росії та Україні – близько 15% [5, с. 32].

Україна, за даними статистики, посідає четверте місце у світі в ракетно-космічній сфері, надає 9% загальносвітових послуг у цій сфері; шосте місце – серед виробників авіаційної техніки; четверте-п'яте – серед виробників авіаційних двигунів і газотурбінних установок, дев'яте-десяте – надчистих матеріалів для напівпровідників; шосте – серед експортерів озброєнь. Практично всі види монокристалів можуть вироблятися в Україні. Наявність визнаних у світі наукових шкіл та позиціонування нашої держави на найрезонансніших напрямках світового науково-технологічного розвитку створює передумови для активізації інтеграції у світовий ринок інновацій. Таким чином Україна має всі можливості для модернізації та структурної перебудови економіки, зорієнтованої на п'ятий та шостий технологічні уклади [2, с. 31-32].

Нажаль в Україні існує протиріччя в сфері інноваційного розвитку, яке полягає в тому, що, з одного боку, ми маємо досить високий інноваційний потенціал, а з іншого – такі структури економіки і механізми господарювання, які цей потенціал просто не сприймають.

Так починаючи з 1991 року типова щорічна цифра бюджетних видатків на науку складала 0,3–0,5% ВВП, а сумарно – з усіх джерел – (0,8–1,2)%, при нормі не менше 1,7% ВВП. Це призвело до відтоку з України кваліфікованих наукових та технічних кадрів, занепаду багатьох наукових шкіл, стрімкої деградації матеріально-технічної бази наукових та науково-технічних досліджень. Менш як 1% зареєстрованих в Україні об'єктів інтелектуальної власності реалізуються на практиці (у Фінляндії – 30%) [6, с. 34].

Проблему розвитку інноваційної сфери не можна зводити лише до стану та продуктивності науки. Справжнім гальмом на шляху розвитку національної інноваційної економіки є проблема підприємництва, низький рівень підприємницької активності вітчизняних суб'єктів господарювання, особливо в складних, наукоємних видах бізнесу.

Саме підприємці є основними суб'єктами інноваційної діяльності. Вони виконавці, які беруть на себе усі труднощі й ризики практичної реалізації інновацій. Без активного масового підприємця ні наука, ні державні органи, правові, фінансові, торговельні інститути самостійно інноваційну економіку не сформують.

Сьогодні серед підприємств поширення набула стратегія копіювання.. Однак вихід на світовий ринок з даною продукцією можливий лише за умови цінової конкуренції, яка останнім часом втрачає свою ефективність. Світовий досвід компаній, що успішно розвиваються, свідчить, що в сучасних умовах виживає той, хто постійно займається інноваціями.

Проблема полягає в тому, що інновації потребують значних коштів. Окремі підприємства в основному здійснюють фінансування прикладних програм, які націлені на створення поліпшуючих інновацій.

Створення ж базисних інновацій, принципово нового продукту – дуже трудомісткий процес, який вимагає значних фінансових ресурсів і затрат часу (відповідно до світового досвіду, від 3 до 7 років). Тому він і не становить інтересу для приватних інвесторів, які орієнтовані на миттєву віддачу.

Для вирішення даних питань потрібен діалог науки, бізнесу і влади, потрібна консолідація зусиль.

Вирішення проблеми фінансового забезпечення інноваційної діяльності покладається на державу, яка повинна діяти у двох напрямках: надавати пряму бюджетну підтримку та створити ефективну систему стимулювання приватних інвестицій у науково-технічну сферу. Пряма державна підтримка має концентруватися на базисних інноваціях, на найбільш конкурентоспроможних технологіях світового рівня, які мають високий ринковий потенціал, а також на тих, які необхідні для забезпечення безпеки держави. Вона передбачає бюджетне фінансування державних цільових програм з пріоритетних напрямків розвитку науки і техніки та здійснення державного замовлення на науково-технічну продукцію. Стимулювання передбачає надання певних пільг, серед яких: відстрочка податкових зобов'язань в частині витрат з прибутку на інноваційні цілі; зменшення податку на приріст інноваційних витрат; «податкові канікули» на декілька років на прибуток, отриманий від реалізації інноваційних проектів тощо.

На шляху побудови інноваційної економіки ключовим питанням є узгодження національного законодавства в інноваційній сфері, насамперед з корпоративним, інвестиційним, податковим, соціальним законодавством, відсутність супроводження прогресивних норм законів відповідними підзаконними актами, які б забезпечили їх практичне введення в дію.

#### **Список використаних джерел**

1. Государственная программа развития промышленности на 2003-2011 гг.
2. Архієреєв С. І., Тарасенко Т. В. Розвиток трансферу технологій, як необхідна передумова інтеграції України у світову економіку: Монографія.- Харків: НІСД, 2009.
3. Ротар А.В. Інноваційні процеси в промисловості: їх економічний зміст і суть // Статистика України. – 2007. – №1. – С. 37-40.
4. Ускорить развитие Украины. //Тижневик 2009. – 40 (479) 2-8 жовтня. – 8 с.
5. Голощапова О. Ринок інноваційних технологій в Україні: вивчення світового досвіду з метою його застосування у вітчизняних умовах.//Економіст.-2007.-№2. -с.32-35.
6. Бубенко. П., Гусев В. Чому гальмуються інноваційні процеси в Україні? //Економіка України. – 2009. - № 6. – С. 30-39.

**Annotation.** The basic problems of innovative development in Ukraine and the ways of their solving in the world market competition strengthening conditions.

**Key words:** innovation, innovation product, the postindustrial society, the technological mode, competitiveness.

14

УДК 631.1:65.03

*А.В. Фурса, к.е.н., провідний науковий співробітник ІЦБ НААН України*

## СУТЬ ТА ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ ЦІНИ

*Розкривається сутність економічної природи ціни та еволюція її теоретичних основ.*

**Ключові слова:** ціна, теорія трудової вартості, теорія витрат виробництва, теорія граничної корисності, теорія попиту та пропозиції.

Ціна є вагомим важелем управління економікою та товарним виробництвом зокрема. Саме ціна характеризує кількісні відношення в процесі купівлі-продажу, зводить різні ціннісні характеристики будь-якого блага до спільного знаменника, тобто виступає засобом обміну, регулятором суспільного виробництва, мірилом, яке дозволяє товаровиробникам приймати участь у розподілі продукту.

Суть ціни як форми вартості полягає в еквівалентному відшкодуванні кристалізованої у товарі суспільно необхідної праці, величина якої визначається ринком, попитом та пропозицією [1, с. 312].

Ціна – економічна категорія, що склалася в процесі виникнення та розвитку товарного обміну. Ще в стародавні часи вчені, мислителі, зокрема Аристотель (384-322 рр. до н. е.) замислювались над природою та глибиною суттю ціни. Що представляє собою ціна, в чому суть товарного обміну і в яких пропорціях він повинен здійснюватися, а головне – що лежить в основі співставлення товарів в обміні і виступає спільною субстанцією формування ціни? Суть цих та багатьох інших питань намагався розкрити Аристотель. Він вважав, що товарний обмін – це відносини не лише між двома товарами, а й між їх власниками. І саме потреба в тому, чого немає у кожного з них, дозволяє прирівняти обмінювані товари. Ідеї Аристотеля спричинили значний вплив на розвиток теорії ціни [2, с. 47].

В 1690 році в своїй праці «Очерк о торговле» представник економічної думки в Англії Ніколас Барбон (1640-1698) пропонує відрізняти два види цін, які в сучасній науці називають так: ціна попиту та ціна пропозиції, а також приходять до висновку, що найкращим суддею цінності товарів є ринок: речі коштують саме стільки за скільки їх можна продати [2, с. 105].

Французький мислитель Тюрго (1727-1781) став продовжувачем ідеї Аристотеля про вирішальне значення потреби. Тюрго не шукав абсолютну (тобто існуючу за межами самого поняття вартість) міру вартості, він встановив, що мінове співвідношення виявляється в процесі торгівлі через співставлення інтенсивності потреб обох учасників торгівлі, і виражає рівновагу чи рівність інтенсивності. Через сто років одразу кілька видатних вчених створили на цій основі теорію граничної корисності [2, с. 153].

Англійський економіст В. Петті (1623-1689) намагаючись оцінити багатство як окремих людей, так і країни в цілому, підійшов до питання про єдину міру вартості всіх господарських благ. На століття випереджаючи практику, він також запропонував створити особливе відомство для збирання економічної інформації і прогнозування [2, с. 98]. Саме В. Петті вперше припустив, що затрати праці лежать в основі вартості товарів. В подальшому трудова теорія вартості була розроблена А. Смітом, Д. Рікардо та завершена К. Марксом в середині XIX століття.

Значний вклад в розвиток теоретичних засад ціни зробив Адам Сміт. У своїй праці „Багатство націй. Дослідження про природу і причини багатства націй” (1776 р.) А. Сміт відмічає, що слово вартість може виступати у двох різних значеннях: «...інколи воно означає корисність якогось предмета, а інколи – можливість придбання інших предметів, що її дає володіння даним предметом. Першу можна назвати споживчою вартістю, другу – міноюю вартістю» [3, с. 24]. Сміт вважав, що праця є дійсним мірилом мінової вартості всіх товарів, однак він розумів, що необхідно також враховувати «різну міру витрачених зусиль і необхідної вправності». За Смітом це питання вирішує «ринкова конкуренція відповідно до тієї жорсткої справедливості, яка не будучи цілком точною, усе ж достатня для звичайних житейських справ» [3, с. 25]. Слід зауважити, що співвідношення між кількістю праці, необхідною для придбання різних предметів, на його думку, було єдиною підставою для обміну у первісному та малорозвиненому суспільстві [3, с. 34]. З початком процесу нагромадження капіталу і переведенням землі у приватну власність, обмін товарами здійснюється пропорційно витратам на їх виробництво, які складаються з доходів. Заробітна платня, прибуток і рента є трьома первісними джерелами будь-якого доходу, так як і будь-якої мінової вартості. Будь-який інший дохід врешті-решт отримують із цих джерел. Заробітна платня – дохід, отриманий від праці, прибуток – дохід з капіталу, відсоток – дохід, отриманий з позиченого капіталу, рента – дохід з землі. У будь-якому суспільстві ціна кожного товару зводиться до однієї з цих основних частин, або до них усіх, кожна з яких є доходом одного з трьох класів суспільства: найманих працівників, землевласників чи капіталістів [3, с. 36, 38]. Сміт розрізняв природну і ринкову ціну. Природною він називав ціну товару, яка не вища й не нижча від того, що необхідно для оплати відповідно до їхніх природних норм земельної ренти, заробітної платні та прибутку на капітал, ринковою – фактичну ціну, за яку продають товар [3, с. 40]. Також Сміт деталізував і уточнив концепцію ринкового механізму, яку виклали Д. Юм і Тюрго в 1766 році під назвою «модель

середньої норми прибутку»: якщо є можливість вільного переливу капіталів між галузями і вільної конкуренції між ними, норма прибутку на капітал в усіх галузях буде тяжіти до єдиного середнього рівня [2, с. 111, 166].

Праця А. Сміта спричинила корінні зрушення, стала початком нової епохи в еволюції економічної думки, виявилась тим вузлом, від якого в різні боки потягнулись мотузки подальших досліджень вчених-економістів наступних поколінь. Одним з найвидатніших послідовників А. Сміта є Давид Рікардо (1772-1823). В своєму трактаті „Начала политической экономии и налогового обложения” (1817 р.) він на відміну від А. Сміта наполягає на тому, що вартість товару залежить від відносної кількості праці, яка необхідна для його виробництва, а не від розміру винагороди, що виплачується за дану працю, а також, що затрати праці є єдиним мірилом вартості не лише в первісному суспільстві, а й в капіталістичному. Хоча Рікардо як і Сміт розрізняв споживчу та мінову вартість, однак він не вважав корисність мірою мінової вартості, хоча й не заперечував її впливу. «Товари, які мають корисність, набувають свою мінову вартість з двох джерел: своєї рідкості та кількості праці, необхідної для їх виробництва» [4, с. 1]. До рідкісних він відносив товари, кількість яких не могла бути збільшена людською працею. Але з огляду на те, що такі товари складають дуже незначний відсоток від усієї товарної маси, кількість затраченої праці виступила головним критерієм мінової вартості. Рікардо не заперечує, що праця різної якості оцінюється не однаково, та при цьому його цікавить не абсолютна величина ціни, а лише формування мінового співвідношення вартості товарів, яке, на його думку, визначається співвідношенням кількості витрат праці, необхідних для їх виробництва і встановлюється ринком, як правило, на тривалий період часу. Якщо ж дане співвідношення, назване природною ціною, змінюється, це означає, що або для виготовлення одного товару необхідно більше праці, або для виготовлення іншого – менше, або ж вплинули обидва фактори. Не виключає Рікардо вплив коливання попиту і пропозиції на відхилення від природної ціни [2, с. 205]. Ціну, вищу чи нижчу природної, Рікардо називає ринковою, зазначаючи, що прагнення капіталістів отримувати максимальні прибутки на вкладений капітал не дозволяє ринковій ціні на довго відхилитися від природної [4, с. 47]. Д. Рікардо також не заперечував, що на вартість товарів впливає ще й розмір вкладеного капіталу. Він розглядав його як накопичену працю, тобто минулу, уречевлену, витрачену на виготовлення засобів виробництва, і намагався прирівняти живу і уречевлену працю, довести, що різниця в розмірах капіталу не спричиняє значних відхилень від правила формування цін пропорційно витратам праці. Поряд з цим, Д. Рікардо вважав справедливою модель вільної конкуренції і її формулу: рівноважні капітали приносять рівні прибутки. Поєднати ж обидві теорії йому не вдалося [2, с. 206].

Трудову теорію вартості Д. Рікардо продовжив і завершив у 19 столітті Карл Маркс. На відміну від свого попередника К. Маркс стверджував, що не відносна вартість пропорційна затратам праці, а вартість її є затрати праці, виміряні робочим часом. Маркс розрізняв абстрактну і конкретну працю, при-

чому саме абстрактна праця, на його думку, створює вартість товарів, а конкретна праця представляє собою споживчу вартість, тобто корисність товарів. «Мінове відношення товарів характеризується якраз абстрагуванням від їх споживних вартостей... Як споживні вартості товари розрізняються, насамперед, якісно, як мінові вартості вони можуть мати лише кількісні відмінності, отже не мають в собі жодного атома споживної вартості. ...споживна вартість, або благо, має вартість лише тому, що в ній уречевлена, або матеріалізована, абстрактна людська праця» [5, с. 47, 48].

Вирішення проблеми різної якості праці К. Маркс бачить в тому, що «... складна праця означає тільки зведену в степінь або, скоріше, помножену просту працю... Різні пропорції, в яких різні види праці зводяться до простої праці як до одиниці їх виміру, встановлюються суспільним процесом за спиною виробників і тому здаються останнім установленими звичаєм» [5, с. 54]. Тобто, вартість товару згідно з марксистською теорією повинна вимірюватися затратами праці але не конкретної і складної, а лише простої і абстрактної: «...величина вартості даної споживчої вартості визначається лише кількістю праці, або кількістю робочого часу, суспільно необхідного для її виготовлення» [5, с. 49]. Загальновідомим є визначення Марксом ціни як грошового виразу вартості, в основі якого лежать суспільно необхідні витрати праці. Разом з цим він не виключав, що ціна може відхилятися від вартості під впливом попиту і пропозиції залежно від якості товарів.

В третьому томі «Капіталу», припускаючи участь всіх факторів виробництва у створенні лише споживної вартості, а не вартості, Маркс у своїй теорії ціни виробництва змушений був визнати вплив факторів виробництва на мінову вартість і ціну. Виходить, що вартість праці перетворюється в ціну виробництва, тому що норма додаткової вартості перетворюється в середню норму прибутку і перерозподіл додаткової вартості відбувається на користь більш фондомістких галузей, де питома вага змінного капіталу відносно менша [2, с. 293; 6, с. 64].

Необхідно відмітити, що Марксова теорія є цілісною системою наукових поглядів, вона тривалий час вважалась єдиною вірною методологічною основою встановлення цін в країнах з адміністративно-командною економікою. Однак її однобокість у різносторонній системі економічних явищ, заниження ролі ринку та ринкового попиту призвели до становлення неконкурентного, затратного ціноутворення, що в свою чергу породило нагальну потребу в нових підходах та теоріях визначення вартості та ціни.

У 18 столітті майже водночас з теорією трудової вартості представник фізіократів Франсуа Кене (1694-1774) сформулював теорію витрат виробництва. Згідно з цією теорією мінова вартість формується на основі вартості (ціни) витрат на виробництво продукції в розрізі їх елементів. При цьому він розрізняв капітальні вкладення і щорічні, тобто постійні і змінні витрати. Витрати виробництва складають собівартість продукції, яка компенсується в ціні при її продажу. Вузьким місцем цієї теорії є відсутність додаткового продукту у вартості виробничих витрат. В першу чергу це стосується промисло-

вості, тоді як у сільському господарстві додатковий продукт, за його теорією, є наслідком використання природних властивостей землі.

Положення теорії вартості А. Сміта щодо трьох видів доходу лягли в основу теорії трьох факторів виробництва, основоположником якої є французький економіст Жан-Батист Сей (1767-1832). Дана теорія пояснює формування мінової вартості як підсумок трьох основних факторів виробництва: праці, капіталу та землі, які є джерелом відповідних доходів – заробітної платні, прибутку та ренти. Відмінність полягала в тому, що у Сея кожен з факторів виробництва породжує відповідний дохід, а у Сміта походження доходів пояснювалось економією праці, або, що те ж саме, ростом продуктивності праці. В подальшому теорія трьох факторів виробництва постійно піддавалась критиці послідовниками класичної політекономії, особливо марксистами.

Англійський економіст Томас Роберт Мальтус (1766-1834) у своїй праці «Опыт о законе народонаселения» (1798) розглядав вартість як сукупність витрат власника-підприємця в процесі виробництва на засоби виробництва (капітал), заробітну плату (праця) і ренту (земля). Тобто, теорія витрат виробництва Т. Мальтуса основана на теорії трьох факторів виробництва Ж.-Б. Сея. В основі теорії витрат виробництва як і трудової теорії вартості лежить затратний принцип – вартість залишається за межами величини корисності [7, с. 21-22].

В 70-х роках 19 століття зародилась та почала розвиватись теорія граничної корисності (маржиналізм). Її основоположниками вважають представника австрійської школи Карла Менгера (1840-1921 рр.) та економістів-математиків швейцарця Леона Вальраса (1834-1910 рр.) і англійця Стенлі Джевонса (1835-1882 рр.). Опублікувавши, майже одночасно, свої праці та дізнавшись один про одного, вони з'ясували, що в них були попередники, праці останніх не викликали цікавості у читачів свого часу. Йоган Генріх фон Тюнен (1783-1850) вважається сьогодні першим засновником граничного аналізу. Перший том його книги «Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономии» вийшов в Німеччині в 1826 році через дев'ять років після відомої праці Д. Рікардо, через що, мабуть, і не був помічений. Він створив те, що в сучасній економічній науці називають теорією розподілу на основі граничної продуктивності.

В 1838 році у Франції вийшла праця Антуана Огюстена Курно (1801-1877), яка також залишилась не поміченою вченими. Курно першим дав визначення функції попиту і показав її графічно.

Жюль Дюпою в статті «Об измерении полезности общественных работ» (1844 р.) розглядав питання щодо границь збільшення тарифів за послуги, які надаються суспільству за рахунок держави, як можливості оцінити суспільну корисність цих благ. Так він підійшов до кривої попиту, яка набула у нього вигляду функції граничних корисностей, що зменшуються по мірі збільшення покупок.

Герман Генріх Госсен (1810-1858) видав у Німеччині книгу «Эволюция законов человеческого взаимодействия» (1854 р.), в якій сформулював при-

нцип спадної граничної корисності, принцип граничної важкості праці, який називають кривою пропозиції праці, і свій другий закон: особа максимізує свою сукупну корисність, якщо розподіляє наявні ресурси між різними благами таким чином, що від останньої одиниці ресурсу, витраченого на кожне благо, досягається однакове задоволення [2].

Треба зазначити, що граничний аналіз був відкритий, дещо пізніше, американцем Джоном Бейтсом Кларком (1847-1938 рр.). Значний вклад у розвиток теорії маржиналізму здійснили також послідовники австрійської школи – Фрідріх фон Візер (1851-1926) та Євген Бьом-Баверк (1851-1919 рр.). Сутність маржиналізму полягає у визнанні граничної корисності блага для споживача як основного чинника формування ціни. Споживчий вибір того чи іншого блага на ринку спирається не лише на корисність, але й на його рідкісність. По мірі збільшення запасу благ у споживача (зменшення рідкості) їх корисність для власника спадає, для запасу благ вона дорівнює граничній корисності останнього блага. Межі такої корисності змінюються під впливом додаткового випуску і зміни ринкового попиту. Поєднання маржиналістами корисності і рідкості в одній моделі, служить обґрунтуванням закону ринкового попиту, факторно пояснює природу ціни попиту. Таким чином, особливістю теорії граничної корисності у підході до ціноутворення є надання вирішального значення попиту, який формується на основі суб'єктивних оцінок споживачів, а витрати виробництва трактувалися як такі, що мають похідний від граничної корисності предметів споживання характер. Особливістю цієї теорії є водночас її недоліком: суб'єктивні оцінки споживачів не можуть бути критерієм кількісного визначення корисності блага [8, с. 9; 6].

З теорією граничної корисності межує теорія визначення ціни виходячи з коливання попиту та пропозиції, яка виникла наприкінці XIX – початку XX століття. Обґрунтував цю теорію італійський економіст послідовник Л. Вальраса Віфельд Парето (1848-1923 рр.). Згідно з цією теорією на ринку в умовах досконалої конкуренції залежність ціни від інтенсивності останньої потреби дає змогу встановити рівновагу між попитом і пропозицією. Співвідношення попиту і пропозиції визначає мінову вартість без участі вартості та виробничих витрат, що означає вилучення вартості з процесу формування цін. Слабкістю цієї теорії в тому, що вона не дає відповіді на питання, чим же визначатиметься ціна в разі збігу попиту і пропозиції, а також не враховує той факт, що як попит, так і пропозиція, у свою чергу залежать від рівня цін на товари [9, с. 10].

Американський економіст П. Самуельсон [10, с. 8] вважав, що ринкова економіка керується двома монархами: споживачем і рівнем техніки. Споживачі безпосередньо, керуючись своїми смаками, визначають (шляхом голосування долларом), куди направляти суспільні ресурси. Однак попит зіштовхується з певною пропозицією товарів, тобто рівень техніки значно обмежує споживача. Виробники встановлюють свої ціни на основі витрат виробництва, залишаючи нерентабельні виробництва і переміщуючись в галузі з високими прибутками.



Найбільший вплив на сучасний підхід до ціноутворення має неокласична теорія англійського економіста Альфреда Маршалла (1842-1924). Його праця „Принципы экономики” (1890 р.) є не революцією, а еволюцією наукової економічної думки. Використовуючи здобутки попередніх поколінь як класиків, так і маржиналістів, він зробив спробу об’єднати їх у єдину систему. Вчення Маршалла базувалося не на проблемах вартості, як це було до нього, а на дослідженні механізму взаємодії попиту та пропозиції та формуванні теорії ціни. Положення класичної політекономії щодо визначальної ролі витрат виробництва були використані ним при вивченні закономірностей формування пропозиції, теорія граничної корисності лягла в основу встановлення закономірностей формування попиту. Загально відомим є вислів А. Маршалла щодо основи формування вартості. «Ми могли б в рівній мірі сперечатися про те чи регулюється вартість корисністю чи витратами виробництва, як про те, чи розрізає кусок паперу верхнє чи нижнє лезо ножиць» [11, с. 32]. Корисність формує ціну попиту, витрати виробництва – ціну пропозиції. Співвідношення попиту і пропозиції, впливаючи на обсяг продукції, що надходить на ринок, тим самим впливає на витрати виробництва, а останні – на пропозицію товарів. Тобто дія сил попиту і пропозиції штовхають ціни в бік рівноваги, при якій вирішальну роль у формуванні ціни відіграють витрати виробництва. Таким чином, за короткий час попит і корисність відіграють вирішальну роль, а пропозиція залишається відносно сталою, оскільки потрібен час для нарощування виробничих потужностей. Протягом тривалого часу вплив пропозиції і пов’язаних з нею витрат виробництва на ціноутворення різко зростає, і вони стають активним, визначальним фактором у формуванні ціни. Рівноважний стан ринку знаменує збалансованість попиту і пропозиції і визначає ринкову вартість товарів [6, 8]. Тобто, А. Маршалл описав вплив фактора часу: у певний короткий проміжок часу попит може бути більшим за пропозицію і спричиняти збільшення прибутку.

Також А. Маршалл виявив, що ступінь зміни попиту залежно від ціни може бути різним. Зміну попиту при зміні ціни на 1 відсоток він назвав еластичністю попиту і запропонував вимірювати зміну цін у відсотках.

Наявність багатьох підходів до проблеми ціноутворення зумовлено різними напрямками визначення цього складного процесу. Водночас навряд чи є суперечливим положення, що будь-яка теорія вартості та ціни у певній мірі є гіпотезою, і всі розглянуті теорії ціноутворення мають раціональне зерно. Але для багатьох з них характерний принцип монізму в пошуках базису ціни. У трудовій теорії вартості таким базисом є вартість, а у теорії граничної корисності – корисність. Неокласична теорія А. Маршалла певною мірою поєднує в собі названі вище теорії [12, с. 320].

Значний вплив на розвиток економічної думки справив Михайло Іванович Туган-Барановський (1865-1919 рр.). Вже в своїй першій праці «Учение о предельной полезности хозяйственных благ как причине их ценности» (1890 р.) він обґрунтував положення, що теорія граничної корисності, якщо її правильно зрозуміти, є насправді підтвердженням теорії трудової вар-

тості, і протиставлення цих теорій відбувається через нерозуміння того, що вони підходять до вивчення проблеми цінності з різних боків: об'єктивних – як у Д. Рікардо і К. Маркса та суб'єктивних – як у К. Менгера. Саме праці М. І. Туган-Барановського заклали наукові підвалини і надали якісного імпульсу спробам детального критичного перегляду економічної теорії марксизму. М.І. Туган-Барановський сформулював також власний закон вартості, згідно з яким граничні корисності господарських благ, що вільно відтворюються, прямо пропорційні їх трудовим вартостям. Хоча сам вчений розумів умовність цієї теорії і розглядав його як ідеал, до якого необхідно прагнути [13, передмова, с. 25, 27]. У своїй праці «Політична економія. Курс популярний» (1919 р.) М.І. Туган-Барановський висловлює загальне правило формування ціни: «...ціна вільно виробленого товару визначається тими видатками на його виробництво, які дають змогу виробити товару стільки, скільки його потребує ринок» [13, с. 110].

Спроба М. І. Туган-Барановського здійснити синтез маржиналізму та трудової теорії вартості є досить плідною, однак як зазначає О. Гош [14, с. 53] ні А. Маршаллу, ні М.І. Туган-Барановському не вдалося інтегрувати трудову і кориснісну субстанцію вартості. На його думку, принципове значення має те, що ціна – спільна і зіставна властивість всіх товарів. Спільна і зіставна форма всіх товарів має проявляти спільну і зіставну субстанцію цієї форми, тоді як ціна у прихильників маржиналістів, а тим більше у неокласиків, позбавлена такої спільної субстанції. Спростувати трудову теорію вартості здатна лише та теорія, яка запропонує вагомішу за абстрактну працю і тісніше пов'язану з ціною спільну для всіх товарів субстанцію їх цін. Однак, автор вважає, що це не можливо.

Італійський економіст П. Сраффа (1898-1983) в своїй праці «Производство товаров посредством товаров» (1960) розглядає ціну товару з точки зору витрат на його виробництво і виділяє дві складових ціни: заробітна плата та прибуток, розмір яких знаходиться в обернено пропорційній залежності. При цьому зміна ціни відбувається в результаті зміни заробітної плати [15, с. 69]. Таким чином, П. Сраффа відкидає теорію граничної корисності маржиналістів та неокласичну теорію ціни рівноваги і повертається до теорії вартості Д. Рікардо.

Відомий економіст, історик Б. Селігмен (США) робить висновок про те, що маржиналізм є чисто науковою системою, майже не придатною для практичних цілей. Підприємець визнає, що він нічого не знає про свої граничні витрати і не в змозі оцінити еластичність попиту на свою продукцію, а визначення ціни відбувається шляхом додавання помірної (традиційної) надбавки до повного розміру середніх витрат. З позиції практики встановлення цін сучасними корпораціями й фірмами, очевидно, прийнятнішою є трудова концепція ціноутворення [12, с. 333].

На думку А. Гриценка [16, с. 74, 79] основоположні праці з трудової теорії вартості та з маржиналізму створювалися незалежно одна від одної в один і той самий час. Вони були теоретичним відображенням двох реальних фраг-

ментів економічної дійсності, двох ліній взаємодії людини з речами та з іншими людьми, які є протилежними за своєю суттю, але водночас доповнюють одна одну. В міру проходження до постіндустріального суспільства трудова теорія вартості стає лише глибинною основою, яка дедалі менш точно описує конкретні економічні реалії. Панівного значення набуває маржиналізм. З основоположення маржиналізму, у відповідності з яким вартість визначається граничною корисністю, доповненого тезою про те, що гранична корисність є еквівалентною суспільно необхідним затратам часу, випливає основоположення трудової теорії вартості, згідно з яким вартість визначається суспільно необхідними затратами часу. З точки зору вченого, при такому підході маржиналізм і трудова теорія вартості стають опосередковуючими ланками, через які вони – в процесі розвитку – переходять одне в одного, інтегруючись до єдиної теоретичної системи.

Закон вартості – є не що інше, як закон еквівалентного обміну вартостей. Логічний зв'язок законів ціноутворення відображає їх історичний зв'язок і риси суспільних систем, які послідовно змінюють один одного. В епоху простого товарного виробництва вихідним пунктом є закон вартості, а кінцевим – закон ринкової вартості, який формує суспільно необхідні витрати праці на виробництво товарів. В умовах капіталізму, вільної конкуренції ринкова вартість є вихідною, а ринкова ціна – кінцевою. В епоху монополістичного капіталізму ринкова ціна видозмінюється під впливом суспільних відносин, відбувається становлення монополістичної конкуренції, яка охоплює монополістичне ціноутворення [17, с. 55].

Лукінов І. І. [18, с. 186] зазначає, що теорія граничної корисності розроблена досить фундаментально для країн з високорозвиненою ринковою економікою. Із зростанням рівня споживання гранична корисність зменшується, і може бути рівною нулю, або ж від'ємною величиною. На зниження цін впливають закономірності формування доходів споживачів, а також ринкової кон'юнктури під дією сил попиту і пропозиції. Знаходження оптимального співвідношення попиту та пропозиції дає змогу прогнозувати кон'юнктурні зміни і шукати відповідні регулюючі механізми досягнення цінової рівноваги.

Пунін Е. І. [19, с. 96] вважає, що ціна конкретного товару – це грошовий вираз системи ціноутворюючих факторів, діючих одночасно. В основі ціни певного товару лежить діалектична єдність вартості (затрат праці) та споживої вартості (результатів праці).

Вивчення досягнень різних економічних доктрин на основі конструктивного діалогу наукових шкіл передбачає знаходження спільних теоретичних підходів до проблем ціноутворення.

На наш погляд, найбільш доцільним є формування цін на основі неокласичної теорії ціноутворення, згідно з якою ціна є не середньою величиною між запитами продавця та платоспроможністю покупця, а як компроміс між ними. Тобто, ціна може бути ближчою як до рівня попиту, так і до пропозиції в залежності від кон'юнктури ринку. Хоча в нинішніх умовах перехідної еконо-

міки та нестабільної ситуації, не виключаємо можливість формування цін на стратегічно важливі види продукції на основі трудової теорії вартості, враховуючи витрати виробництва.

#### **Список використаних джерел**

1. Ціноутворення в процесі реформування агропромислового комплексу України (1990-2001 рр.) / За ред. О.М. Шпичака. – К.: ІАЕ, 2002. – 499 с.
2. Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. – М.: Дело, Вита-Пресс, 1996. – 544 с.
3. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / О. Васильєва та ін. (пер. з англ.) . – К.: Port-Royal, 2001. – 594 с.
4. Рикардо Д. Сочинения в 5-ти томах. Том 1. Начала политической экономии и налогового обложения. Перевод под ред. М. Смит. – М.: Госполитиздат, 1941. – 288 с.
5. Маркс К., Энгельс Ф. Твори. Т. 23. – К, 1963. – 847 с.
6. Кононенко В. Теорія ринкової економіки і практика переходу України до ринку. Ціноутворення і ціни у ринковій економіці. Лібералізація цін при переході до ринку // Економіка України. – 1992. - №8. – С. 63-68.
7. Томский И.Е. Мальтус. Кейнс. Маркс: Учеб. пособие. Якутск: Изд-во Якутского ун-та, 1995. – 58 с.
8. Макаренко М.І. Ціна в перехідній економіці: теоретичні аспекти. – Суми: Ініціатива, 1997. – 42 с.
9. Тормоса Ю.Г. Ціни та цінова політика. – К.: КНЕУ, 2003. – 91 с.
10. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономикс. – М. – 1991. – 102 с. (переклад).
11. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т 2. Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – 310 с.
12. Мельник Л.Ю., Макаренко П.М., Кириленко І.Г. Економічна теорія на межі тисячоліть. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 748 с.
13. Туган-Барановський М.І. Політична економія. Курс популярний. – К.: Наукова думка, 1994. – 264 с.
14. Гош О. Об'єктивні засади ціноутворення в постсоціалістичній Україні // Економіка України. – 2001. – № 1. – С. 52-57.
15. Сраффа П. Производство товаров посредством товаров. Прелюдия к критике экономической теории. / Пер. с англ. И.И. Елисейевой. – М.: ЮНИТИ- ДАНА, 1999. – 160 с.
16. Гриценко А. Маржиналізм і трудова теорія вартості: чи можливий синтез? // Економіка України. – 1996. - № 1. – С. 73-79.
17. Нижегородцев Р. К единой теории цены: диалог научных школ // Мировая экономика и международные отношения. – 1996. - № 5. – С. 53-58.
18. Лукинов И.И. Эволюция экономических систем. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 567 с.
19. Пунин Е.И. Маркетинг, менеджмент и ценообразование на предприятиях. – М.: Международные отношения, 1993. – 112 с.

**Annotation.** *Essence of economic nature of price and evolution of it opens up theoretical bases.*

**Key words:** *price, theory of labour cost, theory of charges of production, theory of marginal utility, theory of demand and supply.*

15

УДК 330.101: 316.422.44(477)

**Н.І. Мозолюк**, старший викладач, Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

## **АНАЛІЗ РОЗВИТКУ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ ТА ІНШИХ КРАЇН СВІТУ**

*Викладено основні результати проведеного порівняльного аналізу стану науково-технічного потенціалу України та інших країн світу. Визначено шляхи покращення стану наукової та інноваційної діяльності в Україні на перспективу.*

**Ключові слова:** *наукова діяльність, інноваційна діяльність, науково-технічний потенціал, валові внутрішні витрати, валовий внутрішній продукт, дослідження і розробки, сектор науки, фундаментальні дослідження.*

Необхідність порівняльного аналізу стану, розвитку та динаміки науково-технічного потенціалу України зумовлена потребами отримання оцінок, які дадуть змогу визначити місце України у сфері науково-технічного співробітництва, що є важливим елементом інтеграції, розширення та поглиблення участі країни як у європейських структурах, так і у світовому товаристві в цілому.

**Метою цієї статті** є проведення порівняльного аналізу стану науково-технічного потенціалу України з іншими країнами світу та визначення основних тенденцій його розвитку.

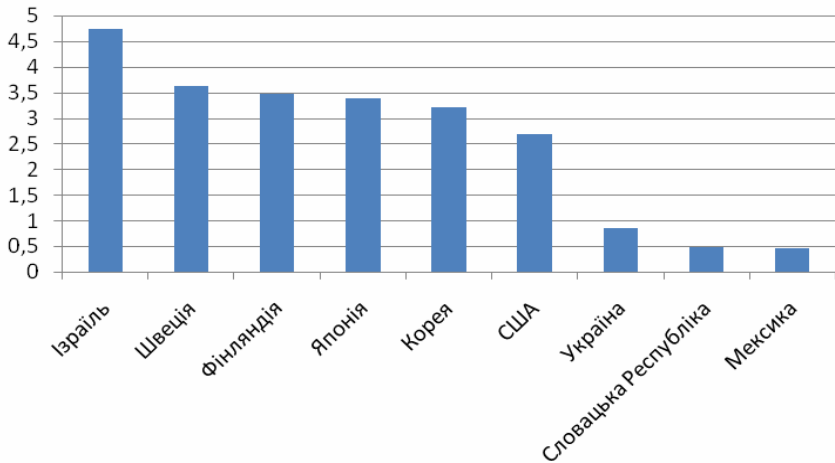
Одним з узагальнюючих кількісних критеріїв оцінки потужності інноваційного потенціалу будь-якої національної економіки та проведення порівняльного аналізу є показник валових внутрішніх витрат на дослідження і розробки (ДіР). Валові внутрішні витрати на ДіР формуються за рахунок витрат на ДіР у чотирьох секторах науки: підприємницькому, державному, секторі вищої освіти та приватному неприбутковому секторі. В Україні показник внутрішніх витрат на наукові та науково-технічні роботи відповідає показнику валових внутрішніх витрат на ДіР у міжнародній статистиці. Для проведення конкретних міжнародних зіставлень показник валових внутрішніх витрат на ДіР розраховується у доларах США за паритетом купівельної спроможності (ПКС), який є своєрідним просторовим дефлятором та використовується для кількості визначення грошових одиниць певної країни, необхідної для придбання такої самої кількості товарів або послуг на ринку цієї країни,

яку можна придбати за один долар на ринку США. Такий коефіцієнт є умовним валютним курсом, який дає змогу перерахувати номінальні показники країни в реальні, визначені у доларах за паритетом купівельної спроможності.

Для більш достовірних порівнянь та проведення якісного аналізу використовують показник не в абсолютному, а у відносному вимірі до ВВП і за його допомогою визначають інтенсивність зростання витрат на ДіР.

Достатні обсяги валових внутрішніх витрат на ДіР є необхідною умовою ефективного фінансування національних інноваційних систем, адже збільшення фінансування наукової діяльності є внутрішнім фактором економічного зростання. Оптимальне ресурсне забезпечення науки повинно становити 3% ВВП.

Значення індикатора “частка валових внутрішніх витрат на ДіР у ВВП” дають достатнє уявлення про нерівномірність розвитку країн у науково-технічній сфері. У державах – ключових інноваторах вони становлять від 2,5% до 4,0% валового внутрішнього продукту. До країн-лідерів з найбільшим рівнем витрат на ДіР належать: Ізраїль (4,74%), Швеція (3,63%), Фінляндія (3,47%), Японія (3,39%), Корея (3,22%), США (2,68%) (рис. 1).

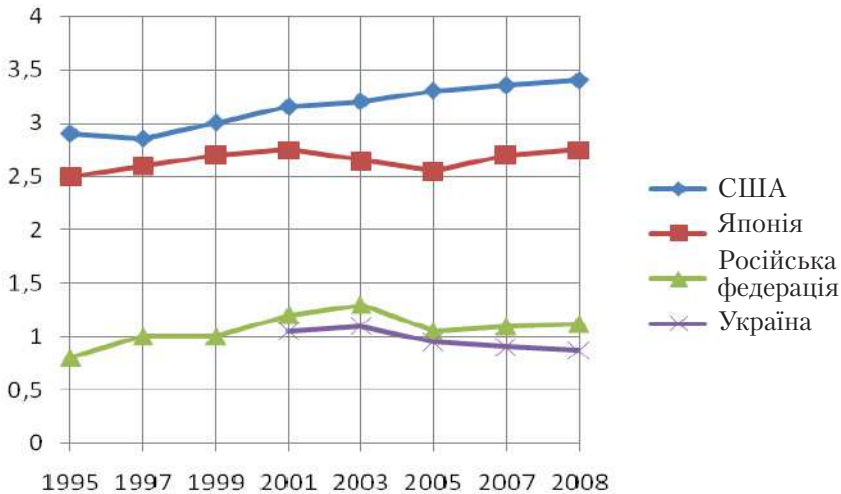


**Рис. 1. Частка валових внутрішніх витрат**

Найменша частка витрат на ДіР має місце у Словачькій Республіці (0,47%), Мексиці (0,46%), Україні (0,86%).

У 2008 році в Україні загальний рівень внутрішніх витрат на наукові та науково-технічні роботи становив 2774,9 млн. дол. США за паритетом купівельної спроможності, або 0,86% ВВП (у 2007 році ці показники склали 2791,1 млн. дол. США за ПКС, або 0,92% ВВП).

На рис. 2 наведено динаміку питомої ваги витрат на ДіР в Україні, Російській Федерації та світових економічних лідерах — США, Японії за період 1995-2008 роки. Так, у Японії, яка в 1995 році мала практично оптимальний рівень витрат на ДіР (2,92% ВВП), протягом останніх років відбулося збільшення частки витрат на науку, що у 2008 році становила 3,39% ВВП. В Україні і так низький рівень витрат на науку, що у 2001 році становив 1,02% ВВП, після незначного підвищення почав зменшуватись і у 2008 році склав 0,86% ВВП.



**Рис. 2. Динаміка частки валових внутрішніх витрат на ДіР**

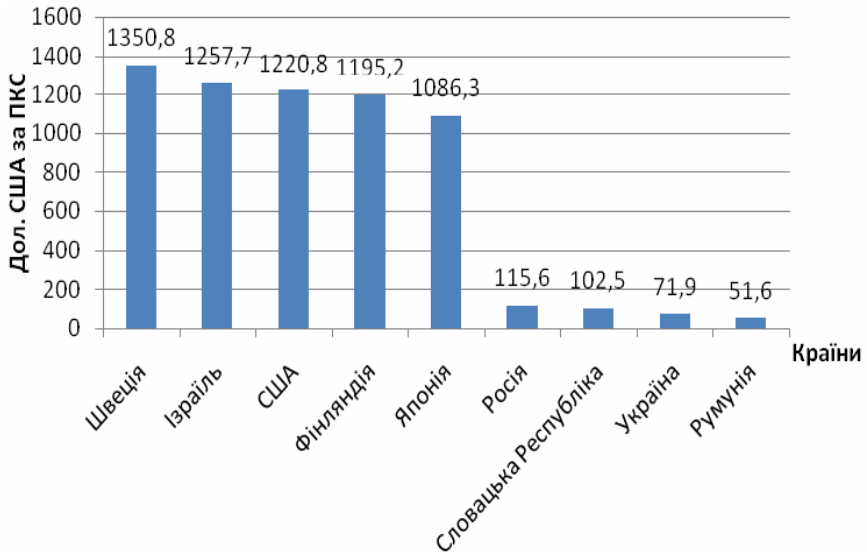
Для більш детального аналізу рівня валових внутрішніх витрат на ДіР визначається частка валових внутрішніх витрат на ДіР у ВВП за секторами науки (табл. 1). найбільша частка валових внутрішніх витрат на дослідження і розробки спостерігається у підприємницькому секторі. В Японії питома вага витрат на науку в 1995 р. становила 1,90% ВВП, у 2008 р. — зросла до 2,62% ВВП. В Україні, навпаки спостерігається тенденція до зменшення частки витрат на дослідження і розробки в підприємницькому секторі: якщо у 2001 р. вона становила 0,63% ВВП, то у 2008 р. — лише 0,48% ВВП.

Рівень витрат на науку в секторі вищої освіти у розвинених країнах знаходяться в межах 0,33-0,43% ВВП. В Україні цей показник становить лише 0,05% ВВП.

**Таблиця 1**  
**Розподіл валових внутрішніх витрат на ДіР за секторами науки**

Країни	Підприємницький сектор						Сектор вищої школи						Державний сектор					
	1995	2001	2002	2005	2007	2008	1995	2001	2002	2005	2007	2008	1995	2001	2003	2005	2007	2008
США	1,77	2,00	1,84	1,83	1,93	1,93	0,31	0,33	0,37	0,36	0,37	0,36	0,35	0,31	0,33	0,31	0,27	0,28
Японія	1,90	2,26	2,40	2,54	2,62	2,62	...	0,44	0,44	0,45	0,43	0,43	0,28	0,29	0,30	0,28	0,28	0,28
Росія	0,58	0,83	0,88	0,73	0,72	0,72	0,05	0,06	0,08	0,06	0,07	0,07	0,22	0,29	0,32	0,28	0,33	0,31
Україна	...	0,63	0,60	0,64	0,48	0,48	...	0,06	0,05	0,05	0,05	0,05	...	0,37	0,45	0,36	0,32	0,32

Дані таблиці 1 свідчать, що частка витрат на ДіР державного сектора у США в 1995 р. становили 0,35% ВВП, а в 2008 р. — 0,28% ВВП, в Україні рівень державних витрат на науку в 2008 р. складала 0,32% ВВП, що свідчить про достатньо важливий внесок держави у фінансування наукових досліджень і розробок в країні.



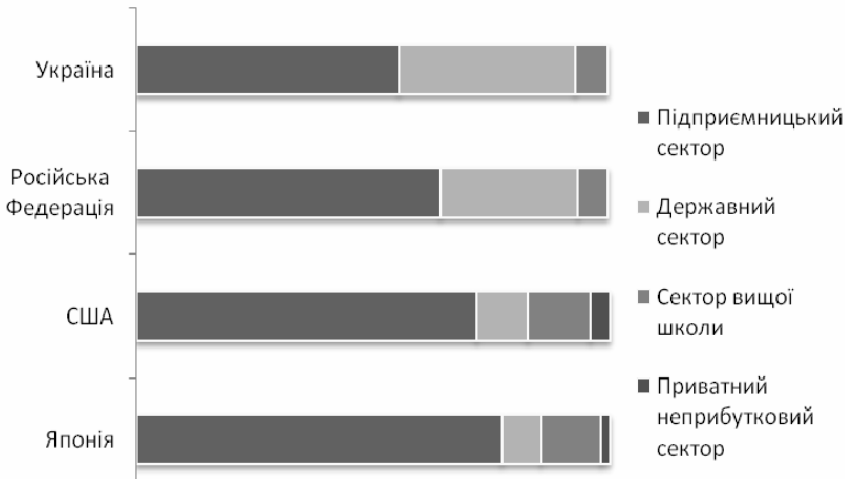
**Рис. 3. Валові внутрішні витрати на ДіР на одну особу**



Аналіз показника валових внутрішніх витрат на ДіР дає підстави стверджувати, що все більше наукових досліджень і розробок здійснюється у підприємницькому секторі. Водночас відносне скорочення питомої ваги витрат на ДіР у державному секторі не є свідченням зменшення ролі держави у науково-технічній сфері. Активізація державного регулювання, що поєднується зі скороченням прямої участі держави у фінансуванні наукових досліджень і розробок, —закономірний процес, загальна тенденція, властива економіці всіх високорозвинених держав світу. Вона зумовлена вдосконаленням фінансових механізмів, систем організації та управління інноваційними процесами, розвитком ефективних національних інноваційних систем, що інтегровані в глобальну світову систему.

Рівень розвитку науки в країні можна визначити за допомогою показника “валові внутрішні витрати на ДіР на одну особу” (у дол. США за паритетом купівельної спроможності). До першої п’ятірки за рівнем витрат на ДіР на одну особу входять розвинені країни з ваговим науково-технічним потенціалом — Швеція (1350,8 дол. США за ПКС), Ізраїль — 1257,7, США — 1220,8, Фінляндія — 1195,2, Японія — 1086,3 (рис. 3).

Україна знаходиться у групі країн з найнижчим значенням показника валових внутрішніх витрат на ДіР за ПКС на одну особу, у 2008р. значення цього показника в Україні становило 60,2 дол. США за ПКС.



**Рис. 4. Розподіл внутрішніх витрат на ДіР за секторами, 2008 р.**

Частка валових внутрішніх витрат на ДіР за окремими секторами науки у відсотках від загального обсягу валових внутрішніх витрат на ДіР відображає роль кожного сектора науки у створенні наукових знань і технологій. Найбільша частка витрат на ДіР у загальному обсязі валових внутрішніх

витрат на ДіР належить підприємницькому сектору. У розвинених країнах з вагомим науковим потенціалом цей показник становить більше 60% (рис. 4). найбільше значення показника спостерігається в Японії (77,2%), США (71,9%). На другому місці за вагомістю витрат на науку знаходиться сектор вищої освіти. Так, у США – 13,3%, Японії – 12,7%; на державний сектор відповідно припадає 10,7% та 8,3%.

В Україні у 2008 році найбільша частка витрат у загальному обсязі витрат на ДіР належала підприємницькому сектору – 55,4%, на другому місці знаходиться державний сектор – 37,7%. Сектор вищої освіти відіграє у створенні наукових знань та технологій незначну роль, його частка складала лише 6,9% усіх валових внутрішніх витрат на ДіР.

Для успішного розвитку країни величезне значення має рівень фундаментальних досліджень – частка витрат на фундаментальні дослідження у % від ВВП, що визначає загальний рівень інноваційних процесів у країні, їх відповідність тенденціям розвитку наук і технологій у передових країнах світу. Так, за експертними оцінками рівня фундаментальних досліджень Україна посідає 42-е місце серед 55-ти країн світу і значно відстає від країн-ключових інноваторів. Витрати України на виконання фундаментальних досліджень у 2007 році становили лише 200 млн. дол. США, в 2008 р. – 300 млн. дол. США, або 0,20% ВВП (рис. 5).

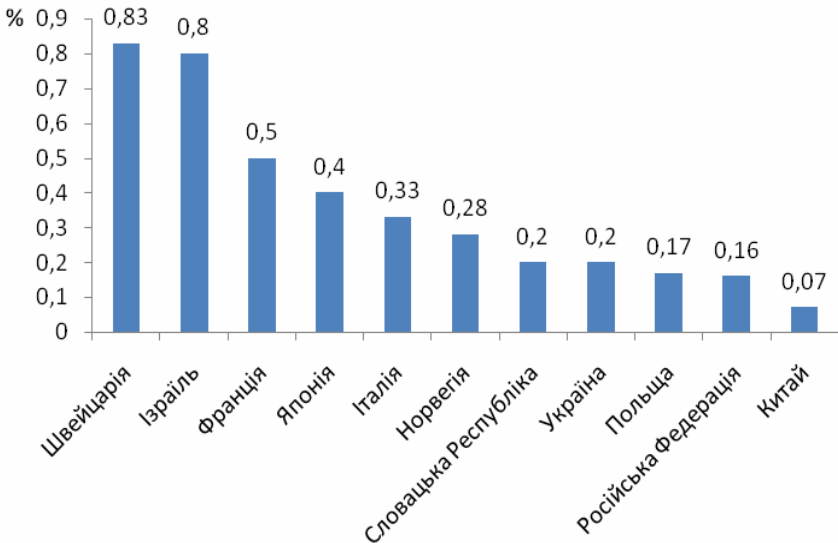


Рис. 5. Частка витрат на фундаментальні дослідження у ВВП. 2008 р.

Свідченням наукової активності країни є показник, який характеризує чисельність дослідників еквіваленті повної зайнятості. На рис. 6 наведено динаміку чисельності дослідників в еквіваленті повної зайнятості на 1000 осіб зайнятого населення по Україні, Російській Федерації, а також світових лідерах – США, Японії.

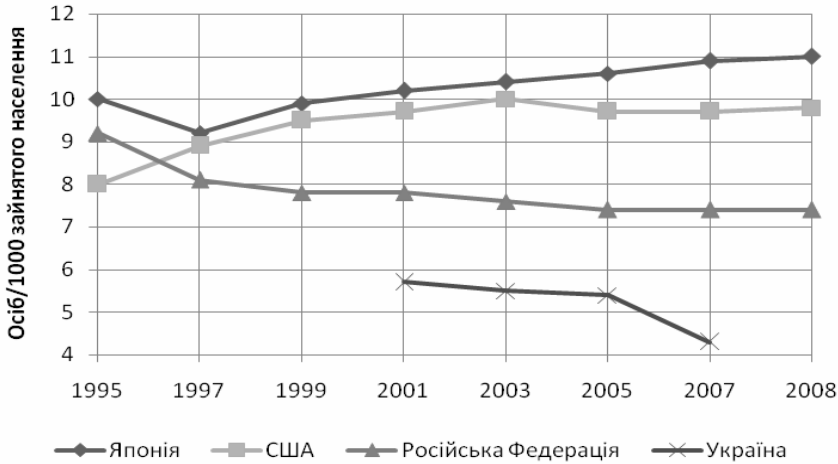


Рис. 6. Чисельність дослідників у еквіваленті повної зайнятості

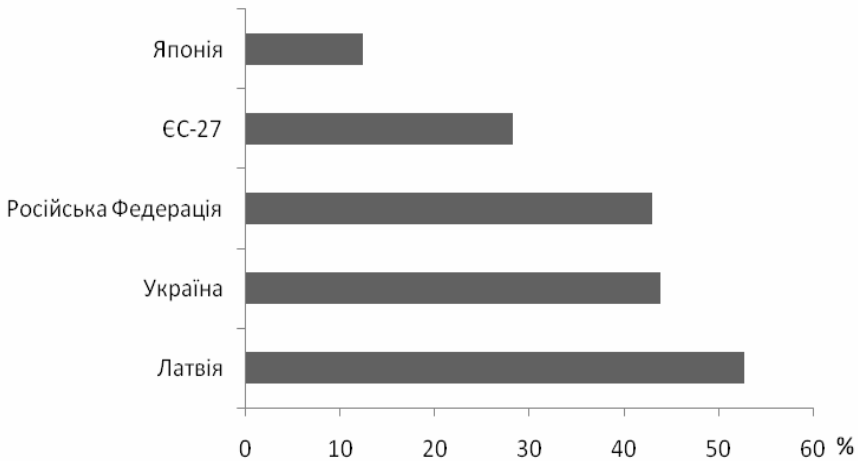


Рис. 7. Частка жінок у загальній чисельності дослідників, 2008 р.

У період з 1995 по 2008 рр. в Японії спостерігається тенденція до постійного збільшення індикатора чисельності дослідників у еквіваленті повної зайнятості на 1000 осіб з 10,0 до 11,0 осіб. Протилежна тенденція простежується для США, Росії та України. Так, якщо в Україні у 2001 р. чисельність дослідників становила 5,4 особи на 1000 осіб зайнятого, то у 2008 р. — 4,6 особи.

Важливе значення у розвитку науково-технічного потенціалу країни має аналіз показників у гендерному аспекті. Основною метою такого аналізу у сферу науки є визначення поточного становища жінок порівняно зі становищем чоловіків. Такі дані є об'єктивною основою для оцінки забезпечення рівності чоловіків і жінок.

Слід зазначити, що у країнах з більш високим рівнем доходів частка жінок-дослідників у загальній чисельності дослідників незначна (рис. 7). У Японії лише 12,4% від усієї чисельності дослідників становлять жінки, тоді як в Україні — 43,9%.

Проведений порівняльний аналіз дає підстави для висновку, що Україна, незважаючи на кризовий стан її економіки, має досить вагомий значення індикаторів, що характеризують стан науково-технічного потенціалу.

#### Список використаних джерел

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: [стат. зб.] / [відп. за вип. І.В. Калачова]. — К.: Держкомстат України, 2004.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: [стат. зб.] / [відп. за вип. І.В. Калачова]. — К.: Держкомстат України, 2005.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: [стат. зб.] / [відп. за вип. І.В. Калачова]. — К.: Держкомстат України, 2006.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: [стат. зб.] / [відп. за вип. І.В. Калачова]. — К.: Держкомстат України, 2007.
5. Статистичний щорічник України за 2008 рік: [стат. зб.] / [за ред. О.Г. Осауленка]: Державний комітет статистики України. — К.: ТОВ Вид-во «Консультант», 2008.
6. Сайт Організації економічного співробітництва і розвитку [Електронний ресурс] — <http://stats/occd.org/wbos/default.aspx>. — Назва з титул. Екрана.

**Annotation.** *Outlines the basic results of the comparative analysis of scientific and technical potential of Ukraine and other countries. Determine ways to improve the state of scientific and innovation activities in Ukraine in the future.*

**Key words:** *scientific research, innovation, scientific and technical potential, gross domestic expenditure, gross domestic product, research and development, science sector, basic research.*

УДК 37.091.33–053.6:33

*Н.Ю. Олійник, старший викладач, Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка*

## **РОЛЬ МЕТОДІВ НАВЧАННЯ У ФОРМУВАННІ МОТИВІВ ПІЗНАВАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТАРШОКЛАСНИКІВ ПРИ ВИВЧЕННІ ЕКОНОМІЧНИХ ДИСЦИПЛІН**

*У науковій статті схарактеризовані методи навчання, їх значення та ефективність використання у формуванні мотивації пізнавальної діяльності старшокласників при вивченні економічних дисциплін.*

**Ключові слова:** мотивація учіння школярів, пізнавальна діяльність, методи процесу навчання.

**Постановка проблеми.** Удосконалення системи освіти на сучасному етапі передбачає переорієнтацію процесу навчання на розвиток особистості учня, навчання його самостійно оволодівати новими знаннями, формування у молодого покоління зацікавленості у подальшій майбутній професійній діяльності, володіння обґрунтованими методами прийняття економічних рішень. Сучасна молода людина має бути більш мобільною, інформованою, критично і творчо мислячою, а значить і більш мотивованою.

Одним із шляхів формування позитивного ставлення учнів до навчання є створення системи мотивів пізнавальної діяльності особистості і забезпечує визначення поведінки учнів і їх ставлення до вивчення економічних дисциплін.

Важливо зауважити, що поєднання найбільш ефективних методів навчання для розвитку пізнавального інтересу в учнів, спонукає до навчання та формує відповідну практичну активність школярів. Важливим структурним елементом цієї активності є мотивація, в якій виявляється ставлення школярів до навчання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичною основою дослідження мотиваційної навчання школярів утворюють концептуальні положення про навчальну діяльність, її механізм і мотиваційні компоненти (Б. Ананьєв, А. Асмолов, В. Давидов, О. Леонтьєв, А. Маркова, В. Мясіщев, С. Рубінштейн та ін.).

Проблема класифікації методів навчання обумовлена наявністю в дидактичній теорії різноманітними підходами щодо виявлення сутності методів навчання, структури та їх класифікацій. Значний внесок у розвиток теорії методів навчання на сучасному етапі зробили А. Алексюк, Ю. Бабанський, В. Бондар, Є. Голант, М. Данилов, М. Лернер, В. Паламарчук, М. Скаткін та інші.

**Формулювання мети статті.** На основі узагальнення наукових підходів метою нашого дослідження є характеристика методів навчання та особливостей їх використання у формуванні мотиваційного компоненту процесу пізнавальної діяльності учнів старших класів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Важливими компонентами пізнавальної діяльності старшокласників є мотивація учіння. Ефективності успішної діяльності сприяють сформовані позитивне ставлення учня до навчання, пізнавальний інтерес, потреба в одержанні знань, почуття обов'язку і відповідальності. Ефективність мотивації навчальної діяльності школярів залежить від єдності дій учителя та учнів, а саме: стимулів учителя і формування мотивації учнів.

Для формування мотивів навчальної діяльності учнів старших класів важливо використовувати такі методи навчання: словесні, наочні і практичні, репродуктивні і пошукові, індуктивні і дедуктивні та інші. Особливої уваги заслуговують методи, які спеціально спрямовані на формування позитивних мотивів учіння школярів, стимулюють пізнавальну активність і водночас сприяють збагаченню учнів навчальною інформацією. Саме наявність певних груп мотивів є основою для виділення методів стимулювання і мотивації учіння.

Під мотивацією розуміють систему мотивів, або стимулів, яка спонукає людину до конкретних форм діяльності, поведінки [3, с. 217]. Основними мотивами навчання у школярів є: особистісний розвиток, інтерес, результат діяльності, бажання у майбутньому стати кваліфікованим спеціалістом, потреба у пізнанні нового.

У педагогічній теорії мотиви учіння школярів поділяються на групи:

1. Внутрішні – мотиви, пов'язані зі змістом навчальної діяльності і процесом її виконання (пізнавальний інтерес, потреба в інтелектуальній активності, прагнення досягти кращого результату), що обумовлюють прагнення до самоудосконалення і самореалізації в навчальній діяльності.

2. Зовнішні мотиви характеризуються взаємодією особистості із навколишнім середовищем (вимоги, правила, вказівки тощо). До зовнішніх джерел навчальної мотивації також відносять умови життєдіяльності учня (дотримання норм поведінки, особливості спілкування й діяльності, очікування) та можливості (об'єктивні умови, необхідні для подальшої навчальної діяльності) [5].

Відповідно до зазначеної класифікації мотивів важливим є застосування, зокрема, таких методів стимулювання навчальної діяльності учнів: методи формування пізнавального інтересу (пізнавальні ігри, навчальні дискусії, методи емоційного стимулювання та інші); методи формування почуття обов'язку і відповідальності у навчанні (навчальне заохочення, похвала, критика, пред'явлення навчальних вимог та інші).

Зазначимо, що дидактичні методи навчання – це теоретичні настанови і принципи навчання. Залежно від специфіки конкретних економічних дисциплін і стилю викладання кожного вчителя вони стають методикою викладан-

ня – поєднання методичних прийомів і засобів економічної інформації та її засвоєння учнями.

Мотивація учіння школярів здійснюється також з урахуванням дидактичної мети та логіки процесу засвоєння знань: усвідомленості практичного значення знань, використання цікавих прикладів, створення ситуацій успіху, емоційна насиченість навчального матеріалу, бачення перспектив майбутньої професійної економічної діяльності. При цьому важливо зазначити, що в економічному навчанні необхідна не тільки система знань та навичок, а й певний досвід творчої діяльності, соціально-економічного спілкування. У комплексі це стимулює спрямованість особистості на самоосвіту та вміння використовувати нові знання в різних ситуаціях.

У використанні методів навчання для формування мотивів пізнавальної діяльності старшокласників необхідно врахувати такі основні вимоги:

- відповідність методів принципам навчання;
- відповідність методів цілям і завданням навчання;
- відповідність методів змісту даної теми;
- відповідність методів навчальним можливостям учнів: індивідуальним, віковим, особливостям класного колективу;
- відповідність методів можливостям учителя (визначається досвідом, рівнем теоретичної і практичної підготовки, особистісними якостями і професійними вміннями).

Важливим стимулюванням інтересу до навчання є створення ситуації успіху у старшокласників, які відчувають труднощі в навчанні. Це досягається: доступністю на даному етапі завдань, що підтримує впевненість у собі; повагою та визнанням учня як особистості; забезпеченням сприятливої морально-психологічної атмосфери в ході виконання завдань; евристичний та креативний підхід до організації навчання; диференціація навчальних завдань.

З метою ефективності процесу формування мотивації учіння важливо вчасно виявляти ознаки відставання у навчальній діяльності школяра. Визначені методи навчання, спрямовані на виявлення відставання у навчанні, а саме: спостереження; зворотній зв'язок у процесі навчання; компетентна та раціональна робота вчителя на уроці; спілкування з учнями у позаурочний час; використання інноваційних методів навчання, що дають можливість розкрити потенційні можливості кожного учня.

**Висновки.** У навчальному процесі важливим є доцільне використання різних методів навчання, що стимулюють активізацію пізнавальної діяльності учнів. Майстерність учителя полягає в тому, щоб вибрати оптимальне поєднання методів, засобів навчання, методичних прийомів, які забезпечують пізнавальний інтерес до економічних дисциплін, формування і розвиток сучасної економічної культури особистості, здатності до свідомого суспільного вибору.

Отже, мотивація є особливо важливим і специфічним компонентом навчальної діяльності, через реалізацію і за допомогою якого формується позитивне ставлення учнів до навчального предмета і усвідомлення його ціннісної значимості для особистісного та інтелектуального розвитку особистості старшокласника, готовності діяти компетентно в умовах ринкових відносин.

#### Список використаних джерел

1. Аксьонова О. В. Методика викладання економіки: навч. посібник / Олена Валентинівна Аксьонова. – К: КНЕУ, 2000. – 278 с.
2. Бабанский Ю. К. Методы обучения в современной общеобразовательной школе / Бабанский Юрий Константинович. – М.: Просвещение, 1985. – 208 с.
3. Гончаренко С. У. Український педагогічний словник / Гончаренко Семен Устимович. – Київ: Либідь, 1997. – 376 с.
4. Лернер И. Я. Дидактические основы методов обучения / Лернер Исаак Яковлевич. – М., 1981. – 184 с.
5. Педагогіка / За ред. М. Д. Ярмаченка. – К.: Вища школа, 1986. – 542 с.

*Annotation.* In the article characterized the scientific training methods, their value and efficiency in building the cognitive motivation of high school students in studying economic disciplines.

*Key words:* motivation of students learning, cognitive activity, methods of learning.

**17**

УДК 33.05-044.372(100)

*О.П. Свідер, старший викладач, Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка*

## **МЕХАНІЗМ РОЗГОРТАННЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ**

*У даній статті автор спробує розглянути механізм розгортання світової економічної кризи з умовним початком у 2007 році, проаналізувати основні причини та умови її виникнення, наслідки для розвитку економік зокрема та капіталізму вцілому.*

*Ключові слова:* цикл, криза, довгі хвилі, фінансовий сектор.

**Постановка питання.** В історії становлення світового капіталізму економісти виділяють достатньо багато типів економічних криз: грошових, перевиробництва, структурних тощо. Кожна криза має свої особливості та специфічні моменти, пов'язані із політичними, історичними та іншими чинниками. Сучасна економічна криза, яку часто не зовсім вірно називають фінансовою, також має специфічні моменти – з одного боку її початок ознаменований роз-



гортанням проблем фінансового сектору економіки, з іншого – вона несе у собі всі ознаки циклічної структурної кризи, що викликана зміною способу виробництва.

Сукупність фундаментальних чинників у розвитку капіталістичних відносин, специфіка світової фінансової системи, циклічність розвитку ринкових економік сформували умови для виникнення явища, яке отримало достатньо абстрактну назву «світова економічна криза 2007-???? рр.». В рамках даної статті автор спробує проаналізувати механізм розгортання кризи та структуру основних чинників, що її викликали.

У процесі написання статті використано матеріали досліджень центру Разумкова, таких авторів як М.Хазіна (компанія експертного консультування «НЕОКОН»), Владислава Іноземцева (Центр дослідження постіндустріального суспільства), Пола Кругмана та інших.

**Розгляд питання.** Спершу спробуємо розглянути циклічні чинники. До однієї з причини кризи можна віднести початок понижаючої хвилі п'ятого циклу Кондратьєва. Формально за Кондратьєвим спад п'ятого циклу починається в 2001 році (тепер ми знаємо – це початок кризи економіки інформаційних технологій) та закінчується у 2018 році<sup>1</sup> [1]. Присутність цього фактора на думку автора даної статті дає змогу спрогнозувати тривалий час відновлення світової економіки. Останній аналогічний період припадав на 70-80 рр. ХХ століття і був дуже складним періодом для капіталістичного світу – фактичний перехід до автоматизованого способу виробництва з масовим використанням обчислювальної техніки (рис. 1).

Розглянемо фундаментальні чинники. Одним із таких є існування іманентних протиріч у капіталістичних відносинах. Зокрема до таких протиріч відносимо зміну органічної будови капіталу (різна швидкість приросту постійного капіталу у порівнянні з змінним, що проявляється у такому явищі як концентрація капіталу). Так чи інакше капіталістична система завжди знаходить спосіб тимчасово вирішити це протиріччя – починаючи від переходу феодалних відносин у капіталістичні практично до останнього часу це були війни. Далі (після другої світової війни) суспільство вирішило відмовитись від глобальних конфліктів на користь більш гуманних речей – так споживчий кредит перетворився на ще один інструмент стимулювання виробництва та росту економік (йдеться про політику «рейганоміки» в США на початку 80-х

---

<sup>1</sup> Насправді, прогнози циклів М.Кондратьєва, принаймі на даний момент, ідеально співпадають з траєкторіямимакротехнологій (рис. 2.). Подив викликає лише те, що, відповідно до інтуїтивного відчуття, тривалість циклів з розвитком технічного прогресу повинна скорочуватись, однак це не простежується. Крім цього при розгляді циклічних факторів слід звернути увагу на те, що, скажімо, динаміка фондових індексів дуже добре підпорядковується ще одній теорії циклічності, а саме – хвильовій теорії Елліота.

років). Однак і кредит виявився тимчасовим вирішення – це об'єктивно, оскільки кредит не вирішує по суті протиріччя, а лише посилює його<sup>2</sup>.



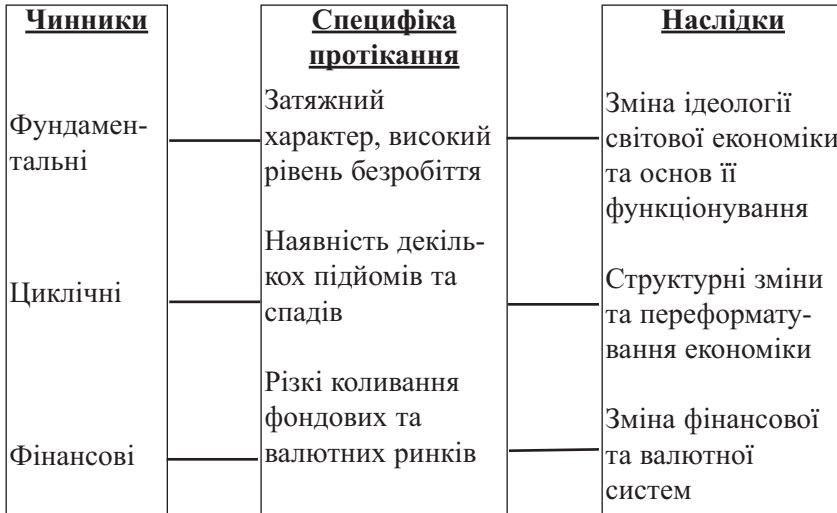
Рис. 1. Цикли Кондратьєва та траєкторії макротехнологій

Ще однією проблемою, яку можна віднести як до фундаментальних, так і до фінансових чинників, є диспропорції у заощадженнях та споживанні в розвинених країнах. Для розвинених країн Азії характерний високий рівень заощаджень (особливо це стосується Японії, починаючи з 80-х років XX століття), в той час коли для США характерним є високий рівень споживання в порівнянні з заощадженням. Так у США норма заощадження знаходиться нижче 0%, в той час коли в Китаї вона більше 25%, в Японії – більше 5% [Див. Jeffrey Herbener. *The Rise and Fall of the Japanese Miracle* // Mises.org. September 20, 1999]. Ця проблема також має істотний вплив на світовий рух капіталу (так званий «carrytrade»), викликаючи диспропорції у розвитку фондових ринків, тому частково її можна віднести також до фінансових, а не лише до фундаментальних, причин.

Розгляд фінансових чинників необхідно почати з неадекватності вибудованої системи оцінок надійності, що розраховуються рейтинговими агенціями (Moody's, Fitch, Standard&Poor's та інші). Ще однією складовою фінансових чинників є механізм роботи з похідними фінансовими інструментами (деривативами, обсяг ринку яких Всесвітнім Банком оцінюється в 683,7(!) трлн. дол. США [7]), обіг яких не достатньо зрозумілий та досліджений.

<sup>2</sup> Споживчий кредит в короткостроковій перспективі веде до зростання споживання, а відповідно стимулює ріст виробництва, однак в на довгих термінах це призводить до подальшого посилення диспропорцій росту між С і V.

Аналізуючи причини кризи, можна спробувати проаналізувати специфіку протікання та основні наслідки (рис. 2).



**Рис. 2. Механізм протікання світової економічної кризи**

*\*Йдеться про W-, UU-, UL-подібні хвилі*

Скоріше за все світову економіку чекає турбулентне десятиріччя. Зміна технологічного устрою призведе до зміни ідеології світової економіки та основ її функціонування. В найлегшій формі це буде проявлятися як зміна структури економіки – початок домінування нових галузей (яких зараз ще не очевидно – можливо нанотехнології, новітні біотехнології тощо). Така зміна може призвести до зміни лідерів у глобалізованому світі (Китай, Індія?). Очевидно також і те, що зміниться світова фінансова система – на сьогоднішній день США та Євросоюз вже вживають заходів щодо посилення державного контролю над нею.

**Висновки.** Існує багато поглядів щодо майбутніх наслідків кризи та тривалості кризових явищ. Однак щодо причин економісти принаймні згодні з фінансовою складовою, щодо інших площин (фундаментальних та циклічних) існують суперечності. Фактично ми спостерігаємо момент протікання одночасно трьох криз, їх конвергенції та перетворення на єдину суть. Автор схильний розглядати фінансову складову лише як зовнішній прояв циклічної структурної кризи капіталізму, що періодично міняє технологічний уклад суспільства та має величезний вплив на всі сфери людської діяльності.

**Список використаних джерел**

1. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Кондратьев Н.Д., Яковец Ю.В., Абалкин Л. И. - М.: Экономика, 2002 - 766 с.
2. Иноземцев В. Кризис вывернет экономику наизнанку. / Иноземцев В. //.- Известия, 27 травня 2009 р.
3. Маркс К. Капитал. Критикаполитическойэкономии. Т.1 / К.Маркс. - М.: Государственное издательство политической литературы, 1949. - 794 с.
4. Маркс К. Капитал. Критикаполитическойэкономии. Т.2 / К.Маркс. - М.: Государственное издательство политической литературы, 1949. - 530 с.
5. Маркс К. Капитал. Критикаполитическойэкономии. Т. 3 / К.Маркс. - М.: Государственное издательство политической литературы, 1954. - 932 с.
6. Сорос. Дж. Кризис мирового капитализма.Открытоеобщество в опасности / Дж. Сорос. - М.: ИНФРА-М, 1999. - XXVI, 262 с.
7. Веб-блог Пола Кругмана в NYTimes. - <http://krugman.blogs.nytimes.com/>
8. Офіційний сайт Всесвітнього Банку - <http://www.worldbank.org/>

***Annotation.** In this article the author tries to review the works of growth of world economic crisis with conventional beginning in 2007, to analyze the main causes and conditions of its appearing, the consequences for the development of economics in particular and capitalism on the whole.*

***Key words:** cycle, crisis, long waves, financial branch.*

**18**

УДК 330.101.54

**О.М. Тітаренко**, старший викладач, Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

**СУТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ ФОРМУВАННЯ**

*У статті розглянуто суть терміну «національна економіка»; виникнення та розвиток національної економіки на Україні.*

***Ключові слова:** національна економіка, структурна перебудова економіки, економічний потенціал, валовий національний продукт, державне регулювання економіки, економічне зростання.*

Сучасне суспільство потребує якісних змін, що стосуються форм та методів розвитку економічних відносин між суб'єктами ринкових відносин, пріоритетів розвитку економічного потенціалу країни, економічної безпеки краї-

ни, поглиблення процесів інтеграції та глобалізації господарських зв'язків, забезпечення сталого економічного розвитку.

Питання суті національної економіки вивчали та вивчають багато вчених та науковців. Це: Дж. Кейнс, В. Зомбарт, М. Вебер, В. Ойкен, М. Туган-Барановський, І. Вернадський, П. Круш, Ю. Ніколенко, О. Кузьмін, А. Чухно та інші.

**Метою дослідження є** вивчення суті національної економіки, етапи її становлення, ознаки загального та особливого у функціонуванні національної економіки.

**Аналіз досліджуваної літератури** свідчить про те, що однозначного визначення терміну «національна економіка» не має. Як явище соціально-економічної реальності національна економіка – це єдина економічна система, в якій стабільними, динамічними, повторюваними та стійкими взаємозв'язками поєднані умови та чинники виробництва, результати діяльності, сукупність економічних агентів і економічних відносин, інститути, традиції, принципи та механізми господарювання, що у своїй взаємодії формують єдиний господарський механізм [2]. Сучасна національна економіка будь-якої держави – це така модель економіки, яка базується на закономірностях змішаної соціально – економічної системи і одночасно включає національні особливості її функціонування, що проявляються в економічному потенціалі даної країни, особливостях прояву господарського механізму регулювання та координації, галузевій системі організації та господарських комплексах економіки певної країни, державному устрої, особливостях національної економічної політики, традиціях, внутрішніх чинниках розвитку, особливостях забезпечення економічної безпеки держави, місця і ролі економіки у системі світового господарства, рівні продуктивних сил суспільства, культури, техніки та технології, що направлена на формування постіндустріального суспільства [1]. За визначенням колективу авторів під керівництвом А. А. Чухна, національна економіка – це система економічних суб'єктів і зв'язків між ними, яка має просторову визначену і специфічну організаційну структуру [3].

Поняття «національна економіка» включає в себе два аспекти: соціально-економічний та технологічний. Соціально-економічний характеризує національну економіку рівнем розвитку продуктивних сил, виробничих відносин, особливостями економічного потенціалу, господарського механізму, економічним зростанням, державним регулюванням економіки, формами та механізмами інтеграції національної економіки у світове господарство. За технологічним аспектом, національна економіка включає в себе всі види галузей народного господарства, обсяг виконаних робіт, наданих послуг тощо.

Виникнення національної економіки України розпочинається ще за часів Київської Русі. Формування сучасної національної економіки відбулось у 1991 році, коли Україна стає незалежною державою. На той час необхідно було створити всі необхідні умови для переходу національної економіки від системи закритого до системи відкритого типу. Розпочинаються відповідні реформи:

- формування грошово-кредитної та фінансової систем;
- реформування відносин власності;
- створення відповідного середовища для існування підприємницької діяльності;
- становлення ринку капіталів;
- адаптування до нової економічної системи апарату державного управління і регулювання економіки;
- боротьба з тіньовою економікою.

Для того, щоб Україна мала національну економіку необхідно провести структурну перебудову економіки з метою розвитку галузей національного господарства. Національна економіка є базою для поєднання інтересів усіх суб'єктів економічного життя. Ефективне функціонування економіки неможливе без вирішення ряду проблем: зайнятість працездатного населення, ефективне використання економічного потенціалу, ринковий механізм регулювання національної економіки, національні можливості забезпечити сталого розвитку в Україні, економічна безпека тощо.

Найбільш загальними показниками національної економіки є валовий внутрішній продукт (ВВП), валовий національний продукт (ВНП), рівень безробіття, рівень інфляції, торговельний баланс та ряд індексів та показників: Індекс людського розвитку, Індекс споживчих цін, Індекс вартості життя, Індекс інноваційних можливостей тощо. Не менш важливу роль мають показники національного багатства, національного доходу, чистого доходу, особистого доходу тощо. Суб'єктами національної економіки є домашні господарства, підприємства і держава. Національна економіка зараз як ніколи потребує згуртування і зміцнення на основі дотримання інтересів суб'єктів економічних відносин. Вихід вбачається в поверненні державі регулюючих функцій, комплексності, прозорості та чесності їхнього здійснення і створенні правового поля, яке б дало змогу суб'єктам господарювання дотримувати високі прибутки за рахунок сумлінної творчої праці.

В цілому економіка України, крім структурної переробки потребує оновлення основного капіталу, зміни технології і відповідно проведення ряду реформ, покликаних забезпечити ефективність виробництва.

Однією з основних складових національної економіки є її економічний потенціал, який складається з природно-ресурсного, трудового, науково-технічного, інформаційного, виробничого, зовнішньоекономічного та екологічного. Україна має досить потужний економічний потенціал, про те його структура та темпи розвитку значно відстають від тих самих показників розвинених країн. Це пов'язано з дією ряду чинників: в СРСР український потенціал входив до єдиного союзного народногосподарського комплексу; довгий час не використовувались новітні досягнення науки та техніки.

Земельний кодекс України визначає кілька основних категорій землекористування залежно від функціонального використання та цільового призначення земель: землі сільськогосподарського призначення, землі населених пунктів, землі промисловості, транспорту, зв'язку, землі природоохоронного,

оздоровчого, рекреаційного та історико-культурного призначення, землі лісового фонду, землі запасу, землі водного фонду. Через зростання фермерських господарств, запровадження приватизації землі структура землекористування зміниться. В надрах України виявлено біля 20000 природних та корисних копалин. Рівень забезпеченості більшої частини України водними ресурсами є недостатнім. Наприклад, в Україні показники природної водозабезпеченості є одним з найнижчих у Європі з розрахунку на одного жителя та одиницю площі. Питома забезпеченість населення України річковим стоком з розрахунку на одну людину становить майже 1 тис. м<sup>3</sup> на рік. Аналогічні показники для розвинених країн становлять, відповідно: у Швеції – 2,5 тис. м<sup>3</sup> на рік, Англії – 5, Франції – 3,5, Німеччині – до 2,5, США – 6,8, Канаді – 219 тис. м<sup>3</sup>/рік. Україна багата на біологічні ресурси, а саме на цінні види рослин.

Національна економіка потребує нарощування темпів впровадження науково – технічного прогресу. Найбільша кількість науково-технічних установ та організацій знаходяться у м. Київ, Харківській, Дніпропетровській, Львівській, Одеській областях. У цілому економічна криза в Україні призвела до зниження науково – технічного потенціалу: через застарілі технології у виробництві; низький рівень впровадження НДДКР для підвищення якості продукції; надзвичайно низьку частку бюджетного фінансування НДДКР, науки, освіти, охорони здоров'я; значне відставання темпів НДДКР від країн – світових економічних лідерів загрозу перетворення країни на «технологічний смітник», «відпливу умів» за кордон; забруднення навколишнього середовища, руйнування екосистеми [1].

Проблеми структурного характеру виробничого потенціалу полягають у тому, що відповідність даних елементів іншим стримує розвиток і вдосконалення потенціалу загалом. Застарілі верстати, обладнання, техніка та технології знижують конкурентоспроможність продукції. Необхідно підвищувати якісний склад всього виробничого потенціалу та окремих його складових через запровадження концепції науково-технічного інноваційного шляху розвитку всього економічного потенціалу України.

Екологічна ситуація України на сьогодні є надзвичайно складною: зростає забруднення земельних ресурсів, повітряного басейну, водних ресурсів, лісових ресурсів. Екологічна політика повинна бути орієнтована на розгорнуту систему фінансово-економічної регуляції, а саме вона повинна забезпечувати регіональне управління природокористування. Ефективне вирішення екологічних проблем пов'язане з структурною перебудовою національної економіки та екологічною вихованістю суспільства.

Частиною господарського механізму національної системи є державне регулювання економіки, що викликане об'єктивними причинами: сучасний ринок не завжди в змозі самостійно функціонувати; необхідність проведення єдиної грошово-кредитної, соціально-економічної політики; екологічна криза; проблеми пов'язані з відносинами власності тощо. Процеси глобалізації у світовій економіці спонукають науковців шукати відповіді на поняття: яку роль держава повинна відігравати в національній економіці, які основні завдання

та функції. Економічні методи ДРЕ знаходять свій прояв у здійсненні бюджетного, податкового та фінансово-кредитного регулювання національної економіки. Стратегічний розвиток національної економіки поряд із ДРЕ потребує використання наукового програмування та прогнозування. Держава виступає організатором науковотехнічного програмування, комплексних цільових програм, програм економічного й національного розвитку. Для цілей планування розвитку національної економіки використовується система формування прогнозів.

#### Список використаних джерел

1. Національна економіка: Підручник. / За ред. проф., к.е.н. П.В. Круша. – К.: Каравела; Піча Ю. В., 2008. – 416с.
2. Навчально-методичний посібник. / О. Є. Кузьмін, У. І. Когут, І. С. Проник, Г. Л. Вербицька; за ред. О. Є. Кузьміна. – Львів: В-во Львівської політехніки, 2010. – 188 с.
3. Чухно А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. - К.: Логос. 2003. – 632 с.

*Annotation.* The article deals with the essence of the term "national economy", the origin and development of national economy in Ukraine.

*Key words:* national economy, restructuring the economy, economic potential, gross national product, government regulation of economic growth.

**19**

УДК 336.532(477)

**В.Б. Буторіна**, асистент, Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

## ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ В ІННОВАЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ

У статті описано основні методи оцінки ефективності інвестицій у інновації на промислових підприємствах, а також розглянуто вплив інвестицій на реальний ВВП.

**Ключові слова:** ефективність інвестицій, технологія, інновація, промислове підприємство, метод оцінки, реальний ВВП.

**Актуальність вибору теми дослідження.** Важливою умовою економічного зростання є підвищення техніко-економічного рівня за рахунок реалізації наукоємних технологій для випуску конкурентоспроможної промислової продукції. Інноваційний процес на промислових підприємствах тісно зале-



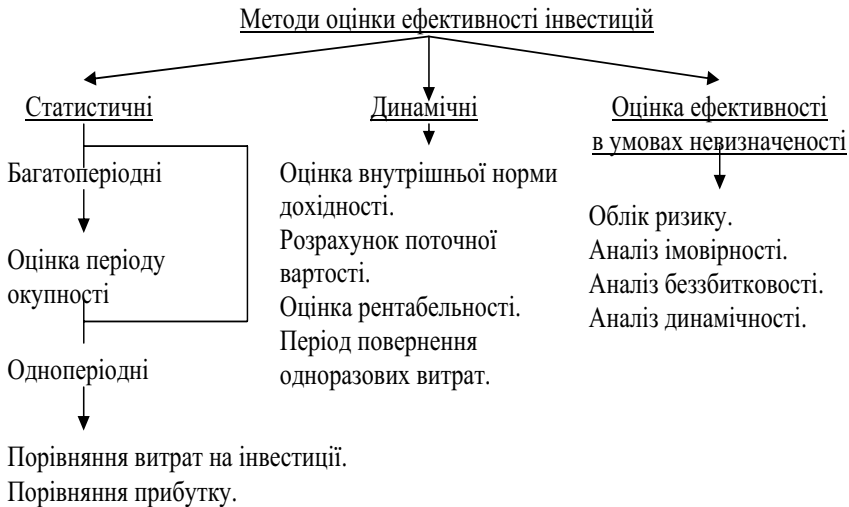
жити від інвестицій. Тому є потреба у аналізі методів оцінки ефективності інвестицій та їх впливи на економічне зростання.

**Аналіз останніх досліджень.** Над дослідженням ефективності інвестицій у інноваційний процес як на мікро- так і на макрорівні працюють іноземні та вітчизняні вчені. С.Кузьмін та Л.Федулова розглядають підходи до пояснення ролі наукоємних технологій в економіці. С.Чернов розглядає оцінку ефективності наукоємного виробництва в комплексі, а В.Коломойцев описує етапи, шляхи та ефективність структурної перебудови промислового комплексу України. Т.Бень і Т.Семенова досліджують методичні основи оцінки нових технологій.

**Мета дослідження.** Охарактеризувати методи оцінки ефективності інвестицій у інновації на мікрорівні та індикатори їх ефективності на макрорівні.

**Виклад основного матеріалу.**

Ефективність інвестицій оцінюється за наступними методами (рис. 1):



**Рис. 1. Класифікація методів оцінки ефективності інвестицій**

*Одноперіодні статистичні методи* основані на порівнянні варіантів інвестицій за рік роботи підприємства на повну проектну потужність. Окрім абсолютних показників прибутку, є відносні показники рентабельності трьох видів:

1. Розраховані на основі прибутку (граничний рівень валового і чистого прибутку). Допомагають оцінити зміну попиту, ризик проекту, управління податковими витратами, ефективність використання позикових коштів.

2. Розраховані у зв'язку з використанням вкладених у розвиток підприємства засобів (коефіцієнти рентабельності виробничих активів, власних засобів, інвестицій), і допомагають оцінити стратегію фінансування:

$$K_{kc} = K_{pi} + (K_{pc} - K_{nz}) \cdot \frac{C_{dz}}{C_{cv}}, \quad (1)$$

де:  $K_{pi}$  – коефіцієнт рентабельності інвестицій;

$K_{pc}$  – коефіцієнт рентабельності власних коштів;

$K_{nz}$  – відсоток за позиками, що сплачується підприємством;

$C_{cv}$  – середньорічна вартість власних засобів, грн.;

$C_{dz}$  – сума довгострокових позикових коштів підприємства, грн.

3. Розраховані на основі потоків наявних коштів: характеризують прибуток на одиницю вкладених власних, позикових і сукупних засобів.

*Багатоперіодні методи* потрібні для варіантів з різними періодами впровадження. Основним є метод оцінки і оптимізації періоду окупності ( $T_{ок}$ ). Це строк повернення коштів, витрачених як інвестиційний капітал, внаслідок чого прирощується прибуток. Для рівномірного надходження прибутку по роках:

$$T_{ок} = \frac{C_{zc}}{P_{ч}}, \quad (2)$$

де:  $C_{zc}$  – загальна сума інвестицій, грн.;

$P_{ч}$  – чистий прибуток, що залишається у підприємства після сплати податків і відсоткових сум за борговими зобов'язаннями (у собівартості залишається амортизація), грн. [3, с. 162-168].

Для наукоємних галузей, де темпи НТП високі, строк окупності простий у застосуванні для оцінки ризику інвестицій. Однак, він не враховує динаміку результатів після того, як проект окупиється.

Подібним за змістом до строку окупності є показник економічної ефективності технологічної інновації – облікова норма прибутку [1, с. 171-179]:

1) сумарна теперішня вартість прибутку, одержаного за час функціонування технологічної інновації ( $t$  років) – для орієнтованих оцінок:

$$PV = \sum_{i=1}^t \frac{P_i}{(1+r)^i}, \quad (3)$$

де  $P_i$  – приріст прибутку у  $i$ -му році від упровадження даної інновації;

$r$  – відсоток на капітал, що використовується як коефіцієнт дисконтування

$(1+r)^t$  – одноразовий первісний капітал, витрачений для здійснення інновації.

2) для інновації, що служить тривалий період і щороку дає майже однаковий приріст прибутку:

$$PV = \sum_{i=1}^t \frac{\Pi_i}{(1+r)^{i+1}} = \frac{\Pi}{1+r} \sum_{i=0}^t \frac{\Pi_i}{(1+r)^i}. \quad (4)$$

3) при  $t \rightarrow \infty$  це сума нескінченно зменшуваної геометричної прогресії:  $(1+r)r$  (приблизна точність, грошовий потік стабільно розподіляється у часі):

$$PV = \frac{\Pi}{r}. \quad (5)$$

Динамічні методи розрахунку основані на концепції зміни вартості грошей у часі і “теорії фінансових рент” (потік додатних платежів, часові інтервали між якими сталі). Розглядаються потоки чистого доходу (+) та інвестицій (-). Оскільки їх вартість змінюється, застосовують дисконтування [2, с. 162-168].

Основними показниками економічної ефективності технологічних змін за динамічними методами є:

а) чиста теперішня вартість (теперішня вартість грошових притоків за період служби нової техніки, зменшена на теперішню вартість відтоків за цей період):

$$NPV = PV - I = \sum_{i=1}^t \frac{\Pi_i}{(1+r)^i} - I. \quad (6)$$

де  $r$  – дисконт (звичайно є нормою процента довгострокових позик);

$i$  – кількість років, що віддаляють витрати (прибуток) від розрахункового.

Припускається, що інвестиції вкладаються одноразово в нульовому році життєвого циклу інновації, тому не дисконтуються.  $NPV$  має бути найбільшим.

б) Індекс прибутковості (у порівнянні з планом та попереднім періодом):

$$PI = \frac{PV}{I}. \quad (7)$$

Цей показник полібний на подання показника  $NPV$  у відносному вигляді:  $PI > 1 - NPV > 0$ ;  $PI < 1 - NPV < 0$ , проте він дає додаткову інформацію про вибір варіантів проектів інновації з однаковим  $NPV$ .  $PI$  має бути найбільшим.

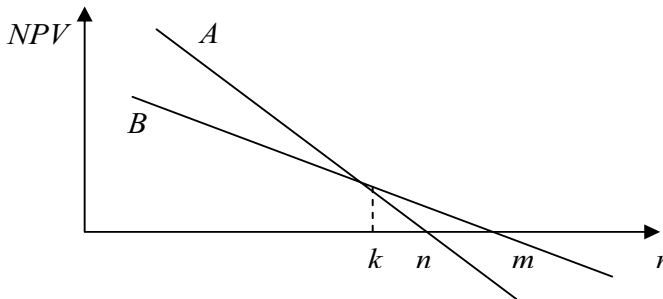
Якщо інвестиційні можливості фірми обмежені, то для мінімізації інвестицій показники  $NPV$  і  $PI$  комбінуються: проекти ранжуються за спадним індексом прибутковості, потім перші перевіряються на те, чи вписуються вони за розмірами інвестицій в існуюче обмеження. При цьому  $PI < 1$ .

в) Внутрішня норма прибутковості (гранична ефективність капіталу) – відсоткова ставка, за якої  $NPV = 0$ :

$$\sum_{i=1}^t \frac{\Pi_i}{(1 + IRR)^i} - I = 0. \quad (8)$$

Для ефективної наукоємної технології  $IRR$  максимальний і більший за норму дисконту. За допомогою  $IRR$  можна швидко аналізувати ефективність за відомого кредитного відсотка і встановлювати “межі безпеки” проекту. Недоліком є множинність рішень щодо ефективності проекту.

Для часткового усунення недоліків показників  $NPV$  і  $IRR$  їх застосовують одночасно. Нехай два варіанта технологічної інновації подано їх лінійними функціями двох змінних: чистої теперішньої вартості і норми відсотка (дисконту) (рис. 2).



**Рис. 2.** Аналіз одночасного застосування моделей  $NPV$  і  $IRR$

$NPV = 0$  – точки ліній графіків для варіантів А і Б;  $IRR$  для кожного з варіантів відповідають точкам  $n$  і  $m$ , де  $NPV=0$ . Лінії А і В – це графіки функцій  $NPV$  від норми відсотка (дисконту) у моделі  $NPV$ . Конфлікт між моделями  $NPV$  і  $IRR$  виникає ліворуч від точки  $k$ , де варіанти А і В рівнозначні.

Коли дисконт дорівнює  $r$  ліворуч точки  $k$ , варіант А є привабливішим, ніж В. У точці  $k$  за параметром  $NPV$  вони рівнозначні. Від  $k$  до  $n$  ефективнішим є варіант В. Отже, зона конфлікту висновків щодо ефективності проектів розташована ліворуч від точки  $k$ , де за моделлю оцінки за показниками внутрішньої норми доходності слід віддати перевагу варіантові В, бо його показник вищий, а за моделлю чистої теперішньої вартості пріоритетним є варіант А.

В залежності від розташування графіків ситуація може бути іншою: якщо лінії паралельні, то зона конфлікту моделей відсутня і перевагу має верхня лінія; аналогічно, якщо лінії перетнуться у зоні, де  $NPV < 0$  [1, с. 171-179]. Проблема існування широкої класифікації методів абсолютної та порівняльної ефективності інвестицій у інновації виникла через існування двох систем оцінки проектів – з мікро- та макроекономічної позицій. Результуючим показником ефективності інвестицій у інновації є приріст реального ВВП.

Аналіз статистичних даних на Україні за період 2000-2008 рр. [4, 5] показав, що загальна сума витрат на інноваційну діяльність у порівняних цінах і реальний ВВП корелюються з лінійним коефіцієнтом 0,98. Серед напрямів витрат на інновації найтісніший зв'язок з реальним ВВП мають витрати на дослідження і розробки у порівняних цінах – коефіцієнт 0,962; коефіцієнт лінійної кореляції між реальним ВВП і витратами на придбання нових технологій 0,92; між реальним ВВП і витратами на придбання машин і обладнання для впровадження інновацій 0,959.

Проте на ефективність інвестицій та на економічне зростання загалом впливає значною мірою також кадровий потенціал інноваційної галузі, зокрема, наукові кадри підприємств, підпорядкованих Міністерству промислової політики. Значення коефіцієнта множинної кореляції 0,96 показує, що динаміка кількості наукових кадрів, загальна сума витрат на інноваційну діяльність у порівняних цінах і реальний ВВП досить тісно взаємопов'язані.

Вказані показники також пов'язані з динамікою валового прибутку і змішаного доходу переробних промислових підприємств у порівняних цінах: коефіцієнти лінійної кореляції суми та складових витрат на інноваційну діяльність у порівняних цінах з вказаним показником варіюються від 0,9 до 0,98; значення коефіцієнта множинної кореляції 0,985 показує, що динаміка кількості наукових кадрів, загальна сума витрат на інноваційну діяльність у порівняних цінах і динамікою валового прибутку і змішаного доходу переробних промислових підприємств у порівняних цінах також тісно взаємопов'язані.

**Висновки.** Для аналізу впливу інвестицій в інновації на динаміку розвитку промислових підприємств важливішого значення набувають динамічні методи порівняно зі статистичними. При цьому точнішу оцінку ефективності інвестицій в інновації можна зробити, комбінуючи моделі чистої теперішньої вартості та внутрішньої норми прибутковості. Підвищення витрат на інновації позитивно впливає на підвищення наукоємності національних промислових підприємств. При зростанні капіталовкладень на наукоємних підприємствах зростає їх валовий випуск. Це у поєднанні з впливом кадрового потенціалу стимулює зростання прибутковості промислових підприємств і економічне зростання.

**Список використаних джерел**

1. Ю.М. Бажал. Економічна теорія технологічних змін. – К.: Заповіт, 1996. – 232 с.
2. Т. Бень, Т. Семенова. Методичні основи оцінки нових технологій // Економіка України. – 2000, №6.
3. Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: Збірник наукових праць / Національний авіаційний університет. – К.: НАНУ. – 2008.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. – К.: Інформаційно-видавничий центр Державного комітету статистики України, 2008. – 360 с.
5. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

**Annotation.** *In this article we described the main methods of estimation efficiency of investments in innovation process on industrial enterprises. We also examined influence of investments on real GDP.*

**Key words:** *efficiency of investments, technology, innovation, industrial enterprises, method of estimation, real GDP.*

**20**

УДК 338.23:330.131.5(477)

*І.В. Музичук, асистент, Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка*

## **ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

*Розглянуто процеси формування ідеї соціальної відповідальності бізнесу в Україні. Зазначається відповідальність бізнесу у соціальному розвитку держави. Обгрунтовано термін "соціальна відповідальність".*

**Ключові слова:** *відповідальність бізнесу, соціальна відповідальність.*

**Вступ.** Процеси формування сталих ринкових відносин вимагають поступального та стабільного розвитку приватного сектора економіки. Відповідно, із зміцненням приватного підприємництва виникає потреба в соціальній відповідальності бізнесу.

Питання соціальної відповідальності бізнесу нині розглядається багатьма закордонними, такими як К.Девіс, С.Задек, Е.Карнегі, Г.Ленсен, М.Фрідмен, О.Шелдон. Серед визначних вітчизняних науковців треба відзначити О.Д. Василика, М.І. Долішного, В.М. Гейця, В.Л. Осецького, А.А. Чухна, С.І. Юрія. Проте, незважаючи на велику кількість досліджень питань соціальної відповідальності бізнесу, визначення терміну "соціальна відповідальність" ще не є чітко сформульованим і тому проблема потребує додаткового вивчення.

**Мета статті.** Метою є з'ясування поняття «соціальної відповідальності бізнесу» та визначення особливостей соціальної відповідальності бізнесу в Україні.

Соціальна відповідальність виступає як відносно самостійний вид відповідальності, якому притаманні специфічні риси. У широкому розумінні соціальну відповідальність тлумачать як сукупність різних її видів – економічної, політичної, правової, моральної тощо. У вузькому йдеться про специфічні характеристики, які віддзеркалюють міру, ступінь прийняття будь-яким соціальним суб'єктом, групою соціально-значущих цілей суспільства, готовність до виконання взаємних прав і обов'язків у процесі спільної діяльності з метою ненанесення збитку усталеному розвитку як суспільства в цілому, так і окремим спільнотам, особистостям.

Відомий економіст М.Фрідмен висловив думку про те, що соціальна відповідальність бізнесу полягає в зростанні і максимізації прибутку. Він вважав, що доктрина соціальної відповідальності як ніщо інше може підірвати основи вільного суспільства. Єдина відповідальність корпорації полягає у вилученні прибутку для акціонерів [5, с. 75].

Згідно з Меморандумом про соціальну відповідальність бізнесу в Україні [3] під визначенням “соціальна відповідальність бізнесу” слід розуміти відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, споживачів, працівників, партнерів, активну соціальну позицію компанії, яка полягає у гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем.

Соціальна відповідальність бізнесу – це політика, яка свідомо і цілеспрямовано обирається компанією для того, щоб не просто існувати (отримувати прибуток), а зробити свій позитивний внесок у розвиток сучасного суспільства.

За одним із визначень, соціальна відповідальність компаній – це спосіб управління бізнес-процесами з метою забезпечення позитивного впливу на суспільство [1].

За версією Світової Ради Компаній зі Сталого Розвитку, соціальна відповідальність компанії – це довгострокове зобов'язання компаній поводитися етично та сприяти економічному розвитку, одночасно покращуючи якість життя працівників та їх родин, громади й суспільства загалом.

Згідно з проектом міжнародного керівництва із соціальної відповідальності ISO 26000 соціальна відповідальність бізнесу являє собою відповідальність організації за вплив своїх рішень та діяльності (а саме: продукцію і послуги) на суспільство і навколишнє середовище, що реалізується через прозору і етичну поведінку, відповідає сталому розвитку та добробуту суспільству, враховує очікування зацікавлених сторін, поширена в усій організації і не суперечить відповідному законодавству і міжнародним нормам поведінки.

Всесвітня бізнесова рада із сталого розвитку визначає соціальну корпоративну відповідальність як "зобов'язання бізнесу сприяти сталому економічно-

му розвитку, працюючи з найманими працівниками їхніми родинами, місцевою громадою та суспільством загалом з метою покращення якості життя" [2].

Таким чином, можна сказати, що соціальна відповідальність – певний рівень добровільного реагування організації на соціальні проблеми. Це поняття та концепція соціальної відповідальності передбачає взаємоузгоджене та гармонійне поєднання трьох найважливіших понять – людей, грошей і природи.

Визначення соціальної відповідальності бізнесу в Україні має бути особливим, враховуючи особливі економічні умови розвитку нашої держави. Найбільш вдалим для нашої держави на наш погляд є трактування соціальної відповідальності бізнесу О.Я. Маліновської. Вона розглядає соціальну відповідальність бізнесу, як морально-етичну відповідальність бізнесових структур за рівень надання послуг, рівень якості виробленої продукції, а також створення гармонійного середовища відносини між працівниками, партнерами, споживачами та суспільством загалом у вирішенні соціальних проблем.

Виходячи з цього визначення, соціальну відповідальність бізнесу автор зводить до системи відносин в різних площинах: перша площина – це відносини внутрішньовиробничі і їх можна окреслити як ендегенні; друга площина – зовнішні відносини з іншими суб'єктами суспільства – екзогенні.

Бізнесові структури, що працюють в Україні, ще не усвідомлюють в повному обсязі свою роль і відповідальність у соціальному розвитку держави, а також свої стратегічні інтереси, тому в них виникає потреба у співпраці із державними та недержавними установами, організаціями у вирішенні соціальних проблем різного рівня. На цей час співпраця у сфері соціального партнерства бізнесу, влади, громадськості України є фрагментарними, безсистемними, але і на такому рівні ця співпраця дає позитивні результати. Передові ланки бізнесових структур, в основному у великому бізнесі, починають звертати увагу на такі аспекти як репутація, корпоративний бренд, корпоративна лояльність персоналу, лояльність бізнесу до соціального оточення.

В Україні ідея соціальної відповідальності бізнесу починає розвиватись і потребує досконалого пакету законодавчих актів. Західний стандарт мотивує підприємця здійснювати добровільні соціальні інвестиції. На відміну від нього, вітчизняні закони мають винятково примусовий характер. Українське законодавство накладає на бізнес низку обов'язкових соціальних функцій, що проявляє їх винятково фіскальне забарвлення. Соціальне страхування, яке за фактом відволікає 41,7 % доходів підприємств, побудовано на принципі безальтернативності. Це примушує працедавців використовувати схеми "тіньової" оплати праці, а отже, обертається штучним скороченням соціальних виплат у майбутньому. [4, с. 82-97].

Український бізнес вважає, що суспільна активність необхідна насамперед для поліпшення іміджу компаній, але при цьому нарікає на відсутність вільних засобів для соціальних інвестицій.



**Зроблений аналіз сучасного стану розвитку СББ в Україні** свідчить про те, що основними чинниками ведення українськими компаніями соціально відповідального бізнесу є:

**Позитивна репутація** – створення образу відповідальної української компанії (важливо для транснаціональних компаній в Україні та українських компаній, які розширюють діяльність на інші країни), маркетингові переваги, додаткова промоція.

**Власні переконання** – часто ініціативи СББ походять від основних акціонерів та власників, базуючись на особистих переконаннях та перевагах.

**Розширення ринків** – залучення у проекти з іншими групами впливу дозволяє компаніям створювати нові продукти, надавати нові послуги або виходити на нові ринки, які без активної стратегії СББ були б закриті для компанії. Деякі проекти у рамках СББ націлені на створення ринків, наприклад створення потреб серед споживачів та населення загалом.

**Можливість доступу до дешевших фінансових ресурсів** – міжнародні фінансові інституції, зокрема Міжнародна Фінансова Корпорація, Європейський Банк Реконструкції та Розвитку тощо надають важливого значення питанням СББ, ведення соціально відповідального бізнесу підвищує можливість компаній в отриманні відносно дешевих кредитних ресурсів для розвитку бізнесу, особливо від міжнародних фінансових інституцій.

**Підвищення капіталізації** – впровадження стратегії СББ підвищує привабливість компанії перед інвесторами, зокрема перед або впродовж процесу виведення компанії на міжнародні фінансові ринки (ІРО). Саме цей чинник є визначальним для більшості компаній з українським капіталом.

Компанії, які визначили та впроваджують власну стратегію соціальної відповідальності, стикаються із низкою перепон, притаманних як країнам із близькою до української фазою розвитку соціальної відповідальності бізнесу, так і суто вітчизняних: обмежене заохочення соціальної відповідальності бізнесу, викривлена роль ЗМІ, низька організаційна спроможність груп впливу в Україні, обмежена культура співпраці, необхідність адаптації міжнародних політик соціальної відповідальності бізнесу до українських умов, відсутність достатньої кількості менеджерів.

Виходячи із проведеного дослідження теоретичних та практичних аспектів соціальної відповідальності бізнесу, можна прийти до **висновку**, що на сучасному етапі для становлення ідеї соціальної відповідальності бізнесу в Україні насамперед необхідно:

- 1) чітке розуміння змісту, значимості соціально відповідального бізнесу для розвитку соціально орієнтованої держави та демократичних засад,
- 2) усвідомлення для самих підприємців стратегічного значення соціально відповідальної позиції для зміцнення конкурентоспроможності компаній на ринку та довгострокового сталого розвитку;
- 3) створення на всеукраїнському рівні ефективної та постійно діючої системи комунікації соціально відповідального бізнесу, державних органів влади,

засобів масової інформації, громадськості, експертів міжнародних організацій на основі спеціальних подій та співпраці із ЗМІ;

4) формувати законодавчу базу, яка забезпечить зацікавленість бізнесу в конструктивізмі щодо соціальних програм;

5) сприяння роботі всіх зацікавлених сторін щодо впровадження довгострокових спільних соціальних проектів та програм;

6) створення банку даних соціальних та екологічних ініціатив, в реалізації яких могли б взяти участь державні органи влади, громадські організації та підприємницькі структури.

#### **Список використаних джерел**

1. Воробей В. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? / Воробей В. // Києво-Могилянська Бізнес Студія. – 2005. – №10.2
2. Котлер Ф., Лі Н. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства/ Пер. з англ. С. Яринич. – К.: Стандарт, 2005. – 302 с.
3. Меморандум про соціальну відповідальність бізнесу в Україні, затвердженням громадського об'єднання «Форум соціально відповідального бізнесу України» 16 грудня 2005 року.
4. Федулова Л.І. Інноваційний розвиток промисловості України: тенденції та закономірності// Актуальні проблеми економіки. – 2007 № 3(69). – С. 82-97.
5. Friedman M. The Social Responsibility of Business is to increase its Profit // New York Times Маора2Іне. –September, 13, 1970. – ос .122-126.

***Annotation.** The processes of formation of the idea of social responsibility in business of Ukraine have been considered. Business responsibility in social development of the state has been indicated. The term "social responsibility" has been grounded.*

***Key words:** responsibility, social responsibility.*

**21**

**УДК 330.1(075.8)**

***О.І. Гронтковська,** аспірант, Львівський національний університет імені Івана Франка*

### **НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ЯК НАУКОВА КАТЕГОРІЯ ТА ОБ'ЄКТ ТЕОРЕТИКО-ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ**

*У статті на основі розгляду теоретико-методологічних підходів до визначення змісту поняття «національна економіка» зроблено спробу уточнення цієї базової категорії сучасного теоретико-економічного аналізу.*

**Ключові слова:** національна економіка, народне господарство, економічна система, національна економічна система.

**I. Вступ.** Термін «національна економіка» нині став настільки популярним, що практично жодна сучасна наукова стаття чи монографія, підручник чи навчальний посібник з економіки не обходяться без нього. Знаковим у цьому відношенні також стало запровадження нової навчальної дисципліни блоку фундаментальної підготовки фахівців з економіки та підприємництва з назвою «Національна економіка».

Під національною економікою зазвичай розуміють економіку країни. Однак наукове тлумачення цього терміну, як засвідчує аналіз сучасної економічної літератури [2; 3; 4; 5; 6; 7], не є однозначним. Більш за те, незважаючи на широке практичне вживання, в економічних словниках та енциклопедіях його визначення відсутнє, що слугує додатковим підтвердженням: поняття «національна економіка» як категорія наукового аналізу поки що не є усталеним.

**II. Постановка завдання.** Метою даної статті є розгляд існуючих теоретико-методологічних підходів до визначення поняття «національна економіка» та уточнення змістовного наповнення цієї базової категорії сучасного теоретико-економічного аналізу.

**III. Результати.** Представляється, що термін «національна економіка» у вітчизняному науковому обороті спочатку з'явився як аналоговий заміник раніше широко уживаного терміну «народне господарство». У радянській науковій літературі поняття «народне господарство» (як сукупність галузей і видів виробництва, тобто характеристика продуктивних сил) виступало складовою змістовного наповнення більш загального поняття «економіка» [1, с. 438]. У процесі трансформаційних ринкових перетворень, з появою та поширенням приватної власності, народне господарство перестало бути народним у колишньому його розумінні, що зумовило некоректність вживання цього терміну. Підтвердженням цього припущення може слугувати стаття «народне господарство» в «Економічній енциклопедії», автори якої (С.Мартинюк, С.Мочерний, Г.Оганян) визначають народне господарство як «сукупність взаємопов'язаних суспільним поділом праці сфер та галузей економіки певної країни, які у процесі свого розвитку формують систему суспільного відтворення» і зазначають, що «поняття «народне господарство» вживається як синонім «економіка країни», «національна економіка» [2, с. 511]. Подібне зауваження робить і Б.Ф. Заблоцький [3, с. 54].

У сучасній науковій літературі поняття «національна економіка» здебільшого виступає синонімом поняття «економічна система». Однак уявлення про цю систему у різних науковців різні. Зокрема, російські економісти В.А.Шульга та А.В.Тарханов відзначають, що «національна економіка будь-якої країни – складна господарська, соціальна, організаційна, науково-технологічна система» [4, с. 10]. П.В.Круш розрізняє національну економіку як «єдину економічну систему суспільства» [5, с. 6] та як «сукупність всіх галу-

зей, господарських комплексів і регіонів країни, об'єднаних в єдине ціле різноманітними економічними зв'язками» [5, с. 35]. Як «складну, відносно відособлену соціально-економічну систему, що характеризується територіально-адміністративною цілісністю, спільним політико-правовим, економічним та соціальним простором» визначає національну економіку Л.О.Петкова [6, с. 31]. Щоправда, з тлумаченням національної економіки як економічної системи погоджуються не всі економісти. Зокрема, С.М.Панчишин, який розрізняє поняття «національна економіка» у широкому та вузькому розумінні, надаючи йому сучасного макроекономічного та інституційного тлумачення, вважає, що економічною системою є спосіб організації національної економіки [7, с. 13-15].

Однак чимало науковців, особливо тих, які розглядають національну економіку у контексті ринкової трансформації (А.А.Чухно, О.М.Фолом'єв, Л.М.Шабліста, Б.Ф.Заболоцький та ін.), фактично говорять про неї як про економічну систему, наголошуючи на тому, що економічні реформи повинні охоплювати «не лише виробничі відносини, в тому числі систему управління економіки, а й продуктивні сили, їхню структурну реорганізацію та надбудовні елементи» [8, с. 55]. Наголос на продуктивних силах обґрунтовується тим, що економічна теорія тривалий час лише формально розглядала економіку як сукупність суспільно-економічних відносин та продуктивних сил, приділяючи увагу переважно аналізу виробничих відносин, передусім відносин власності на засоби виробництва. Подібний наголос має історико-економічний аналог у вигляді критики класичної теорії з боку представників історичної школи.

Слід відзначити, що проблеми національної економіки досліджувалися практично всіма економічними школами крізь призму різних теоретичних і методологічних парадигм. Особливо важливими з точки зору сучасної еволюційної парадигми економічної теорії є ідеї економістів класичної школи (В.Петті, Ф.Кене, А.Сміта, Д.Рікардо) про економіку як живий організм, цілісну систему, котра має вбудований механізм саморегулювання і підпорядкована об'єктивним природним законам саморозвитку. Подальшого розвитку вчення про національну економіку як діалектичну єдність продуктивних сил і виробничих відносин набуло в економічній теорії К.Маркса, який також розглядав розвиток економічної суспільної формації як природноісторичний процес [9, с. 10]. Зауважимо, що введене К.Марксом поняття суспільно-економічної формації, яке зі зміною парадигми сучасної економічної теорії зникло з наукового обігу, цілком кореспондується з сучасною політекономічною трактовкою економічної системи. Наприклад, А.А.Чухно відзначає, що «Економічна система в цілому являє собою надзвичайно складне утворення, яке охоплює продуктивні сили і виробничі відносини, тобто спосіб виробництва на певному етапі розвитку. До економічної системи входять також надбудова, передусім економічна роль держави, її політико-правові форми» [8, с. 54]. Продуктивні сили, економічні відносини та господарський механізм (фактич-

но елементи надбудови) відносить до економічної системи й В.Д.Базилевич [10, с. 66-68].

Всезагальний характер відкритих класиками закономірностей став головним об'єктом критики з боку представників німецької історичної школи, які вважали класичну теорію непридатною для пояснення реалій розвитку конкретної національної економіки. Ф.Ліст розробляє теорію продуктивних сил, в якій стверджує, що стан національної економіки є наслідком її попереднього розвитку, результатом успадкованих від попередніх поколінь природних джерел ресурсів, територіального простору, традицій, досвіду, знань, політичної впливовості тощо, а об'єктивні економічні закони «особливі для кожної нації» [11, с. 113]. Методологія історичної школи, безперечно, мала вади, оскільки визнавала індуктивне узагальнення емпіричних спостережень єдиним істинним методом дослідження, за якого наукове пізнання складної соціально-економічної реальності фактично унеможлилювались. Разом з тим, економістам історичної школи вдалося привернути увагу до важливої проблеми співвідношення загального й особливого, теоретичного й емпіричного у дослідженні національної економіки. Ця проблема «великої антиномії» – синтезу в межах економічного дослідження теоретичної однорідності та історичної багатоманітності – стає предметом дослідження представника фрайбурзької школи неолібералізму (ордолібералізму) В.Ойкена. «Історичний розгляд і теоретичне мислення неможливо зблизити і привести до взаємодії шляхом послаблення уваги до історичних фактів і обмеження теорії лише певними історичними періодами. Якщо йти цим шляхом, то програє й історичне спостереження, й теоретичний аналіз, – відзначає В.Ойкен. – ... Економіст, котрий бажає знайти взаємозв'язки в економіці за допомогою теоретичного мислення, повинен всупереч першому враженню надзвичайно уважно спостерігати конкретну дійсність» [12, с. 286].

Застереження В.Ойкена здебільшого ігнорувалося представниками основного потоку економічної теорії, зокрема кейнсіанства та монетаризму, котрі у дослідженні загальних закономірностей та механізму функціонування національної економіки як змішаної економічної системи спиралися переважно на абстрактні моделі. Рекомендації для економічної політики, зокрема щодо антикризового або антиінфляційного застосування інструментів фіскальної й монетарної політики, додержання монетарного правила і т.п., розроблялися без врахування особливостей національних господарських систем. Відтак поряд з позитивними результатами їх реалізації (подолання «Великої депресії», зменшення амплітуди циклічних коливань після Другої світової війни та ін.) мали місце й негативні. Показовим у цьому відношенні є приклад України. Застосована на початку реформ згідно з рекомендаціями МВФ політика «шокової терапії» на теренах вітчизняної економіки мала наслідком затяжну економічну кризу, гіперінфляцію, зруйнований внутрішній ринок товарів і послуг, безпрецедентне розграбування державної власності, зuboжіння населення. Подібні негативні прояви впровадження рекомендацій МВФ мали місце в країнах південної та центральної Америки, у багатьох країнах з

економіками трансформаційного типу. Вони передусім стали наслідком неврахування особливостей національних економік: успадкованих від попередніх етапів розвитку форм власності, сформованих на їх основі відносин та механізмів регулювання економічної діяльності, ментальності та інших численних формальних і неформальних інституцій, тобто тих особливостей, на виключній важливості яких спочатку наголошували представники історичної школи, а згодом – теоретики раннього і сучасного інституціоналізму.

**IV. Висновки.** Наявні у сучасній науковій літературі трактування категорії «національна економіка», по-перше, засвідчують можливість різного її інформаційного наповнення залежно від тих акцентів, які вважають за потрібне зробити автори згідно з цілями подальшого аналізу; по-друге, відображають принаймні два підходи, які можна охарактеризувати як змістовний та формальний. Згідно з першим підходом національна економіка розглядається як економічна система, що дозволяє визначити зміст цього поняття у широкому розумінні: національна економіка – це складна багаторівнева економічна система з притаманними конкретній країні особливостями продуктивних сил, економічних відносин, інституцій та механізмів регулювання господарської діяльності. Другий підхід дозволяє визначити зміст цього поняття у вузькому розумінні: національна економіка – це система взаємопов'язаних сфер, секторів, галузей та видів господарської діяльності країни.

Здійснений огляд теоретико-методологічних підходів до аналізу національної економіки засвідчує на користь: по-перше, дослідження її як національної економічної системи, по-друге, дослідження її в єдності теоретичного та емпіричного аналізу, по-третє, дослідження її в єдності загального та особливого. Представляється, що будь-які сучасні теоретико-економічні дослідження процесів у національній економіці, спрямовані на вироблення рекомендацій для практичної економічної політики, охоплюють складові національної економіки саме як національної економічної системи. При цьому розгляд національної економіки з точки зору теоретично визначених закономірностей функціонування змішаної економічної системи дасть змогу виявити загальне, а аналіз емпіричних даних та історичних аспектів формування національної економічної системи дозволить з'ясувати особливості її розвитку.

#### **Список використаних джерел**

1. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия / [Гл. ред. А.М.Румянцев]. – М.: Советская энциклопедия, 1980. – Т. 4. – 672 с.
2. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т.2 / [Редкол.: ... С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 848 с.
3. Заблоцький Б.Ф. Перехідна економіка: Посібник / Б.Ф.Заблоцький. – К.: Видавничий центр «Академія», 2004. – 512 с.
4. Национальная экономика: Учебник / [под общей ред. акад. РАЕН В.А.Шульги]. – М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2002. – 592 с.
5. Національна економіка: Підручник / [за ред. проф. к.е.н. П.В.Круша]. – К.: Каравела; Піча Ю.В., 2008. – 416 с.

6. Національна економіка: Навч. посіб. /Л.О.Петкова, Р.Ф.Пустовійт, А.О.Ходжян та ін. [за заг. ред. проф. Л.О.Петкової]. – К.: МП Леся, 2009. – 288 с.
7. Панчишин С. Макроекономіка: Навч. посібник / С.Панчишин. – К.: Либідь, 2001. – 616 с.
8. Чухно А.А. Твори: У 3 Т./ НАН України, Київ. Нац. ун-т ім. Т.Шевченка, Наук.-дослід. Фін. Ін-т при М-ві фін. України. Т.1: Становлення і розвиток ринкової економіки. – К.: 2006. – 592 с.
9. Маркс К. Капітал, Т.1 // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. - 2-е изд. – М.: Совполитиздат. – Т. 23. – 908 с.
10. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / [за ред. В.Д.Базилевича]. – 7-ме вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2008. – 719 с.
11. List F. National System of Political Economy. – N.Y., Lloyd, 1985. – P. 113.
12. Ойкен В. Основы национальной экономики [пер с нем.] / [Общ. ред. В.С.Автономова, В.П.Гутника, К.Херрманн-Пиллата]. – М.: Экономика, 1996. – 351 с.

**Annotation.** *The article is devoted to the determining the content of the «national economy» concept on the base of the theoretical and methodological approaches consideration. Also the attempt to clarify these basic categories of modern theoretical economic analysis is made.*

**Key words:** *national economy, economic system, national economic system*

22

УДК 330.113:334.758

**О.Г. Морозова**, аспірант, Державна установа  
"Інститут економіки та прогнозування НАН України", м. Київ

## АДАПТАЦІЯ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ДО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ УМОВ УКРАЇНИ

*Розглядаються питання адаптації інституту соціальної відповідальності організації до реалій сучасного ринкового середовища України. Охарактеризовано сутність соціальної відповідальності стосовно основних суб'єктів ринку.*

**Ключові слова:** *організація, підприємство, соціальна відповідальність.*

**Постановка проблеми.** Найважливішою передумовою гармонійного функціонування сучасного громадянського суспільства є система соціального захисту з основою у формі соціальної відповідальності організації. Нажаль в Україні відсутня нормативно-правова база для ефективної реалізації ідеї соціальної відповідальності організації. Адаптація інституту соціальної відповідальності організації до сучасного ринкового середовища стане однією з пере-

думов подолання кризового стану економіки шляхом встановлення відносин довіри між суб'єктами всіх рівнів господарювання.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Доробок вітчизняних учених із дослідження проблем соціальної відповідальності організації є досить вагомим. Вітчизняна наука має значні напрацювання теоретико-методологічного характеру із зазначеної проблеми. У контексті історії економічної науки важливим є доробок зарубіжних учених: М. Блауга [2], А. Маршалла [3] та ін. Разом з тим потребує подальшої деталізації й адаптації до вітчизняних умов розв'язання проблеми соціальної відповідальності організації.

**Постановка завдання.** Одним з головних завдань, на досягнення якого спрямовується розвиток сучасного підприємництва, є впровадження принципів соціальної відповідальності в діяльність підприємств та організацій. Концепція соціальної відповідальності бізнесу полягає в тому, що підприємство може досягти більш високої ефективності та прибутковості завдяки підвищенню ступеня довіри до нього з боку його робітників та суспільства.

**Виклад основного матеріалу і отриманих наукових результатів.** У діловій практиці підприємств виділяють чотири основні аспекти соціальної відповідальності:

1. Внутрішнє середовище підприємства включає соціальну відповідальність підприємства перед персоналом (навчання та професійний розвиток, надання робітникам соціального пакету, створення умов для відпочинку та дозвілля, охорона праці та техніка безпеки, медичне обслуговування персоналу на підприємстві, підтримка санітарно-гігієнічних умов праці, профілактика професійних захворювань, дотримання норм трудового права та ін.).

2. Ринок. Ринкове середовище припускає наявність соціальної відповідальності перед споживачами (випуск якісної та екологічно чистої продукції, постійне вивчення потреб споживачів та замовників, випуск продукції відповідно до міжнародних стандартів якості, впровадження передових методів і стандартів організації діяльності, дотримання вимог законодавства в частині захисту прав споживачів при розробці нових продуктів та послуг), постачальниками та партнерами (взаємодія з партнерами по бізнесу будується на принципах прозорості й справедливості при дотриманні моральних норм ведення бізнесу), інвесторами (прозорість та доступність інформації про діяльність підприємства).

3. Суспільство. Активна участь підприємств та організацій в житті місцевого співтовариства здійснюється через реалізацію різних соціальних програм.

4. Навколишнє середовище. Виробнича діяльність підприємств повинна здійснюватися з урахуванням вимог охорони навколишнього середовища.

Таким чином, підприємство розробляє та реалізовує програми соціально відповідальних ініціатив безпосередньо в економічній, соціальній та екологічній сферах за так званою "потрійною лінією відповідальності". Основна увага тут приділяється трудовим стандартам та нормам, роботі з персоналом, природоохоронним заходам та захисту прав людини [3].



Можна виділити наступні переваги соціальної відповідальності в підвищенні конкурентоспроможності підприємства: розвиток персоналу; зростання продуктивності праці; зростання іміджу та ділової репутації; стабільність та стійкість розвитку підприємства в довгостроковій перспективі; доступ до нових ринків збуту; підвищення вартості нематеріальних активів та капіталізації підприємства; підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

Слід зазначити, що наведені переваги мають місце при стратегічному підході до соціальної відповідальності та довгостроковому плануванні діяльності підприємства.

Соціальна відповідальність – це довгострокові інвестиції в створення репутації підприємства, у формування суспільної думки про підприємство, які у свою чергу опосередковано впливають на розширення ринку збуту, підтримку лояльності споживачів. Дана концепція повинна стати діючим інструментом підвищення конкурентоспроможності підприємства. Будь-які виробничі та економічні рішення повинні прийматися з урахуванням їх соціальних та екологічних наслідків для підприємства і суспільства. При такому підході соціальна відповідальність перетвориться в потужний фактор стратегічного розвитку, зміцнення ділової репутації та конкурентоспроможності, а також зростання ринкової капіталізації підприємства [1].

**Висновки.** Отже, в даній статті визначені основні напрями адаптації концепції соціально відповідальної організації до соціально-економічним умовам сучасної України, зокрема: розробка нормативно-методологічних матеріалів; поетапне введення в компаніях міжнародних стандартів – SA-8000, YSO-26000 та ін.; організація соціального діалогу роботодавців, профспілки, громадських організацій, найманих робітників, органів державної виконавчої влади та місцевого самоврядування.

#### Список використаних джерел

1. Артёмова Т.И. Социальная ответственность организации: общие принципы та условия її організації в Україні в контексті світового досвіду // Вісник Донецького Національного Технічного Університету. 2009. – №3. – С. 114–115.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. Пер. с англ., 4-е изд. – М.: "Дело Лтд", 1994. – 720 с.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки, т. I. Пер. с англ. – М., Издательская группа "Прогресс", 1993. – 415 с.

**Annotation.** *The problems of adaptation of social responsibility institute for the realities of modern Ukrainian market environment are considere. The essence of social responsibility on the main market actors is characterizes.*

**Key words:** *organization, enterprise, corporative social responsibility.*

УДК 336.532(477)

*О.С. Прядченко, аспірант, Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України, м. Київ*

## ІННОВАЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ КРИЗИ

*Криза призводить не тільки до скорочення поточного виробництва, а й до заморожування інвестиційних та інноваційних проектів. Але посилення глобальної рецесії не означає абсолютної зупинки інновацій. Показані можливості як завершення розпочатих проектів, так і розгортання нових проектів. Розглядається комплекс передумов ефективної реалізації інновацій. Пропонується використовувати різні моделі інноваційних процесів в залежності від комбінаторики складових елементів.*

**Ключові слова:** *інновації, складові інноваційного процесу, моделі реалізації інноваційного процесу.*

**Постановка проблеми і аналіз останніх досліджень.** Серед комплексу стандартних реакцій на рецесію чи суттєву кризу на рівні макроекономіки важливу роль відіграє тотальне заморожування або згортання інвестиційних проектів. На галузевому рівні відносно або абсолютне згортання інвестиційної діяльності починається з будівництва, а далі за принципом доміно охоплює, з одного боку, сировинну і видобувну галузі, а, з другого боку, введення в дію виробничих потужностей, транспортну галузь тощо. Реакція окремих підприємств на кризу залежить від комбінації певних чинників: масштабу підприємства, видів діяльності, ступеню диверсифікації, характеру кінцевої продукції чи послуг, чутливості до попиту, залежності від постачальників тощо. Зрозуміло, що фондо- або техноємні виробництва, які потребують великих і довготривалих витрат, потерпають від кризи більше за інтелектоємні виробництва на кшталт софт компаній.

Чи означає глобальне згортання інвестиційної діяльності автоматичне скорочення інноваційних розробок і проектів? І так, і ні. "Так", тому що відбувається зменшення капіталовкладень, а отже і фінансування інноваційних проектів. "Ні", тому що згідно традиційної процедури ревізії із поточних проектів залишають для реалізації ті, які: а) близькі до завершення; б) потребують відносно невеликих витрат; в) мають високу очікувану норму прибутковості; г) мінімально ризиковані; д) мають сприятливі умови для впровадження. Але існує і протилежний варіант продовження виконання інноваційних розробок – це стартові стадії інноваційного процесу (ІП) [1]. По перше, думку не зупинити і тому генерація нових інноваційних ідей відбуватиметься за будь

яких економічних та соціальних умов, а, по друге, відомо, що початкові стадії інновацій не потребують значних фінансових витрат (табл. 1).

**Таблиця 1.**  
**Загальна закономірність витрат по стадіях інноваційного процесу**

Показник	Дослідження	Розробка	Промислова реалізація	Ринкове впровадження
Відносні витрати	1	10	100	1000

*Джерело: [2].*

**Постановка завдання і результати дослідження.** Завдання полягає у створенні певних пропозицій всім учасникам ІІІ щодо ефективних дій на кожному етапі впровадження інновацій. Рекомендації ґрунтуються на виявленні та вивченні факторів, що призвели до провалу при попередніх спробах впровадження інновацій.

Розглянемо можливі варіанти розвитку ІІІ. Існує велике розмаїття джерел народження інноваційних ідей: незалежні автори; малі підприємства; великі корпорації з дослідницькими підрозділами; спеціалізовані інноваційні або венчурні компанії. Серед можливих варіантів інноваційного процесу можна виокремити два наступні:

- попередньо організований і централізовано керований процес;
- ініціативний і самодіяльний процес.

Перший варіант характеризується тим, що до початку конкретного ІІІ існують передумови для здійснення ІІІ: ресурсні (*кадрові, фінансові, матеріально-технічні, інформаційні*) та інституційні (*формальна організація/установа, інфраструктура, організаційно-управлінське забезпечення*) складові. Прикладом такого варіанту є ІІІ, що здійснюється в межах корпорації, де існують підрозділи, що виконують стадії інноваційного циклу: дослідження, розробки, конструювання, виготовлення експериментальних зразків і далі до промислового виробництва і ринкової реалізації. Цей варіант ІІІ здійснюється в транснаціональних корпораціях і в інших великих компаніях із повним циклом від ідеї до виробництва і реалізації. Принципово протилежним варіантом ІІІ є такий, що розпочинається індивідуальними новаторами. За такого варіанту для автора інноваційної ідеї не існує наперед гарантовано доступних передумов здійснення циклу ІІІ. На практиці після появи стартової інноваційної ідеї можливо досить багато сценаріїв подальшого розвитку подій. Найкоротший сценарій полягає у продажу патенту його власником, наприклад, якійсь корпорації, яка працює за вищезгаданим першим варіантом. Найдовший сценарій розгортається у випадку, коли винахідник хоче самостійно реалізувати свій задум. За такого сценарію автор інноваційної ідеї має, перш за все, знайти фінансові кошти, що будуть достатні для проходження перших стадій ІІІ. Але навіть у випадку отримання достатніх коштів (кредити-

ти, венчурні чи інвестиційні фонди), що можливо не для всіх новаторів, здійснення “самодіяльного” ІП буде однозначно програвати в ефективності організованому ІП. Це можна пояснити на прикладі такого гіпотетичного сценарію для винайденого технічного рішення: інкубаційну стадію винахідник здійснює відповідно у бізнес-інкубаторі, а далі має шукати гроші для доступу до виробничих приміщень для виготовлення експериментальних зразків. В разі успіху подальший поступ переходить у розряд завдань принципово іншого масштабу: якщо експериментальна стадія “важить” десятки-сотні тисяч доларів, то виготовлення промислових партій в заводських умовах з відповідною конструкторсько-технологічною проробкою і оснасткою вимагає витрат на рівні мільйонів доларів. Зрозуміло, що ні мікrokредитування, ні взагалі банківські кредити під ризиковані проекти без застави не видаються. Саме тому, стартове співвідношення винаходів між фізичними особами і фірмами у 50:50 в ході просування по стадіям ІП суттєво змінюється на користь останніх.

Стосовно самодіяльного процесу існують великі відмінності між країнами щодо наявності умов для його реалізації. Так, в розвинених країнах за багато десятиліть сучасної історії утворилася ефективна інфраструктура, яка орієнтована на підтримку малого бізнесу взагалі і інноваційного, зокрема.

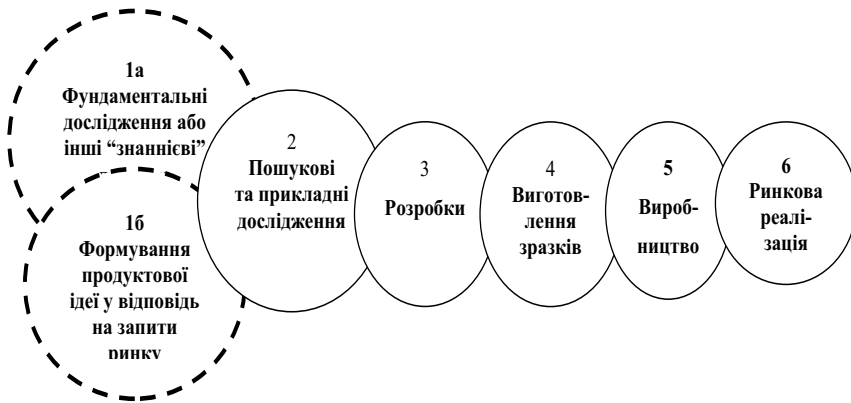
Ця інфраструктура охоплює довідково-інформаційні, консультативні, фінансово-кредитні, організаційні, громадські структури, що забезпечують комплекс умов і ресурсів, які необхідні для створення і подальшої діяльності одноособових бізнесів або малих підприємств [3; 4; 5]. Серед найбільш поширених структур загальновідомими є бізнес-центри, бізнес-інкубатори, технологічні парки, фонди венчурного фінансування тощо. Таким чином будь-який суб'єкт на будь-якому етапі інноваційного процесу може скористатися організаційними і ресурсними можливостями для завершення інноваційного процесу.

Узагальнюючи, можна наступним чином подати сукупність передумов здійснення інноваційного процесу (дивись рис. 1).

**Висновок.** Від початку 90-х років на протязі десятиліття за ініціативою і всебічною допомогою з-за кордону здійснювалися програми і проекти з організації мережі бізнес-центрів та бізнес-інкубаторів. Більшість ініціатив після завершення донорської допомоги припинили свою діяльність. Таким чином, на відміну від інших країн Україна на сьогодні не має розгалуженої мережі інфраструктури малого бізнесу, можливостями якої могли б скористатися, зокрема, окремі автори або колективи, які прагнуть втілити інноваційні задуми. Тому актуальною проблемою постає пошук можливостей ефективної реалізації інноваційних процесів, які започатковуються поза межами сталих організаційних структур.

Поданий вище аналіз сценаріїв розвитку ІП за двома варіантами, що відрізняються за стартовим походженням, приводить до двох висновків:

- різноманітність елементів інноваційного процесу породжує потенційну множину варіантів його реалізації;



Передумови реалізації ІІІ	Стадії інноваційного процесу						
	1a	16	2	3	4	5	6
РЕСУРСИ:							
Фахівці	+	+	+	+	+	+	+
Фінанси	+	+/-	+	+	+	+	+
Матеріально-технічні	+	+/-	+	+	+	+	+
Інформація	+	+	+	+	+	+	+
ІНСТИТУЦІЙНІ:							
Установа	+	+/-	+/-	+/-	+	+	+
Інфраструктура	+	+/-	+/-	+	+	+	+
Організаційно-управлінське забезпечення	+	+/-	+/-	+/-	+/-	+	+

**Рис. 1.** Стадії інноваційного процесу та передумови їх здійснення

*Примітка:* “-“ – для варіанту індивідуального винахідника, розробника.

- можливо, спираючись на комбінаторику елементів ІІІ ідентифікувати варіанти його реалізації, що відбуваються на практиці, і моделювати певні варіанти за критерієм вищої ефективності.

Ідентифікація варіантів реалізації ІІІ дозволить робити діагностику ІІІ, виявляти та усувати недоліки. Для виконання цих операцій потрібно мати певні еталонні зразки типів інноваційних процесів. Розповсюдженими є дві групи уявлень про ІІІ. Перша група уявлень фокусується на операційній складовій ІІІ тобто розглядає ІІІ як певну послідовність дій. Типовим прикладом є наступна дефініція: “інноваційний процес – це упорядкована організаційно і в часі **послідовність дій**, що реалізує інноваційний задум тобто забезпечує зародження, перетворення та використання інновацій для створення нових споживчих чи суспільних благ, отримання прибутку” [6, с. 124]. Друга група уявлень виділяє якісь аспекти ІІІ і розглядає їх окремо. До таких аспектів відносять: евристичні та соціально-психологічні (мотивація, формування колективів); економічні (планування витрат, складання бюджету); інформаційні; організаційні тощо.

Таблиця 2.

**Матриця для визначення певних комбінацій реалізації інноваційних процесів**

№	Складові ІІІ	Варіанти			
		А	Б	В	Г
1	Люди, мікро-колективи	Окремі особи	Неформалізована група	Співробітники організацій	Підрозділ організації
2	Організації	Одноособовий бізнес (ІІІ)	Мале підприємство	Середнє підприємство	Велике підприємство
3	Фінанси	Власні джерела	Власні + зовнішні	Зовнішні (кредити або залучені)	Цільове фінансування
4	Інфраструктура	Відсутність доступу	Бізнес інкубатор	Комплексний бізнес-центр	Технопарк
5	Тип інновації	Соціальна	Послуги	Продуктова	Технічна

Табл. 2 демонструє можливість комплексного поєднання складових інноваційного процесу. П'ять складових інноваційного процесу (ліва колонка) комбінуються з варіантами їх реалізації (А, Б, В, Г). В залежності від поєднання утворюється певна конфігурація інноваційного процесу, яку можна позначити комбінацією цифр і літер. Наприклад, комбінація **1 А – 2 А – 3 В – 4 А – 5 Г** означає: автором інновації є людина, яка має зареєстрований бізнес, використовує зовнішні джерела фінансування, не має можливості або бажання скористатися послугами інфраструктури, а предметом інновації є технічна розробка.

Як можна використати наведену в табл. 2 матрицю для вирішення задачі забезпечення умов успішної реалізації інноваційного процесу? Комбінуючи поєднання певних складових ІП із варіантами їх прояву, можна скласти перелік можливих конфігурацій ІП. У відповідність кожній конфігурації розробляється комплекс умов, що мають забезпечити ефективне протікання ІП. В результаті маємо своєрідний довідник-посібник для учасників інноваційного процесу, який можна використовувати на практиці.

#### Список використаних джерел

1. Шестакова О.С. Еволюція концепцій інноваційної діяльності//Проблеми науки. – 2007. – № 12.
2. Добров Г.М. Научно-технический прогресс производительных сил. – К.: Техніка, 1985. – 61 с.
3. Парсадаян С.А. Потемкин В.К. Инновационная деятельность: организация, технология, проектирование / РАН. Ин-т пробл. регион, экономики. – СПб.: ИРЭ РАН, 2001. – 106 с.
4. Денисов Г.А., Каменецкий М.И., Остапенко В.В. Инновации – отечественный и зарубежный опыт: анализ, финансирование, стимулирование. – М.: МАКС Пресс, 2001. – 282 с.
5. Теория и механизм инноваций в рыночной экономике / Под ред. Ю.В. Яковца. – М.: Международный фонд Н.Д. Кондратьева, 1997. – 183 с.
6. Пельц Д., Эндриус Ф. Ученые в организациях. Об оптимальных условиях для исследований и разработок. Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1973. – 471 с.

**Annotation.** *Crisis cause cutting down of line production and congealment of investment & innovative projects. Strengthening of global recession does not mean complete stoppage of innovations. The possibilities are shown for completion of started projects and for development of new projects. Complex of preconditions to effective realization of innovations is considered. There is proposed use of diverse patterns of innovative process according to combine of its components.*

**Key words:** *innovations, components of innovative process, patterns of carrying out of innovative process.*

УДК 336.226.2.(09)

*О.А. Стояновська, асистент, Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка*

## ЛОГІКА ІСТОРИЧНОГО РОЗВИТКУ ПОДАТКУ НА МАЙНО

*Розглянуто основні підходи майнового оподаткування у різних країнах в контексті еволюційного розвитку податкових систем. Узагальнено світовий досвід щодо нарахування і стягнення податків на майно, які характерні для місцевих органів влади усіх країн.*

**Ключові слова:** податок, система оподаткування, ставка оподаткування.

Оподаткування майна має довгу світову історію, однак цей факт не зменшує кількості проблемних питань, які виникають у державах на шляху побудови ефективних податкових систем. Механізм майнового оподаткування постійно вдосконалюється. Зокрема, реформування системи оподаткування майна відбувається в США, Італії, Великобританії, пострадянських та постсоціалістичних країнах.

Оскільки формування місцевих бюджетів у багатьох державах засноване на традиційних податках на нерухомість (земля та будівлі і споруди) при обґрунтуванні напрямів реформування податкової системи України доцільно врахувати світовий досвід. Важливість податків на майно не зменшується з часів його введення.

Проблематика майнового оподаткування досить широко представлена в площині науково-практичних досліджень сучасних зарубіжних економістів Р. Арно, Р. Беднарза, Б. Беррі, Дж. Брюкнера, Дж. Зодроу, П. Мішковського, С. Роса, А. Саллівана. В Україні питання оподаткування майна в контексті складу і структури податкової та бюджетної системи розглянуто в роботах В. Вешневського, О. Герчаківського, О. Кириленко, В. Кравченка, І. Луніної, В. Рибак, А. Соколовської, Л. Тарангул. Необхідно акцентувати увагу на тому, що зарубіжні дослідження податків на майно відображають традиції та досвід майнового оподаткування сучасних економічно розвинутих систем. Податкова система України знаходиться в стадії формування і пошуків, а відсутність податку на нерухомість та Податкового Кодексу України є яскравим фактом підтвердження такої оцінки стану податкової системи України. Проте, незважаючи на актуальність теми, дослідження цієї сфери оподаткування приділено недостатньо уваги у наукових працях вітчизняних науковців.

**Метою статті є** дослідити основні підходи майнового оподаткування у різних країнах світу в контексті еволюційного розвитку податкових систем.



Для того, щоб сформувати наукове уявлення про податки на майно, з'ясувати, чому на певному етапі історичного розвитку виникли і закріпилися ті чи інші майнові податки, чому в одних країнах набули переважного розвитку податки на нерухомість, в тому числі на землю, а в інших країнах - тільки на будівлі й споруди, під впливом яких чинників відбуваються зміни в оподаткуванні майна, необхідно розглянути еволюцію явища. Саме такий підхід є важливим, адже екскурс в історію становлення майнового оподаткування в країнах світу дозволяє зробити відповідні наукові узагальнення та висновки.

Досліджуючи податок на майно в контексті історичного розвитку оподаткування варто відзначити, що науковці розрізняють три етапи: перший охоплює стародавній світ і початок середніх віків; другий – XVI-XVIII ст.; третій – XIX-XX ст. Таку періодизацію запропонував відомий російський вчений І. Янжул, її дотримуються і сучасні вчені Д. Черник, В. Пушкарьова [5, с. 37].

Для першого етапу характерним є процес зародження оподаткування. Податки не є основним джерелом доходів держави. За стародавніх часів і за раннього середньовіччя, серед доходів держави переважали приватноправові доходи. Публічно правові доходи, такі як податки, існували в примітивній, зародковій формі. Однією із таких зародкових форм податку можна назвати громадянський трибут, тобто прямий податок на майно античних полісів. Вчений В.М. Федосов такий податок характеризує як позичку – податок [6, с. 14]. В епоху раннього середньовіччя, основними формами державних доходів були домени і регалії. На першому етапі еволюції оподаткування податки мали тимчасовий і випадковий характер, як правило, їх запроваджували у зв'язку із надзвичайними обставинами.

Особливістю майнового оподаткування в цей період є те, що у податковій відносини держава вступає не з індивідуальними платниками, а громадою. Виконання громадою ролі платника податків до державної казни передбачало оцінку її податкового потенціалу. Для цього в Римській імперії за часів Августа Октавіана обмірювалася кожна міська громада з її земельними угіддями. По кожному місту складався кадастр, який містив дані про землевласників. Потім проводився перепис майнового стану громадян на підставі поданих ними декларацій. Основними формами податків, що використовувалися, були майнові та земельні. Сума податку визначалась на основі заяв громадян про обсяг майна (майновий податок) та обміру земельних ділянок (земельний податок).

В цей період обсяг суспільних послуг, які надавала центральна влада, внаслідок нерозвиненості суспільних зв'язків є мінімальним, тому спільне проживання людей на обмеженій території формувало і спільні потреби, задоволення яких бере на себе сільська чи міська громада. Задля фінансування задоволення цих потреб запроваджуються місцеві податки.

Отже, як ми бачимо, місцеві податки появляються пізніше державних, а відповідно мають і не таку тривалу історію. Місцеві майнові податки виникають в період переходу одного етапу оподаткування в інший. Як відзначає професор О.Кириленко: «Першим місцевим податком став податок на користь

бідних, він був введений в Англії у XVII ст. у зв'язку із значним збільшенням кількості злидарів, жебраків, бідних» [1, с. 89]. Уряд Англії вимагав від міст та приходів матеріально підтримувати бідних за рахунок добровільних пожертвувань місцевих заможних громадян. Поступово ця добровільність перетворилась на обов'язок. Податок на користь бідних сплачувався багатими громадянами. Підставою для його сплати була наявність у платників землі, будівель та іншого нерухомого майна. Можна однозначно стверджувати, що першим місцевим податком був податок на майно. В процесі виникнення інших потреб у громад з'являлися відповідні місцеві податки. В цей історичний етап оподаткування виникає ще один майновий податок - це дорожній податок, метою якого був збір коштів на будівництво й утримання доріг. Податки на майно (податок на користь бідних, дорожній податок) справлялися як цільові податки - отримані кошти використовувалися виключно за цільовим призначенням.

На другому етапі становлення оподаткування податки перетворюються на звичайне і постійне джерело державних та місцевих доходів. Цей період характеризується широкою розгалуженістю, як прямих, так уже і непрямих податків. Податки на майно вирізняються в цей період великою кількістю й водночас випадковістю, наприклад у Вюртернберзі був запроваджений податок на солов'їв [5, с. 276].

Земельний податок еволюціонує від обкладання землі за кількістю до оподаткування за якістю і далі – за дохідністю або орендною платою. Для обкладання за якістю розробляється земельний кадастр. З розвитком міст і підвищенням дохідності міських будівель із земельного податку виокремлюється домовий. Домовий податок, або податок на нерухомість спочатку стягується за кількістю вікон і дверей, за кількістю димарів, за числом поверхів і кімнат, згодом – за величиною орендної плати і, нарешті, за дохідністю. В цей період виникають фінансові установи, наприклад у Прусії на рівні губерній утворювалися особливі відділення з управлінням прямими податками, в тому числі податками на майно. Основними у збиранні податків стають чиновники. Уже на цьому етапі проявляється високий рівень зловживання чиновників під час збору податків.

Третій етап становлення оподаткування є новою епохою в його еволюції, що обумовлена розвитком капіталізму. За цих умов податки перетворюються не просто на постійне, а на основне джерело державних доходів. Вчений І. Янжул відзначав, що «фінансове господарство усіх сучасних держав ґрунтується виключно на широко розвинутих системах суспільно-правових або примусових джерелах доходу: різноманітних податках, акцизах і миті. В Англії – 97,5%, у Франції – 96,1%, в Італії – 89,8%, в Росії – 87,5% від всіх доходів забезпечується в наш час цими суспільно-правовими джерелами» [5, с. 48].

В цей період значно зменшується кількість податків, в тому числі майнових. В процесі демократичних рухів кінця XVIII - початку XIX ст. формується інститут місцевого самоврядування епохи капіталізму. Розширюються

функції, що покладаються на органи місцевого самоврядування. Е. Семгман писав: «останнім часом місцеві витрати стали в багатьох відношеннях настільки ж (якщо не більше) важливими, як і загальнодержавні» [5, с. 51]. Саме в цей період відбувається законодавче розмежування доходів державних і місцевих бюджетів. Наприклад, прусський комунальний закон 1893 р. розмежував джерела доходів між державою та місцевими спілками [5, с. 51]. Спостерігається тенденція до зростання ролі місцевих бюджетів та місцевих податків і зборів як основного джерела їх формування. Системи місцевих податків, що склалися у ХХ ст. в результаті еволюції місцевого оподаткування характеризуються високою питомою вагою майнових податків, і включають такі основні їх види: майнові, на землю, на транспортні засоби [5, с. 51].

Процеси майнового оподаткування які відбувалися в Європі поширилися і на Російську імперію та українські землі, які на той час перебували в її складі. Після земельної реформи 1864 р. в 34 губерніях імперії було створено органи місцевого самоврядування – земства. Вони отримали право на встановлення місцевих податків – земських зборів, якими оподатковувалося нерухоме майно в містах і повітах. Об'єктами оподаткування стали земля, житлові будинки, виробничі й торгівельні приміщення та інші споруди [3, с. 42]. Земські збори й повинності було скасовано в 1917-1918 рр., після ліквідації російськими та українськими більшовиками земського місцевого самоврядування. На заміну земствам прийшли місцеві ради. Практично у складі фінансових ресурсів місцевих рад завжди мали місце майнові податки. Так, в 1918 р. згідно тимчасових правил з врегулювання земського обкладання запроваджувались місцеві збори з худоби та житлових приміщень поза містом. Згідно податкової реформи 1930-1932 рр. до майнових податків відносились земельна рента та податок з будівель, які мали статус місцевих податків. У 1942 р. до їх складу додатково внесено ще один майновий податок – це збір з власників транспортних засобів. Із чотирьох місцевих податків та зборів, які залишалися незмінними протягом тривалого часу – до початку 1980 рр., три з них були податками на майно. У 1981 р. Указом Президії Верховної Ради СРСР були встановлені три види місцевих податків: з власників будівель та транспортних засобів і земельний податок [8, с. 94]. Необхідно відзначити, що в умовах командної економіки, коли все майно, практично, було державним, вартість його була спотворена і не відповідала реальності, упродовж майже півстоліття, майнові податки не відігравали значної фіскальної ролі.

#### Список використаних джерел

1. Кириленко О. П. Місцеві фінанси: Підручник. – К.: Знання, 2006. – 677 с.
2. Павлюк К. В. Формування доходів місцевих бюджетів // Фінанси України. – 2006. – № 4. – С. 35.
3. Петленко Ю. В., Рожко О. Д. Місцеві фінанси: Опорний конспект лекцій. – К.: Кондор, 2003. – 282 с.
4. Романенко О. Р. Фінанси: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 312 с.

5. Соколовська А. М. Податкова система держави: теорія і практика становлення. – К.: Знання-Прес, 2004. – 454 с.
6. Федосов В. М. Современный капитализм и налоги (Вопросы методологии и теории). - К.: Издательство при КГУ «Вища шк», 1987. – 126 с.
7. Якушин І. Д., Литвиненко Я. В. Податки в країнах світу: Довідник. – К., 2004. – 479 с.

**Annotation.** *The main approaches of property taxation in different countries in the context of the evolution of tax systems. Generalized global experience in the assessment and collection of taxes on property, specific to local authorities of all countries.*

**Key words:** *tax, taxation, tax rate.*

**25**

УДК 338.22:316.334.23

**О.М. Чарановська**, асистент, Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

## **СОЦІАЛЬНА СПРЯМОВАНІСТЬ У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

*Стаття присвячена визначенню значимості та місця соціальної відповідальності підприємництва в умовах перехідної економіки.*

**Ключові слова:** *підприємництво, соціальний розвиток, соціальна відповідальність бізнесу, соціальна справедливість.*

Ряд соціальних проблем, викликаних погіршенням загального економічного стану країни в умовах кризи, серед яких: зростає безробіття, недотримання соціальних стандартів, погіршення умов праці, послаблення стимулів до праці тощо характеризують сучасний етап розвитку перехідної економіки країни. Усі ці проблеми відносять до макроекономічних, однак їх коріння лежить у мікроекономічній площині підприємницького сектору.

Під підприємницькою діяльністю мають на увазі ініціативну, самостійну діяльність, яка направлена на отримання прибутку. Підприємницька діяльність здійснюється громадянами на свій ризик і під майнову відповідальність в межах різних організаційно-правових форм. В процесі історичного та суспільного розвитку бізнесу завжди переважали економічні, а не соціальні цілі, пріоритетним було досягнення індивідуального інтересу (отримання прибутків) над суспільним (підвищення рівня і якості життя громадян). Теоретичною основою означеного протиріччя стала теоретична концепція лібералізму та неолібералізму, яка визнає основним в економічній діяльності досягнення економічної ефективності, залишаючи соціальні аспекти еконо-

мічного розвитку поза увагою. Однак економічна практика сьогодні доводить, що економічна ефективність неможлива без досягнення певного рівня соціальної справедливості [1].

Соціально-економічна спрямованість підприємницької діяльності має на меті створення умов для підвищення продуктивності праці, надання робочих місць, виробництва конкурентоспроможної продукції, забезпечення сучасної гідної оплати праці, отримання прибутків для розвитку виробництва і виплати дивідендів акціонерам. Все це створює передумови та матеріальну базу для реалізації принципів соціальної справедливості. Соціально-економічна сторона підприємницької діяльності характеризує організацію з точки зору її місця та ролі в системі господарських відносин. З одного боку будь-яке підприємство є товаровиробником і це визначає економічні інтереси і мету підприємництва. З іншого боку, підприємництво – це, перш за все соціальна система, яка по-перше, визначає місце і роль людини в процесі виробництва, а по-друге, є потенціалом для задоволення потреб робітників, сприяє підвищенню матеріального і духовного потенціалу суспільства. Навіть в період економічної кризи і падіння обсягів виробництва, що є характерним для початкового етапу реформування економіки, коли головною метою фірми і всього суспільства стає елементарне виживання, бізнес вносить свій соціальний вклад у розвиток суспільства, оскільки ділові рішення фірми мають різні наслідки, в тому числі і соціальні. А економіка, що стабільно розвивається, завжди є соціально зорієнтованою, вона направлена на активну мотивацію робітника і підприємця, адже її ефективність реалізується через якісні соціальні відносини.

Найбільш ефективною соціально-економічною значущістю підприємницька діяльність набуває тоді, коли при найменших затратах на реалізацію її цілей будуть досягнуті максимальні економічні і соціальні наслідки.

Таким чином, соціально-економічна значущість підприємницької діяльності полягає в тому, щоб знайти оптимальний компроміс між особистими та суспільними інтересами. Це означає, що сучасний підприємець повинен займатися не просто діяльністю, яка приносить великі прибутки, а такою, яка б з одного боку була прибутковою, а з іншого – відповідала суспільним економічним і соціальним потребам. В розвинутих країнах такий компроміс досягається за рахунок здійснення підприємницької діяльності на принципах соціальної відповідальності.

В Україні та країнах СНД ще не проводились масштабні дослідження взаємозв'язку соціальної відповідальності компаній і ключових показників їх діяльності. Аналізуючи дослідження закордонних науковців, виявляються тенденції щодо збільшення переваг на ринку компаній, що є соціально відповідальними, ніж компанії з традиційним підходом до взаємин із суспільством [2].

Відповідно до загальноприйнятого визначення, «відповідальність» – це зобов'язання відповідати за вчинки та дії, а також їх наслідки.

Відповідальність має різні форми прояву: юридичну, економічну, соціальну, психофізіологічну тощо.

На підприємстві лежить основний тягар відповідальності, він відповідає перед найманими робітниками зобов'язаннями, регламентованими нормами трудового законодавства, колективною й індивідуальною трудовою угодою та прийнятою формою витрат роботодавця на робочу силу.

Соціальна відповідальність бізнесу – це свідомо цілеспрямована діяльність підприємця, що включає зобов'язання по відношенню до внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування, направлені на підсилення позитивних і зниження негативних наслідків своєї діяльності. Зобов'язання соціально-відповідального підприємця є предметом соціальної відповідальності і включають:

- Зобов'язання дотримуватись законів, норм суспільного життя;
- Зобов'язання виробляти нешкідливі, надійні товари, формувати справедливі ціни;
- Зобов'язання турбуватися про матеріальне і нематеріальне становище працівників, про недопущення дискримінації;
- Зобов'язання захищати інтереси інвесторів і партнерів та надавати правдиву інформацію про своє підприємство;
- Зобов'язання підтримувати чесну конкуренцію;
- Зобов'язання стимулювати інновації;
- Зобов'язання визнавати відповідальність за вплив на якість навколишнього середовища.

Таким чином, соціальна відповідальність бізнесу є вищим, більш свідомим рівнем соціально-економічної значущості підприємницької діяльності. Саме соціальна відповідальність бізнесу являє собою основу для успішного розвитку підприємництва.

Дослідники відзначають, що все більша кількість бізнесменів починає усвідомлювати необхідність і навіть корисність своєї соціальної діяльності і впроваджувати різні форми соціальної відповідальності.

При цьому очевидною є закономірність – чим більша компанія, тим більшого значення вона надає своїй соціальній функції. Це приносить вигоду не тільки суспільству й державі, але і самій компанії, так як ефективна соціальна політика зменшує підприємницькі ризики, посилює конкурентоздатність, підвищує мотивацію персоналу до більш ефективної роботи а також позитивно впливає на репутацію компанії і основні показники її діяльності. А це, в свою чергу сприяє зростанню прибутків компанії [3].

Бізнес повинен розвиватися, створювати робочі місця, підтримувати конкуренцію на ринку праці, забезпечувати найманим робітникам умови для праці та отримання гідної заробітної плати, надавати суспільству якісні товари і послуги, позитивно впливати на зовнішнє середовище, поєднуючи особисті та суспільні інтереси.

Основною ціллю управління підприємницькою діяльністю на сучасному етапі має стати не тільки прагнення до максимуму прибутків, а і забезпечення максимуму можливостей щодо задоволення комплексу особистих та суспільних соціально-економічних потреб [4].

Економічний і соціальний розвиток суспільства та підприємництва взаємопов'язаний наступним чином: чим більше зусиль компанія затратить на реалізацію соціальної функції, тим більше отримає соціальної і економічної віддачі. Чим більшого рівня досягне суспільство у задоволенні потреб від виконання соціальної функції бізнесом, тим ближче воно наблизиться до соціальних та економічних загально цивілізаційних стандартів.

#### Список використаних джерел

1. Абалкин Л. Размышления о долгосрочной стратегии, науке и демократии // Вопросы экономики. – 2006. – №12. – С. 4-19.
2. Калита П.Я. Соціально спрямований бізнес, або бізнес з турботою про людей. // Конкурентноспроможність: країна, регіон, підприємство/ Рада конкурентоспроможності України; За ред. Полунєєва Ю.В. – К.: РАТ&К, 2006. – 176 с. – С. 147-159.
3. Новікова М.В. Соціальна спрямованість підприємства в інноваційному розвитку економіки України // Управління розвитком. Збірник наукових статей. – Харків: Видавництво ХНЕУ, 2006, - №7: Спецвипуск. – С. 92-95.
4. Слезингер Г.Э. Социальная экономика: Учебник. – М.: Изд. «Дело и сервис», 2001. – С. 18-29.

***Annotation.** This article is devoted to the definition of value and place social responsibility of business in transition economies.*

***Key words:** business, social development, social responsibility, social justice.*

## Секція 2. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ І ПІДПРИЄМНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

1

УДК 351.824.1

*Т.М. Кравцова, професор, д.ю.н., Сумська  
філія Харківського національного  
університету внутрішніх справ,  
м. Суми*

### ПОНЯТТЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ: ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ

*У статті викладений аналіз визначень поняття «державне регулювання економікою».*

**Ключові слова:** державне регулювання, державне регулювання економікою, державний вплив на економіку, функція державного управління.

Проблема визначення поняття «державне регулювання» має надзвичайно важливе теоретичне і прикладне значення. Важливість його в науковому плані зумовлюється тим, що його розв'язання дозволяє визначитися з правовою сутністю державного регулювання, колом ознак цього явища, відмежування державного регулювання від таких понять як державне управління, правове регулювання, державне втручання тощо. Важливість розв'язання цієї проблеми у прикладному аспекті забезпечується тим, що, по-перше, використання того чи іншого терміна у правовому значенні передбачає такий, що відповідає йому правовий (нормативний) зміст; а, по-друге, проблема визначення цього поняття безпосереднім чином пов'язана з проблемою дослідження зазначеного явища, розробкою стратегії та тактики підвищення його суспільної ефективності.

Цікавим є той факт, що багато нормативно-правових актів у своїй назві мають словосполучення «державне регулювання», більшість з них мають назву, яка починається зі слів «Про державне регулювання...». Але, як не парадоксально, визначення поняття «державного регулювання» вони не дають. Тому **метою статті є** з'ясувати що ж являє собою державне регулювання, що означає цей термін, котрий широко вживається на побутовому та офіційному рівнях, в економічній теорії та юридичній практиці.

Відповідь на питання про те, що означає термін «державне регулювання», дати не просто. Його визначення суттєво ускладнює надзвичайно велика диверсифікація цього явища, тобто різноманітність його проявів та форм. Розпочати цей процес варто зі звернення до етимології самого слова «регулювання». Термін «регулювання» походить від латинського слова «regulo», що має значення «улаштовую, упорядковую» [1].



Цікавим, на думку автора, є пояснення Радянського енциклопедичного словника щодо словосполучення «регулювання автоматичне». Під цим терміном автори розглядають різновид автоматичного керування; автоматична підтримка сталості або зміна за необхідним законом деякої фізичної величини, що характеризує керований процес [1, с. 1108]. Тобто це управління без прямого (безпосереднього) втручання. На думку автора це визначення дуже близько до поняття «державного регулювання».

Щодо юридичних енциклопедичних видань, їх автори зовсім не дають будь-яких визначень терміну «державне регулювання» або термінам інших різновидів регулювань. Сучасний економічний словник приводить два основних визначення поняття «державне регулювання економіки» [2, с. 25]:

- державне регулювання економіки – це вплив держави на діяльність господарюючих суб'єктів, і ринкову кон'юнктуру з метою забезпечення нормальних умов для функціонування ринкового механізму, рішення екологічних і соціальних проблем.
- державне регулювання економіки є цілеспрямований процес, що забезпечує підтримку або зміну економічних явищ і зв'язків.

Таким чином, енциклопедичні визначення, які повинні характеризуватися чіткістю, точністю, лаконічністю і однозначністю дефініцій, не дають виразної та однозначної уяви про державне регулювання з юридичної точки зору. Хоча, все ж таки, абсолютна більшість енциклопедій та словників, визнають за терміном «регулювання» процес щодо упорядкування, створювання умов для функціонування чого-небудь.

Аналіз вживання терміна «державне регулювання» в науковій літературі засвідчує, що вченими висловлюється надзвичайно широке розмаїття думок щодо розуміння суті цього явища. При цьому інколи висловлюються не тільки надзвичайно загальні, нечіткі формулювання, а й такі, що виключають одне одного.

За визначенням Л.Г. Ходова, державне регулювання економіки являє собою систему типових заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, здійснюваних державними установами і громадськими організаціями з метою стабілізації і пристосування існуючої соціально-економічної системи до умов, що змінюються [3, с. 25].

З цим визначенням згоден А.Н. Петров, але він спробував його дещо уточнити. За його думки: «державне регулювання економіки – це система заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, здійснюваних державними структурами і громадськими організаціями і спрямованих на ефективне функціонування національної економіки, стабілізацію економічного і соціального розвитку, узгодження інтересів суспільства й окремих прошарків населення в досягненні стратегічних цілей розвитку національної економіки» [4, с. 28].

Д.М.Стеченко визначає державне регулювання як вплив держави на відтворювальні процеси в економіці відповідними засобами з метою зорієнтувати суб'єктів господарювання і окремих громадян на досягнення цілей і пріоритетів державної політики суспільного розвитку [5, с. 46].

З двох поглядів розглядає державне регулювання економіки С.М. Чистов – це теоритичний та практичний. «З теоритичного погляду державне регулювання економіки – визначає він, – це система знань про сутність, закономірності дії та правила застосування типових методів та засобів впливу держави на хід соціально-економічного розвитку, спрямованих на досягнення цілей державної економічної політики. З практичного погляду державне регулювання економіки – це сфера діяльності держави для цілеспрямованого впливу на поведінку учасників ринкових відносин з метою забезпечення пріоритетів державної економічної політики» [5, с. 14].

У дисертації присвяченій організаційно-правовим проблемам регулювання підприємницької діяльності в Україні Н.О. Санахметова визначає державне регулювання економіки як одну із форм державного впливу на неї, яка ґрунтується на законодавстві, реалізується шляхом встановлення і застосування державними органами правил, націлених на корегування економічної діяльності фізичних і юридичних осіб, і підтримується можливістю застосування правових санкцій при їх порушенні [6, с. 5].

В.К. Колпаков визначає тільки мету державного регулювання економіки, під якою вважає реалізацію конституційного положення про те, що держава забезпечує соціальну спрямованість економіки. Він зазначає, що держава «залишається найбільшим суб'єктом ринку і регулює діяльність інших його суб'єктів, зберігає значний обсяг розподільчих функцій...» [7, с. 396].

А.П. Альохін у своїй праці розглядає державне регулювання у широкому та вузькому розумінні. На його думку, "у широкому розумінні державне регулювання виявляється у встановленні державою загальних правил поведінки (діяльності) учасників суспільних відносин і їхньому коректуванню в залежності від змінюваних умов". При цьому він зазначає, що традиційними правовими формами державного регулювання є закони і підзаконні акти, а також судові акти. У вузькому розумінні державне регулювання він визнає як одну із функцій державного управління. Розглядаючи державне регулювання в цьому аспекті, він підкреслює: «Державне регулювання спрямоване на створення сприятливих економічних, правових і організаційних умов діяльності комерційних і некомерційних організацій, підприємництва. Воно не припускає втручання державних органів у їх виробничу і господарсько-фінансову діяльність крім випадків, коли його можливість прямо передбачена правовими актами... Таке регулювання полягає переважно у встановленні і коректуванні загального правового режиму їхньої діяльності, охоплює насамперед економічні і соціально-культурні процеси в цілому» [8, с. 456-460].

Викладені позиції вчених щодо розуміння поняття державного регулювання – це лише частина точок зору на цю проблему, відображених у спеціальній літературі. Але навіть вони переконливо підтверджують зазначений вище висновок про широке розмаїття думок з приводу визначення цього поняття. Якщо ж узагальнити наведені та інші точки зору, спробувати здійснити певну класифікацію найбільш типових підходів щодо розуміння цього явища, то вони, в основному, зводяться до таких:

1) система заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, здійснюваних державними структурами і громадськими організаціями;

2) вплив держави на відтворювальні процеси в економіці відповідними засобами;

3) функції держави, пов'язані з економічною та економіко-соціальною діяльністю і покликані забезпечити умови функціонування ринкової економічної системи;

4) сфера діяльності держави для цілеспрямованого впливу на поведінку учасників ринкових відносин;

5) одна із форм державного впливу на економіку, яка ґрунтується на законодавстві, реалізується шляхом встановлення і застосування державними органами правил;

6) встановлення державою загальних правил поведінки (діяльності) учасників суспільних відносин і їхньому коректуванню в залежності від змінюваних умов;

7) одна із функцій державного управління.

#### Список використаних джерел

1. Советский энциклопедический словарь / Гл.ред. А.М.Прохоров. – М.: Сов. энциклопедия, 1984. – С. 1108.
2. Большой экономический словарь. / Под ред. А.Н. Азримяна. – М.: Институт новой экономики, 1997. – С. 25.
3. Ходов Л.Г. Основы государственной экономической политики. – М., 1997.
4. Государственное регулирование экономики. /Под ред. проф. А.Н.Петрова. Ч.1: Учебное пособие. – СПб.: Знание, 1999. – С. 28.
5. Державне регулювання економіки: Навчальний посібник / С.М. Чистов, А.С. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін.. – К.: КНЕУ, 2000. – С. 14.
6. Саніахметова Ніна Олексіївна. Регулювання підприємницької діяльності в Україні (організаційно-правові аспекти): Автореф. дис... д-ра юрид. наук: 12.00.07 / Одеська держ. юридична академія. – О., 1998. – С. 5.
7. Колпаков В.К. Адміністративне право України: Підручник. – К.: Юрінком Інтер, 1999. – С. 396.
8. Алехин А.П. Государственное регулирование как функция управления // Алехин А.П., Кармолицкий А.А., Козлов Ю.М. Административное право Российской Федерации: Учебник. – М.: ЗЕРЦАЛО, 1997. – С. 456-460.

**Annotation.** *The article is devoted to analysis of definition «state's regulation in economics».*

**Key words:** *state's regulation, state's regulation in economics, state's influence on economics, function of state's administration.*

**2**

УДК 006.1:338.432

*Д. Ф. Крисанов, д.е.н., професор, Інститут економіки та прогнозування НАН України, м. Київ*

## **СТАНДАРТИЗАЦІЯ В АГРОПРОДОВОЛЬЧОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ: СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ**

*Проаналізовано ситуацію із розробленням, гармонізацією та впровадженням стандартів якості й безпечності продовольства на підприємствах агропродовольчої сфери. Розкрито причини, що гальмують стандартизацію, та обґрунтовано пріоритетні напрямки і ефективні важелі, використання яких сприятиме активізації цього процесу.*

**Ключові слова:** *агропродовольчий комплекс, стандарти якості й безпечності, технічні регламенти, системи управління, європейські й міжнародні нормативні документи, стандартизація.*

За нинішніх умов, прикметними рисами яких є членство України в СОТ та її прагнення до поглиблення інтеграційних процесів з Європейським Союзом, особливої актуальності набули питання підвищення якості й безпечності вітчизняної продукції загалом та аграрної сировини і харчових продуктів, особливо. Відповідність вітчизняного продовольства вимогам, які висуваються до нього міжнародними і європейськими нормативними документами, є важливою ланкою у складному і багатосторонньому ланцюзі гармонізації як національної законодавчої бази з чинною у Європейському Союзі, так і реальним підтвердженням посилення на цій основі інтеграційних процесів між Україною і ЄС. Водночас, зближення чинного українського з аналогічним законодавством ЄС включає кілька напрямів формування інфраструктури якості, зокрема: стандартизація, метрологія, оцінювання відповідності, акредитація, ринковий нагляд. Створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС має бути підкріплене Угодою про оцінювання відповідності та прийнятність промислових товарів (АСАА) [1, с. 45].

Щоб зрозуміти ситуацію, яка склалася із проведенням робіт по стандартизації в агропродовольчому комплексі, необхідно розкрити механізм розроблення і затвердження національних стандартів, їх гармонізації з європейськими і міжнародними нормативними документами. До цього необхідно висвітлити особливості, які стосуються впровадження вимог стандартів у виробництві в нашій і європейських країнах, а також специфіку і джерела фінансування

робіт по стандартизації, участь у їх проведенні зацікавлених підприємницьких структур. Крім вищезгаданого, надзвичайно важливого значення набуває адаптація вітчизняної системи державного контролю за якістю та безпечністю продуктів харчування до чинної в Європі. В цьому ж контексті ще важливішого значення набуває перехід від системи сертифікації продукції, послуг, персоналу, систем управління та ін., що функціонує на території України, до оцінювання відповідності та її зближення з аналогічною європейською системою оцінювання відповідності. Це надзвичайно важливо, оскільки дотепер суттєвим гальмом на цьому шляху стало те, що вітчизняний акредитаційний орган (Національне агентство з акредитації України (НААУ) не є членом міжнародних та європейської організації з акредитації і це надзвичайно ускладнює процедуру експорту вітчизняної продовольчої продукції, яка отримала сертифікат відповідності у вітчизняних центрах сертифікації, та ін.

Підвищений інтерес до проблеми розроблення та гармонізації національних стандартів у сфері якості та безпечності агропродовольчої продукції пояснюється наступними важливими обставинами, зокрема:

- по-перше, стандарти є серцевиною національної системи технічного регулювання: на основі нормативних показників, вимог, приписів, обмежень і заборон, які ними передбачені, формується вся система нормативно-правового забезпечення (закони, технічні регламенти, кодекси усталеної практики, технічні умови тощо), тобто вони повинні включатися в повному обсязі;

- по друге, рівень гармонізації національних стандартів з європейськими і міжнародними нормативними документами є лише першим показником, який відображає відповідність чинної бази стандартів аналогічній в ЄС та СОТ, а другим – стан впровадження їх вимог у виробництво. В цьому відношенні вітчизняні господарюючі суб'єкти мають повну свободу дій, тобто, лише за власним бажанням або ж на вимогу споживачів – оптових торговельно-закупівельних компаній, впроваджують їх вимоги у виробництво. На відміну від України в країнах-членах ЄС впровадження вимог щодо безпечності харчових продуктів з 1996 р. [2, с. 57] є обов'язковим;

- по-третє, вимоги міжнародних і європейських стандартів є обов'язковими при розробленні та сертифікації систем управління якістю, безпечністю та екологічного управління. Отже, на тих підприємствах, де ще не впроваджувалися вимоги гармонізованих національних стандартів, створення сучасних систем управління можливе за умови докорінної інноваційно-технологічної модернізації виробництва і це надзвичайно ускладнює і подовжує у часі цей процес [3, с. 172-173];

- по-четверте, суттєвим гальмом на шляху прискорення процесу стандартизації виступає нерозробленість багатьох нормативних показників (санітарні нормативи), які стосуються обов'язкових параметрів безпечності та мінімальних специфікацій якості;

- по-п'яте, склад і структура міжнародних і європейських стандартів, що відносяться до сфери якості й безпечності агропродовольчої продукції, не є

повними і закінченими, а навпаки – постійно розвиваються та ускладнюються. Ось чому лише з урахуванням вище перелічених чинників, притаманних нинішньому етапу стандартизації, доречно аналізувати досягнуті здобутки та існуючі проблеми, що гальмують цей процес.

Необхідно підкреслити, що розроблення нових та гармонізація чинних вітчизняних стандартів розпочалися ще в 1999 р., а тих, що відносяться до сільського господарства, – в 2001 р., до харчової промисловості – лише в 2002 р. [4, с. 215]. Результати проведення робіт по стандартизації наведені в табл. 1.

Наведені в табл. 1 статистичні дані необхідно оцінювати з наступної точки зору. Згідно з намітками Програми інтеграції України до Європейського Союзу [5] передбачалося, що на кінець 2007 р. частка гармонізованих з європейськими і міжнародними нормативними документами національних стандартів повинна становити не менше 80%. Однак, у зв'язку із серйозним відставанням української сторони в частині, що стосується проведення робіт по стандартизації, для вищезазначеного показника пізніше було прийнято іншу дату – на початок, а потім на кінець 2011 р. У цьому випадку до зазначеної дати залишається практично два роки і щоб хоча б за кількісними параметрами вийти на цей показник необхідно щорічно розробляти і гармонізувати по агропродовольчому комплексу не менше ніж по 500 нормативних документів. Тут береться до уваги, що база нормативних документів ЄС та СОТ шляхом оновлення застарілих та розроблення нових стандартів поповнюється щорічно не менше ніж на 200 одиниць і до того ж цей процес не припиняється. Це що стосується агропродовольчого комплексу України загалом та за умови прийняття за основу стандартної бази ЄС та СОТ.

Воднораз, коли за основу прийняти базу стандартів агропродовольчого комплексу України або ж у порівнянні з аналогічною по народному господарству, а також із базою нормативних документів ЄС і СОТ, то виявляться наступні неспівставності або ж навіть суперечності чи асиметрії (табл.1):

- база стандартів за 39 галузями стандартизації по народному господарству України на кінець 2009 р. становила майже 27,4 тис. нормативних документів, а аналогічна база міжнародних та європейських організацій із стандартизації – 45,5 тис. од., або майже в 1,7 рази більше;

- в агропродовольчому комплексі ситуація із базою нормативних документів є з точністю до навпаки: українська майже у 2,4 рази за кількістю перевищує аналогічну міжнародну та європейську (відповідно 4512 і 1912 нормативних документів);

- статистика показує, що на кінець 2006 р. кількість стандартів, які відносяться до агропродовольчої сфери, становила 1,15 тис. нормативних документів [5, с. 153], на кінець 2008 р. – 3,5 тис. [4, с. 216], а на кінець 2009 р. – 4,5 тис. [7], що загалом свідчить про розширення і нарощування робіт по стандартизації. Однак, такий великий приріст нормативної бази був зумовлений уточненням номенклатури стандартів по суміжних галузях, зміною кодуван-

**Таблиця 1.**  
**Розроблення та впровадження в агропродовольчому комплексі України міжнародних і європейських стандартів\***

Клас та галузі стандартизації за ДК 004	Загальна кількість стандартів, одиниць:		в т.ч. гармонізовано із стандартами ISO, IEC, CEN, ETSI, CENELEC, одиниць	Рівень гармонізації національних стандартів, %:	
	міжнародних та європейських організацій із стандартизації	вітчизняних організацій із стандартизації		стосовно вітчизняних	європейських і міжнародних
65 сільське господарство	752	1345	368	27,4	48,9
67 харчова промисловість	1160	3167	475	15,0	41,0
Всього по агропродовольчому комплексу	1912	4512	843	18,7	44,1
Довідково: всього по національному господарству	45511	27371	6398	23,4	14,0
Частка агропродовольчого комплексу, %	4,2	16,5	13,2	-	-

\* За даними Держспоживстандарту України за 2009 р.

ня, розробкою нових та оновленням застарілих нормативних документів, а також іншими причинами, що послужило підставою для віднесення їх до бази стандартів агропродовольчої сфери. Отже, унаслідок проведення внутрішніх перегруповань у базі стандартів народного господарства України мало місце надзвичайно масштабне спотворення показників процесу гармонізації по вітчизняному агропродовольчому комплексу;

- частка стандартів, що відносяться до агропродовольчої сфери, стосовно їх загальної кількості в Україні становить 16,5%, в ЄС та СOT – 4,2%. Такий багаторазовий перекіс свідчить на користь того, що гармонізація стандартів, які відносяться до агропродовольчої сфери України, повинна в кілька разів (точніше, майже учетверо) перевищувати темпи гармонізації загалом по народному господарству;

- частка гармонізованих національних нормативних документів по відношенню до вітчизняної бази стандартів народного господарства становить 23,4%, агропродовольчої сфери – 18,7%, тобто помітно відстає. Але стосовно бази стандартів СOT і ЄС ситуація має дзеркальне відображення та з трьохкратним відривом – рівень гармонізації відповідно становить 14,0% і 44,1%, що свідчить про глибоку асиметрію у проведенні зазначених робіт.

Щоб зрозуміти ситуацію із масштабами і темпами робіт по стандартизації необхідно звернутися до звітних даних, які щорічно оприлюднює Держспоживстандарт України [7].

Наведені в табл. 2 підрахунки переконливо свідчать про те, що коли масштаби робіт по стандартизації будуть співставні з їх обсягами за 2009 р., то досягати запланованих показників по гармонізації можливо лише в межах 2020 р., а народному господарству – ще пізніше. І це за умови, що всі затвержені стандарти будуть гармонізовані. За таких обставин постає надзвичайно складне завдання: як і за рахунок чого можна суттєво покращити ситуацію в сфері стандартизації по агропродовольчому комплексу?

Однією з важливих підойм, з використанням якої відбувається виконання робіт по стандартизації взагалі, є їх фінансування. Згідно з існуючою практикою фінансування цих робіт відбувається з державного бюджету за напрямом «Наукова розробка у сфері стандартизації та сертифікації сільськогосподарської продукції», звітність по якому можна відстежити починаючи з 2002 р. Фактичні дані є наступними: 2002 р. – 830 тис. грн., 2003 р. – 1251,4 тис. грн., 2004 р. – 4531,3 тис. грн., 2005 р. – 40863,4 тис. грн., 2006 р. – 41981,6 тис. грн., 2007 р. – 8711,8 тис. грн., 2008 р. – 40280,0 тис. грн., 2009 р. – 6948,6 тис. грн. Загалом, ця сума – 145,4 млн. грн. - доволі значна, але недостатня для забезпечення дотримання строків і обсягів гармонізації, які були передбачені програмними документами.

До недоліків і прорахунків бюджетного фінансування робіт по стандартизації в агропродовольчому комплексі, а також значного відставання із їх проведенням необхідно віднести наступні об'єктивні і суб'єктивні передумови, обставини і чинники, зокрема:



**Таблиця 2.**  
**Розроблення та затвердження нормативних документів у сфері стандартизації по агропродовольчому комплексу України за 2009 р. [7]**

Найменування показників	Кількість нормативних документів, одиниць:				Частка агропродовольчого комплексу, %
	Всього	в т.ч. по агропродовольчому комплексу	з них:		
			сільське господарство	харчова промисловість	
1. Затверджено стандартів	1057	252	93	159	23,6
- з них гармонізовано	831	122	53	69	14,7
2. Скасовано застарілих стандартів	311	100	24	76	32,1
- в т.ч. гармонізованих	431	10	4	6	7,6
- з них розроблених до 1992 р.	48	6	2	4	12,5
<b>А. Довідково:</b>					
3. Всього нормативних документів	27371	4512	1345	3167	16,5
- частка затверджених стандартів (п.1 : п.3), %	3,9	5,6	6,9	5,0	-
<b>Б. Розрахунок обсягів робіт по стандартизації станом на початок 2010 р., які необхідно виконати, щоб забезпечити рівень гармонізації національних стандартів не менше 80%:</b>					
4. Кількість стандартів, що становлять 80% від загального обсягу (п.3 x 0,8)	21898	3610	1076	2334	16,5
5. Кількість гармонізованих стандартів	6398	843	368	475	13,2
6. Кількість стандартів, які необхідно гармонізувати в перспективі (п.4 – п.5)	15500	2767	708	2059	17,8
7. Кількість часу, необхідного для забезпечення 80% гармонізації бази стандартів при темпах стандартизації, досягнутих у 2009 р. (п.6 : п.1), років	14,5	11	7,6	13	-

- на межі 1990-2000 рр. було втрачено 2-3 роки реального часу для організації і розгортання робіт по стандартизації унаслідок затяжної реакції органів управління державними фінансами на пропозиції національного органу з технічного регулювання і захисту прав споживачів щодо надання необхідних бюджетних асигнувань;

- відсутність у вітчизняного органу з технічного регулювання практичного досвіду по підключенню до робіт із стандартизації зацікавлених у цьому підприємницьких структур, включаючи фінанси і матеріальні ресурси та кваліфікованих фахівців;

- запізнитий старт при незначних обсягах фінансування, що мало своїм наслідком фактичне консервування процесу започаткування робіт по стандартизації в агропродовольчому комплексі протягом перших трьох (2002-2004) років;

- нерівномірність фінансування – піки фінансування припадають на 2005, 2006, 2008 рр., а їх мінімум – на 2007 та 2009 рр., а також спостерігалось виділення основних обсягів бюджетних коштів у другій половині фінансового року. Це гальмувало проведення робіт по стандартизації, провокувало значні часові розриви у розробленні нормативних документів та затягування строків із їх затвердженням;

- затяжний період формування технічних комітетів стандартизації (ТК). Загалом в агропродовольчому комплексі повинно функціонувати 30 ТК, однак до цього часу не всі з них створені, а значна їх частина недоукомплектована кваліфікованими кадрами, що значно гальмує розгортання робіт по стандартизації;

- неадекватна, а точніше – дуже млява реакція органів державного управління на нові виклики, що постали у сфері стандартизації у зв'язку із набуттям Україною членства в СОТ та поглибленням інтеграційних процесів з ЄС тощо.

Необхідно підкреслити, що в західних економічно розвинутих країнах задачі, які постають перед національними органами із стандартизації, вирішуються за активної участі бізнесових структур. Узагальнення міжнародного досвіду у цій сфері дозволяє виділити такі основні напрямки цієї участі [4, с. 222]:

- фінансування робіт по розробленню окремих стандартів;
- фінансова підтримка спеціальних програм (спонсорство);
- участь делегованих фірмами фахівців (експертів) у діяльності технічних комітетів стандартизації та виконанні робіт, що проводяться цими ТК. Ця форма є найвагомішою і найпоширенішою серед вище перелічених.

Що ж стосується України, то необхідно відзначити наступне: певні зрушення тут вже мають місце, однак вони не носять системного характеру. На нашу думку, важливі причини, що гальмують поширення такої практики у вітчизняному середовищі, включають наступні.

По-перше, організаційну роз'єднаність суб'єктів господарювання практично всіх галузей і підгалузей харчової промисловості. За нинішніх умов певні, чітко окреслені та делеговані функції по відношенню до своїх членів можуть виконувати галузеві асоціації, союзи, громадські об'єднання тощо, якщо вони передбачені відповідними угодами. В окремих випадках вдається на рахунках галузевих асоціацій зібрати необхідні кошти (тобто, у формі членських внесків) для фінансування робіт по стандартизації. Однак частка стандартів, які розроблено за кошти суб'єктів господарювання, не перевищує 2,5% їх загальної кількості по народному господарству [8]. За кордоном частка бізнесу у фінансуванні цих робіт перевищує половину.

По-друге, відсутність відповідної законодавчо-нормативної бази, що стоєть унормування джерел і обсягів фінансування робіт по стандартизації загалом, а особливо – в галузях матеріального виробництва.

По-третє, відсутність податкових пільг для тих суб'єктів господарювання, які приймають активну участь не тільки у фінансуванні робіт по стандартизації, а також шляхом участі у формуванні та діяльності ТК із стандартизації. Про необхідність значного нарощування обсягів робіт по стандартизації, гармонізації національних стандартів та впровадженні їх вимог у виробництво може свідчити наступний факт: у 2009 р. було видано сертифікатів відповідності на харчову продукцію (тобто, після проведення її сертифікації та визнання відповідності вимогам нормативних документів) на третину менше, порівняно з 2008 р., – відповідно 23, 3 тис. і 36,5 тис. од., що пройшли через Реєстр системи сертифікації УкрСЕПРО. Цю тенденцію, на нашу думку, можна пояснити, з однієї сторони, певним скороченням виробництва харчових продуктів взагалі, а особливо тих, що експортуються за кордон, а з другої, – зниженням ролі сертифікації продукції та зростанням значення сертифікованих систем управління якістю, безпечністю та екологічного управління як ефективного інструменту в забезпеченні випуску якісного та безпечного для людини продовольства. Зазначимо, що на кінець 2008 р. на 288 підприємствах харчової промисловості були впроваджені та сертифіковані системи управління якістю згідно ISO 9001 та ДСТУ ISO 9001 «Системи управління якістю. Вимоги». Крім того, на 74 підприємствах були сертифіковані системи управління безпечністю згідно ДСТУ 4161-2003 «Системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги», на 8 заводах – згідно ДСТУ ISO 22000-2007 «Системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги до будь-яких організацій харчового ланцюга». В 2009 р. було видано ще 58 сертифікатів на системи управління якістю, що ж стосується системи управління безпечністю, то така інформація поки що відсутня [7]. Отже, загалом на більше 400 підприємствах харчової промисловості впроваджені та сертифіковані системи управління якістю та безпечністю харчових продуктів. Це становить 7,6% від загальної кількості підприємств харчових галузей (більше 5,6 тис. од.) та близько п'ятої частини від чисельності великих і середніх (близько 2,2 тис. од.).

Таким чином, одним із найважливіших чинників, із використанням якого можна суттєво наростити обсяги робіт по стандартизації в агропродовольчому комплексі виступає, з однієї сторони, значне збільшення бюджетних видатків по нинішній і наступні роки, порівняно з попереднім роком, а з іншої, – активне підключення до фінансування і виконання робіт по розробленню та гармонізації національних стандартів у сфері якості й безпечності продовольства галузевих асоціацій, міжпрофесійних союзів, громадських об'єднань, членами є підприємства харчової промисловості. Це можливо забезпечити лише на основі тісної взаємодії органів державного управління агропродовольчим комплексом (міністерства, державних комітетів, самостійних департаментів тощо) із крупними підприємствами та добровільними об'єднаннями, які утворені практично у всіх харчових галузях, у сфері стандартизації. Мається на увазі формування перспективних і річних планів робіт по стандартизації загальному агропродовольчому комплексу і по кожному ТК із стандартизації, зокрема, акумуляція коштів суб'єктів господарювання на рахунках галузевих формувань на ці потреби та їх цільового використання, ресурсного забезпечення роботи ТК та ін.

#### **Список використаних джерел**

1. Віткін Л., Баласинович Б. Інфраструктура якості Німеччини як приклад формування сучасної системи технічного регулювання України // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2009. – № 1. – С. 45-50.
2. Ролько О. Упровадження інтегрованої системи управління на м'ясопереробному підприємстві // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2009. – № 2. – С. 56-60.
3. Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів і продовольчої сировини» (23.12.1997 р. № 771/97-ВР із змінами і доповненнями) // Державний нагляд за додержанням стандартів, норм і правил та відповідальність за їх порушення: Збірник нормативно-правових актів та нормативних документів. – К.: ДП «УкрНДНЦ», 2007. – С. 168-209.
4. Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку / [Пасхавер Б.Й. Шубравська О.В., Молдаван Л.В. та ін.]; за ред. акад. УААН Б.Й.Пасхавера; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2009. – 432 с.
5. Про програму інтеграції України до Європейського Союзу. Указ Президента України від 14 вересня 2000 р. №1079/2000 // Стандартизація, сертифікація, якість (щоквартальний вкладши до журналу). – 2000. - № 3. – с.2.
6. Забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки України на внутрішньому і зовнішньому ринках. Наук. доповідь. – К.: Ін-т екон. прогноз., 2007. – 260 с.
7. Дані Держспоживстандарту України за 2009 р.
8. Формування національної системи технічного регулювання // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2009. – № 3. – С. 3.

**Annotation.** *A situation is analysed with development, harmonization and introduction of standards of quality and unconcern of food on the enterprises of agrofood sphere. Reasons which brake standardization are exposed, and priority directions and effective levers the use of which will assist activation of this process are reasonable.*

**Key words:** *agrofood complex, standards of quality and unconcern, technical regulations, control system, european and international normative documents, standardization.*

3

УДК 331.522.4:37

*А.М. Каньоса, к.іст.н., доцент;*

*М.І. Каньоса, к.е.н., професор, Кам'янець-Подільський національний університету імені Івана Огієнка*

## **ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ ЧЕРЕЗ ЗРОСТАННЯ ВПЛИВУ ОСВІТИ НА ТРУДОВИЙ МЕНТАЛІТЕТ**

*Досліджується й обґрунтовується вплив освіти на формування національного трудового менталітету, підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу України, його інноваційного чинника в період трансформації української економіки.*

**Ключові слова:** *трудоий менталітет; трудоий менталітет нації; трудоий потенціал; рівень освіти; конкурентоспроможність трудового потенціалу; мотиваційний механізм.*

**Постановка проблеми.** Період ринкової трансформації економіки України ускладнюється багатьма значними проблемами. Вимагає пошуку принципово нових підходів до осмислення категорій і понять духовного буття суспільства формування національної соціально орієнтованої економіки з урахуванням посилення глобалізації світового розвитку. Серед таких проблем слід відзначити період адаптації до ринкових умов й урахування ментальних чинників господарювання; відсутність теоретичного і науково-практичного забезпечення новітніх та інноваційних методів регулювання ринкових економічних процесів; присутність багатьох елементів, що залишилися від планово-централізованої системи; недостатня концептуальна розробка механізму регулювання зайнятості робочої сили та оплати її праці, особливо його ментальних засад тощо. Усі вони носять гострий соціальний характер, бо органічно пов'язані з ефективністю функціонування національної економіки. У таких умовах вимагає подальшого розвитку інтелектуалізація праці, інноваційне насичення її змісту та вирішення інших питань з метою якісного оновлення ментальності нації.

**Аналіз основних досліджень з теми.** Проблеми вивчення ментальності людини цікавили й продовжують приваблювати увагу вчених різних галузей науки – філософії, соціології, психології, економіки та інших напрямів. Однак дослідження ментальності людини на сучасному етапі розвитку суспільства набуває особливого значення. Останнє посилюється ще й тим, що в умовах бурхливого розвитку науково-технічного прогресу людський фактор, як визначальний у суспільному виробництві, залежить від свого інтелектуального розвитку. Усвідомлюючи зазначене багато вчених присвятили проблемі свої наукові праці, серед яких О.Гришнова, Н.Дудіна, Г.Куліков, Т.Костишина, В.Никонов, О.Павловська, В.Тімофєєв, В.Шамота та інші. Разом з тим не можна не відзначити, що серед учених все більше виділяються такі, хто до вивчення менталітету людини здійснює організмичний підхід. Формуючи мотиваційний механізм, слід враховувати національні особливості трудового менталітету, його регіональні особливості. На недостатню оцінку впливу чинника ментальності як цілісного живого організму на підвищення ефективності суспільної праці звертали увагу Г.Дмитренко, П.Єщенко, Б.Кваснюк, М.Кім, І.Курас, О.Уманський, М.Шульга та інші українські вчені. Такий підхід має і певні історичні корені.

Значний внесок у розвиток теорії трудового менталітету нації зробили сучасні вітчизняні вчені Д.Богиня, О.Гришнова, М.Семикіна та інші. Однак складність проблеми й широта діапазону в економічній науці не дозволили глибоко розкрити усі її аспекти, серед яких підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу України через зростання впливу освіти на трудовий менталітет.

**Формулювання цілей статті.** Враховуючи те, що в умовах ринкової трансформації економіки «збільшується дистанція» між потребою у наукових розробках сучасної теорії та господарської практики й наявної обмеженої інформації про трудовий менталітет нації, стають вкрай необхідними подальші глибокі дослідження основ українського трудового менталітету як суспільства загалом, так і його окремих груп. Без їх вивчення неможливо зрозуміти ставлення окремих груп населення до ринкових реформ, передбачити трудову поведінку носіїв робочої сили на ринку праці, а, отже, і підвищувати конкурентоспроможність як окремого працівника, так і суспільства загалом. Подальше вивчення проблеми в економічній науці розширить інформаційне поле для наукового аналізу, пошуку дієвих важелів для прискорення темпів упровадження ринкових реформ в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Оскільки людина є найважливішим ресурсом суспільства, то з формуванням трудової свідомості ринкового типу, багатогранною мотивацією працівника до ефективної праці пов'язані резерви трудової активності, джерела соціального й економічного зростання держави, її конкурентоспроможності. Без розв'язання цієї проблеми неможливо створити конкурентоздатне й соціально орієнтоване національне господарство. Упродовж тривалого часу в Україні спостерігається деформація

трудовах цінностей та масове погіршення якості трудового потенціалу. Разом з тим проблеми реалізації ринкових реформ пов'язані з рівнем індивідуальної та колективної трудової свідомості, необхідністю суттєвого підвищення конкурентоспроможності праці.

Реалізація кожного управлінського рішення залежить від менталітету людей-виконавців, що має суттєвий вплив на кінцеві результати індивідуальної та суспільної трудової діяльності. При цьому націю слід розглядати через призму холістичного підходу: не як суму організацій, партій, класів, не як суму людських індивідів, а як цілісний живий організм, що має «душу народу», «дух народу» та інше. Комплексним показником, який відбивав би сукупність політико-психологічних характеристик у сфері поведінки чи мислення соціально-політичної або етнічної спільноти людей (рівень цивілізації, духовності, світосприйняття, ступеня інтелектуального розвитку) виступає трудовий менталітет [8, 5-6]. Застосування таких характеристик дає можливість оцінювати й прогнозувати соціально-політичні та психологічні реакції спільноти на конкретні події у той чи інший проміжок часу у певній окремо взятій країні чи групі країн. Тому кадрова політика у сфері праці має враховувати національний генезис, національні особливості трудового менталітету.

Розвиток наукових поглядів у сфері соціально-трудовах відносин, також у системі мотивації до ефективної праці, має певну періодизацію. Сучасний етап розвитку наукових уявлень в Україні про трудовий менталітет пов'язаний з проголошенням незалежності, впровадженням ринкових реформ, утвердженням демократії, зростанням національного самоусвідомлення. Наразі «актуальними для управління працею в Україні стають завдання мотиваційного моніторингу, діагностики та оцінки трудового потенціалу, умов, складності та результативності праці, діючої системи стимулювання працівників, оцінка та прогнозування впливу методів спонукання до праці на трудову свідомість працівника, його ціннісні орієнтації у сфері праці, ставлення до трудової діяльності» [8, с. 47].

На думку вчених, котрі досліджують в Україні національний трудовий менталітет, подальша еволюція наукових уявлень про нього має розвиватися у певних напрямках, серед яких: визначення закономірностей формування національного трудового менталітету та чинників, що впливають на нього; розробка шляхів формування трудового менталітету, спрямованого на розвиток конкурентоспроможності на ринку праці, досягнення ефективної результативності трудової діяльності; оцінка реальних можливостей якісного поновлення трудового менталітету населення на окремих етапах ринкових перетворень в межах мотиваційної системи; вивчення умов і чинників трансформації трудової свідомості в межах окремих верств населення та категорій працівників на тлі нового соціально-економічного буття та інші [8, с. 50-51].

Оскільки менталітет характеризує «рівень індивідуальної та суспільної свідомості» [2, с. 454], то слід пам'ятати, що в Україні «підготовка конкурентоспроможної робочої сили, методи досягнення ефективної праці не можуть

бути точною копією американської, японської або німецької моделі, бо наш менталітет, український національний характер, який формувався не одне тисячоліття, є дещо особливе, що відрізняє нас від представників інших націй і потребує уваги, вивчення і обов'язкового врахування у пошуках оптимальних шляхів розвитку суспільства та держави» [8, с. 64]. Говорячи про менталітет українського народу, слід передусім згадати, в яких історичних умовах він формувався. Українські трудові традиції склалися не стільки як чистий відголосок української культури, а як конгломерат культур різних народностей упродовж тисячоліть [13, с. 181].

Побудова ринкової економіки в Україні вимагає поступової трансформації трудової свідомості працівників у певному напрямі, а саме – наближення до трудового менталітету ринкового типу з орієнтацією на конкурентоспроможність. В умовах глобалізації світового економічного простору Україна стає однією з його складових і національний менталітет має теж змінюватися, адаптовуватися й інтегрувати у цьому напрямі. Але, оскільки це надзвичайно складний і тривалий процес, то пом'якшити існуючі проблеми і прискорити його хід може тільки освіта. Наразі конкурентні переваги отримують економіки, які базуються на знаннях. Тому саме освітній чинник має стати запорукою підвищення національного інтелекту, нового світосприйняття, впровадження якісних змін трудового менталітету на шляху до інтеграції України у світову економіку.

Побудова нового для України ринкового середовища зумовлює формування працівника ринкового типу, якому притаманні зовсім інші загально визнані риси трудового менталітету. Україна, як і більшість розвинених країн, оголосила своїм головним завданням побудову інноваційної економіки, але основою національної економіки залишається її енергетично-сировинний характер. Для створення одного долара ВВП Україна використовує до тонни сировини, тоді як розвинені країни, наприклад США, – в сотні разів менше [3, с. 73]. Час екстенсивного розвитку національної економіки пройшов, її інтенсифікація вимагає зміни національного трудового менталітету, підвищення конкурентоспроможності виготовленого продукту через різке зростання продуктивності праці не окремих індивідів, а всієї нації, залучення кожного у суспільне виробництво.

Вирішення проблеми якості трудового менталітету та конкурентоспроможності трудового потенціалу в країні безпосередньо залежить від правильної державної кадрової політики, вміння застосування людського потенціалу своєї нації, шляхів формування національної ідеї та підготовки інноваційної еліти країни. Цей потенціал, у свою чергу, має володіти належним рівнем освіти, креативністю, вмінням працювати в команді, мати моральні якості, відповідати вимогам національних цінностей та ідей.

Підвищення рівня освіти і соціальних навичок громадян дозволяє навіть недостатньо захищеним групам населення отримувати ширший доступ до можливостей зайнятості та бути активнішими у житті суспільства. Про-



дуктивна зайнятість і гідна праця є важливими складовими конкурентних переваг ринку праці та впливають на конкурентоспроможність країни в цілому. Разом з тим вони є наслідком якісних змін трудового менталітету. Нині освіта і наука в розвинених країнах перетворюється на потужну виробничу силу, стає важелем впливу на трудовий менталітет. Тому в них досить інтенсивно будується економіка знань, розвиваються інноваційні технологічні процеси, а отже, зростає рівень людського розвитку.

Інноваційна та інвестиційна спрямованість економічного розвитку України, прискорення темпів зростання науково-технічного прогресу (як умови забезпечення її конкурентоспроможності) підвищує актуальність проблем середньої, професійної та вищої освіти, підтримання рівня готовності людини до активної її діяльності упродовж усього життя. Однак серед основних невирішених проблем сьогодення залишаються доступність вищої освіти для населення та питання розробки інновацій і впровадження їх у виробництво.

Для пом'якшення фінансового тягаря на освітні заклади в умовах різноманітних негараздів та економічної кризи в країні (за прикладом багатьох передових країн світу) введено платне надання освітніх послуг. Це збереже науковий потенціал і дещо підвищить менталітет нації як загальний, так і трудовий. Підвищивши освітній рівень людина змінить ставлення до праці, підвищить її продуктивність, буде по-іншому ставитися до членів суспільства. Але це буде згодом, коли вона підвищить свій освітній рівень. А наразі свій негативний вплив має національний менталітет. Студент, який психологічно налаштований на грошову винагороду за гарні успіхи (стипендію), при платному навчанні втрачає інтерес до нього і часто не намагається досягти добрих результатів. Він не завжди думає про якісну підготовку до майбутньої діяльності, бо не несе відповідальності за вкладені в освіту (його батьками) кошти. Таке гуманістичне ставлення до людини в ринкових умовах потребує розширеного і уточненого розуміння: за отримані блага слід сплачувати самому, навіть за умови відстрочки цього платежу у часі. Гадається, що виходом із ситуації може стати надання студентам кредитів з відстрочкою виплати на 5-10 років.

Уведене незалежне тестування також вимагає суттєвого удосконалення. Кроки, зроблені у цьому напрямі, є недостатніми. Наразі воно ускладнює можливість використати своє конституційне право багатьох випускників, особливо сільських шкіл.

Негативний вплив на покращення трудового менталітету мають існуючі протиріччя між рівнем освіти та рівнем забезпеченості населення. До таких слід віднести: а) здобуття вищої освіти в Україні не гарантує отримання роботи за фахом та перспектив кар'єрного зростання, а знання у багатьох сферах діяльності (освіта, культура, охорона здоров'я, соціальне забезпечення тощо) не гарантують отримання середньої заробітної плати; б) з підвищенням рівня освіти у людини зростають вимоги до умов праці та її оплати. Теорія людсько-

го капіталу стверджує, що з підвищенням рівня освіти у вигляді знань і компетентності доходи людини мають зростати. Черенько Л., аналізуючи проблеми бідності в Україні, констатує, що рівень бідності в українському домогосподарстві, годувальник якого має повну вищу освіту, у 2,3 рази поступається середньостатистичному і становить 11,8% (2007 р.). Такий же показник у домогосподарствах з загальною середньою освітою перевищує 30%, а за базовою середньою освітою – наближається до 40%. [14, с.4-5]; в) не слід залишати поза увагою чинник соціалізації особистості, її творчої самореалізації в процесі трудової діяльності, що також впливає на розвиток загальнокультурної і комунікативної компетентності робочої сили та її конкурентоспроможності на ринку праці, який також формується не без участі освітніх послуг.

Розглядаючи проблеми підвищення трудового менталітету та його вплив на конкурентоспроможність робочої сили в сучасних умовах через призму компонентної структури слід зауважити, що на нього має вплив не тільки освіта, а й освітній потенціал і освітня компетентність фахівців, результатом сформованості якої є готовність до інноваційної діяльності, сприйняття змін, розвинений індивідуальний стиль діяльності та досконалий рівень розвитку культури. Компетентність, як складова менталітету, є інтегрованим результатом освіти, який на відміну від навичок є усвідомленим; на відміну від уміння є здатним до перенесення; на відміну від знання існує у формі діяльності, а не інформації про неї.

**Висновок.** Таким чином можна стверджувати, що трудовий менталітет нації не слід розглядати як суму індивідуальних менталітетів – окремих людей чи їх груп. Його формування має свої глибокі корені в багатвіковій історією. У ньому відзеркалюються усі культури, що упродовж тисячоліть розвивалися на теренах нинішньої України. Оскільки на національний менталітет (також і передусім на трудовий) має суттєвий вплив рівень і стан освіти, то його покращення, відповідно, впливає на підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу України та вимагає удосконалення національної системи освіти. Це дозволить здійснити високоякісну підготовку тієї частки випускників шкіл, яка має сформувати інноваційну національну еліту.

Надання можливості продовжити навчання у вищих закладах освіти тим, хто не набрав достатньої кількості балів у боротьбі за місце на державне замовлення, дозволить вирішити ряд суттєвих економічних та соціальних проблем. По-перше, навіть слабше підготовлені учні отримують можливість здобути вищу освіту, підвищити свій інтелектуальний розвиток за рахунок власних коштів. По-друге, в процесі навчання усі студенти, здобуваючи освіту, підвищують свою конкурентоспроможність на ринку праці, розширюють можливості працевлаштування завдяки набуттю відповідного освітньо-кваліфікаційного рівня, ступеня сформованості знань, умінь і навичок, забезпечення здатності виконувати завдання та обов'язки певного рівня професійної діяльності. По-третє, значно зменшується число безробітних в країні, що скорочує витрати на утримання служби зайнятості та самих безробітних. Також

повільніше зростатиме когорта злочинців. Загалом усе це по крупинці формує і підвищує національний трудовий менталітет.

Підвищиться якість професійної підготовки майбутнього фахівця, оскільки вона здійснюється за кошти студента, а, отже, змінюється мотивація до навчання, починає формуватися зовсім інша ментальність трудового потенціалу.

Збереження вищих навчальних закладів в умовах національної економічної кризи сприяє збереженню робочих місць науково-педагогічного персоналу, а він є основною рушійною силою у формуванні технічної еліти та розвитку науково-технічного прогресу в країні. В умовах функціонування вишу значно уповільнюється знос його інтелектуального капіталу, відбувається постійне відтворення останнього.

Узагальнюючи наведене можна стверджувати, що саме освіта є визначальним інноваційним джерелом формування і підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу країни, розширення перспектив її економічного розвитку та важелем впливу на національний менталітет. Однак сфера освіти в Україні ще потребує суттєвого удосконалення.

#### Список використаних джерел

1. Грушевский М.С. Очерк истории украинского народа /Сост. и ист.-биогр. очерк Ф.П.Шевченко, В.А.Смолия; примеч. В.М.Рычки, А.И.Гуржия. – К.: Лыбидь, 1990.
2. Гуревич А. Ментальность //50/50: Опыт словаря нового мышления /Под общ.ред. М.Ферро и Ю.Афанасьева. – М.: Прогресс, 1989.
3. Заюков І.В. Освіта та наука – головні чинники людського розвитку України //Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. - №5, Т. 1. – С. 72 – 74.
4. Каньоса М.І. Підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу України через освітні реформи /М.І.Каньоса //Збірник наукових праць «педагогічна освіта: теорія і практика». – Випуск 3. – Кам'янець-Подільський: ПП «Медобори-2006», 2009. – С.100-107.
5. Колот А.М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: Навч.посібник. – К.: КНЕУ, 1998.
6. Лібанова Е. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз (колективна монографія) /За ред. Е.Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 328 с.
7. Лібанова Е. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір (колективна монографія) /За ред. Е.Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 316 с.
8. Ментальний чинник у сфері праці: проблеми теорії та практики /Д.П.Богиня, М.В.Семикіна; Передмова І.Ф.Кураса. – Київ: «Шторм», 2003. – 382 с.
9. Мотивація праці в ринковій економіці: проблеми теорії і практики /Д.П.Богиня, М.В.Семикіна та ін. – К.: Ін-т економіки НАН України, 1997.

10. Огірчук В. Традиції та інновації у формуванні українського менталітету /Феномен нації: основи життєдіяльності /За ред. Б.В.Попова. – К.: Товариство «Знання», КОО, 1998.
11. Туган-Барановский М.И. Психологические факторы общественного развития //Мир божий. – 1904.
12. Франк С.Л. Духовне основи общества. – М., 1992.
13. Хорошковский В.И. После СССР: Украина – новый рубеж. К.: Видавнич.центр «ДрУк». – 1998.
14. Черенько Л. Бідність в Україні: нові тенденції та особливості прояву [Текст] /Л.Черенько //Праця і зарплата, 2007. – № 28. – С. 4-5.

**Annotation.** *The article shows the influence of education on forming the national labour mentality, on raising the competitive of labour potential of Ukraine and its innovative factor in the period of transformation of Ukrainian economy.*

**Key words:** *labour mentality, labour mentality of nation, labour potential, level of education, competitive of labour potential, motivative mechanism.*

**4**

УДК 657.42:330.31

*Л.В. Гордяньська, к.е.н., докторант, ДВНЗ  
«КНЕУ ім. Вадима Гетьмана»,  
м. Київ*

## **НАПРЯМИ ВКЛАДАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ВІДТВОРЕННЯ НЕОБОРОТНИХ РЕСУРСІВ**

*Проаналізовано напрями вкладання капітальних інвестицій у відтворення необоротних ресурсів. Визначено, що найбільший рівень відтворення спостерігався за видом необоротних матеріальних ресурсів.*

**Ключові слова:** *капітальні інвестиції, відтворення, напрями відтворення, необоротні ресурси.*

Здатність необоротних ресурсів приносити прибуток робить їх корисними, втрата цих властивостей потребує поживавлення на підприємстві процесів відтворення. Напрямами відтворення є поліпшення необоротних ресурсів, відновлення їх матеріальних об'єктів та зміцнення інтелектуального потенціалу працівників, сукупність яких утворює суспільні сили виробництва. Заходи щодо відтворення ресурсів можуть забезпечити зростання якості продукції та ефективне функціонування підприємства.

Керівництву підприємства вкрай важливо отримати інформацію стосовно частки капітальних інвестицій, яку можна спрямувати на відтворення необоротних ресурсів за рахунок внутрішнього джерела інвестування – амортизації. Вибір розміру амортизації науковець Л.А. Хорунжий пов'язує із плануванням витрат на капітальний ремонт і модернізацію необоротних матеріальних активів, однак автор підкреслює, що цієї суми буде замало [1, с. 86]. Вкладання коштів у придбання будинків, споруд, інших об'єктів основних засобів і нематеріальних активів, які підлягають амортизації економісти А.Г. Загородній та Г.Л. Вознюк вважають капітальними інвестиціями [2, с. 344]. Визначення «капітальних інвестицій», запропоноване авторами повністю співпадає з сутністю цієї категорії, яку розкрито у податковому законодавстві. Де під капітальною інвестицією розуміють господарську операцію з придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності та основних фондів виробничого призначення, які є об'єктами амортизації. Тому, актуальним є визначення напрямів вкладання капітальних інвестицій у відтворення необоротних ресурсів, які є об'єктами амортизації та виокремлення серед них пріоритетного.

**Метою статті є** проведення економіко-статистичного аналізу за напрямами вкладання капітальних інвестицій у види необоротних ресурсів, здатних до відтворення.

Вкладання у придбання, створення, будівництво об'єктів і споруд, виготовлення, поліпшення (реконструкцію, модернізацію) об'єктів основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, які ще не введено в експлуатацію, та авансові платежі для фінансування будівництва є незавершеними капітальними інвестиціями в необоротні матеріальні активи. Вкладання у придбання, створення і модернізацію нематеріальних об'єктів, використання яких за призначенням на дату балансу ще не відбулося, є незавершеними капітальними інвестиціями в нематеріальні активи. В бухгалтерському обліку передбачається, що вкладання незавершених капітальних інвестицій в необоротні матеріальні та нематеріальні активи (ресурси) призведуть у майбутньому до зростання економічних вигід.

Визначення джерел інвестування, напрямів вкладання капітальних інвестицій на придбання нових необоротних ресурсів, поліпшення та розширення можливостей діючих об'єктів є важливою інформацією для проведення аналізу з метою часткового чи повного усунення негативних наслідків знецінення ресурсів. Аналіз даних, що опубліковані у статистичному щорічнику за 2007 рік [3, с. 205], свідчить про тенденцію традиційного вкладання коштів вітчизняними підприємствами переважно у необоротні матеріальні ресурси. Тобто, підприємства у процесі господарської діяльності ще й досі споживають вагомую частку саме матеріальних ресурсів, як у період розвитку індустріальної економіки. За цих умов зростання рівня капітальних інвестицій, спрямованих на відтворення необоротних матеріальних ресурсів призводить до зростання

основного капіталу підприємства. На фактичне відображення у звітності переважно матеріальних ресурсів звертає увагу й економіст І. Жураковська, яка підкреслює, що сьогодні інтелектуальні активи (ресурси) підприємства в основному залишаються в «тіні» [4, с. 50].

Таблиця, що наведена Держкомстатом України, містить узагальнену сукупність статистичних даних про обсяги капітальних інвестицій за напрямками їх вкладання. У той же час уточнення потребує інформація, яка вкрай необхідна для проведення аналізу за напрямками відтворення необоротних ресурсів та їх видами. Тому, з метою організації бухгалтерського обліку та управління відтворенням необоротних ресурсів на підприємстві доцільно доповнити таблицю 9.1 Держкомстату таблицею, в якій навести інформацію про структуру вкладання капітальних інвестицій у відтворення необоротних ресурсів за видами (див. табл. 1).

**Таблиця 1.**

**Напрями вкладання капітальних інвестицій у відтворення необоротних ресурсів за період 2002-2007 рр., у відсотках**

Структура вкладання капітальних інвестицій у відтворення необоротних ресурсів	Роки					
	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Капітальні інвестиції в необоротні матеріальні ресурси, у тому числі	89,4	96,0	95,6	94,6	95,2	95,5
капітальне будівництво	44,7	47,6	46,9	45,5	48,0	49,2
придбання машин та обладнання	35,1	37,6	37,9	38,2	36,1	35,4
відновлення об'єкта (капітальний ремонт)	8,7	10,0	10,3	10,4	10,7	10,6
витрати на формування основного стада	0,9	0,8	0,5	0,5	0,4	0,3
необоротні нематеріальні ресурси	9,1	2,4	2,4	2,8	3,1	2,9
інші необоротні матеріальні ресурси	1,5	1,6	2,0	2,6	1,7	1,6
<b>Усього:</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Огляд напрямів вкладання капітальних інвестицій показав, що вітчизняні підприємства у 2002-2007 рр. надавали перевагу відтворенню саме необоротних матеріальних ресурсів, рівень яких досягав у середньому 96,2% (табл. 1). Навпаки, інвестиції в необоротні нематеріальні ресурси за визначений період склали в середньому лише 3,8%. Структура вкладання капітальних інвестицій у відтворення необоротних матеріальних ресурсів за 2002-2007 рр. у середньому розподілилася таким чином: на капітальне будівництво було спрямовано – 46,9%; на придбання машин і обладнання – 36,7%; на відновлення об'єктів (капітальний ремонт) – 10,1%; на формування основного стада – 0,6%.

Структура вкладання капітальних інвестицій за напрямами відтворення, запропонованими Держкомстатом України, не погоджується зі статтями фінансової звітності № 2-інвестиції (квартальна) [5] та економічною сутністю категорій «капітальний ремонт», «реконструкція», «модернізація». Так, у формі № 2-інвестиції (квартальна) при проведенні державних статистичних спостережень у 2009 році доцільно було вказувати (за даними бухгалтерському обліку) обсяги капітальних інвестицій, спрямованих на відновлення об'єктів матеріальних ресурсів за напрямом «капітальний ремонт» (код рядка 122 форми). Огляд таблиці 9.1, вимог чинного законодавства, зокрема, П(С)БО 7 «Основні засоби», П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» та результати проведеного дослідження [6] виявили протиріччя з цього питання. Так, до напрямку «поліпшення об'єкта» було віднесено витрати на капітальний ремонт, який за економічною природою призначений для відновлення корисності об'єкта чи підтримання очікуваного рівня майбутніх економічних вигід. Такі видатки списують на витрати в момент їх виникнення. Напрямами поліпшення є реконструкція та модернізація необоротних матеріальних ресурсів і модернізація нематеріальних ресурсів, проведення яких дозволяє тимчасово усунути моральний знос і подовжити строк ефективної експлуатації їх об'єктів. Витрати, пов'язані з поліпшенням стану основних засобів, які призводять до збільшення очікуваних майбутніх економічних вигід, включають до балансової вартості основних засобів. Пропонується з метою усунення розбіжностей між даними бухгалтерського обліку та статистичними даними уточнити назву відповідного рядка таблиці 9.1, де наведені напрями вкладання капітальних інвестицій. Зокрема, замість «поліпшення об'єкта (капітальний ремонт)» ввести «відновлення об'єкта (капітальний ремонт)», як це подано у таблиці 1. Таким чином, з метою єдиного тлумачення звітної інформації при проведенні економіко-статистичного аналізу на мікро та макrorівнях пропонується структуру вкладання капітальних інвестицій у відтворення необоротних ресурсів формувати з врахуванням облікових методик. Вони передбачають віднесення облікових даних до таких напрямів відтворення ресурсів, як відновлення чи поліпшення їх об'єктів залежно від економічної сутності даних процесів.

**Висновки.** Проведений аналіз напрямів вкладання капітальних інвестицій показав, що найбільший рівень відтворення слід очікувати від необоротних матеріальних ресурсів. Доцільно доповнити звітні форми підприємства інформацією про відтворені економічні ресурси.

#### **Список використаних джерел**

1. Хорунжий Л.А. Амортизационный фонд (теория и практика образования и использования) / Леонид Андреевич Хорунжий. – М.: Экономика, 1971. – 248 с.
2. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.
3. Статистичний щорічник України за 2007 рік / Державний комітет статистики України / [за ред. О.Г. Осауленка]. – К.: Видавництво “Консультант”, 2008. – 572 с.
4. Жураковська І. Відображення прав на об'єкти інтелектуальної власності у звітності / Ірина Жураковська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 11. – С. 50-57.
5. Наказ Державного комітету статистики України «Про затвердження форм державних статистичних спостережень №2-інвестиції (річна) «Капітальні інвестиції», № 2-інвестиції (квартальна) «Капітальні інвестиції» від 15.10.2008 р. № 387 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: liga.
6. Городянська Л.В. Амортизаційна політика та напрями відтворення фінансово-економічних ресурсів у бухгалтерському обліку / Л.В. Городянська // Фінанси України. – 2009. – № 11. – С. 112-121.

**Annotation.** Directions of capital investments in the recreation of long-term resources are analyzed. It is determined, that the most level of recreation was observed according to the type of long-term material resources.

**Key words:** capital investments, reproduction, directions of reproduction, long-term resources.

**5**

УДКі 338.436

***Р.В. Морозов**, к. е. н., докторант, ННЦ "Інститут аграрної економіки" УААН, м. Київ*

## **ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИСОСІЯННЯ НА ПІВДНІ УКРАЇНИ**

*Одержані результати доповнюють існуючий теоретичний та практичний досвід рисосіяння на півдні України, сприяють підвищенню економічної та екологічної ефективності галузі рисівництва.*

**Ключові слова:** економіка, ефективність, рис, урожай.



**Постановка проблеми.** Рис (*Oryza*) належить до найдавніших, найпоширеніших високоврожайних культур світового землеробства. Вирощують рис майже на всіх континентах. Історично рис походить з районів Південної і Південно-Східної Азії (східна части Індії, Індокитай, південна частина Китаю) і тропічної Африки (верхів'я р. Нігеру). Окультурено рис у північних районах Індії, на півночі Індокитаю і в південно-західному Китаї. Згодом він поширився на весь Індокитай, звідти – на Філіппіни, в Китай, Корею, Японію, на Середній Схід, далі – в Африку і Європу, а вже європейці завезли його в Америку, Австралію і Океанію [2, с. 18].

Нині в Україні вирощуються майже всі зернові культури, але структура їх посівів має відмінності по зонах, що пояснюється їх неоднаковими природно-економічними умовами та напрямками спеціалізації регіонів [4, с. 121]. Розміщення зернового господарства в Україні вже склалося і відповідає природно-кліматичним та економічним умовам основних зернових культур.

Рисівництво в Україні є невід'ємною складовою частиною агропромислового комплексу. В Україні виробництвом рису займаються в Херсонській, Одеській областях та в Автономній Республіці Крим. Вирощування рису пов'язане з агроекологічними умовами ландшафтів, які найбільше піддаються антропогенному регулюванню. У зв'язку із чим, рис серед всіх злаків має найбільші перспективи збільшення своєї продуктивності.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Доробок вітчизняних вчених із дослідження проблем галузі рисівництва є досить вагомим. В цій роботі провідна роль належить вченим Інституту рису УААН. Наукові співробітники інституту розробили технологію вирощування рису з урахуванням вимог охорони навколишнього середовища для сільськогосподарських підприємств України, що забезпечує одержання врожаю рису на рівні 65-70 ц/га й вище.

В Інституті рису УААН розроблена й відзначена премією УААН закрита чекова зрошувальна система В. Й. Маковського (ЗЧЗС – М) із повторним використанням дренажно-скидних вод, яка призначена для вирішення питань енерго- та ресурсозбереження, повного повторного використання дренажних та скидних вод для зрошення, одержання високих врожаїв екологічно чистої сільськогосподарської продукції [1, с. 7].

Водночас потребує уваги розв'язання проблеми комплексного дослідження економічних, екологічних, соціальних факторів розвитку галузі, що дозволить визначити пріоритети і намітити перспективи сталого розвитку галузі рисівництва в Україні.

**Постановка завдання.** Головним завданням, на досягнення якого спрямовується розвиток сучасного сільськогосподарського виробництва, у тому числі й рисівництва, є отримання високого економічно виправданого врожаю екологічно чистої сільськогосподарської продукції.

**Виклад основного матеріалу і отриманих наукових результатів.** В Україні рис почали культивувати ще в 30-ті роки минулого століття. Перед початком Великої Вітчизняної війни посівна площа рису складала біля 2 тис. га. У

роки війни всі рисові системи на території України були зруйновані і тільки у 1949 р. площа посіву рису досягла довоєнних розмірів. У 1952 р. рис вирощували вже на площі 2,2 тис. га. Однак побудовані на той час рисові системи були недосконалими, виробництво рису носило екстенсивний характер. Так характеризується перший етап розвитку рисосіяння в Україні.

За період 1951-1965 рр. в Україні були побудовані Краснознам'янська і Інгулецька зрошувальні системи. У результаті здійснення довгострокової програми розвитку рисівництва в країні були досягнуті значні успіхи: зросли площі посіву рису; збільшилися урожайність і валовий збір цієї сільськогосподарської культури. Одночасно з ростом обсягу виробництва рису відбувалися помітні зміни у його розміщенні.

У 1961 р. була побудована і здана в експлуатацію перша дослідно-виробнича рисова зрошувальна система (РЗС) в зоні Краснознам'янського каналу у радгоспі «Зоря комунізму» Скадовського району Херсонської області. Саме в нових районах темпи освоєння земель під рис були найбільш високими. Збільшенню виробництва рису сприяли розвиток землеробства, збільшення закупівельних цін на рис-сирець, інтенсивне будівництво РЗС.

У 1961-1965 рр. на зрошуваних землях Південного Степу України рис вирощували на площі 4,1 тис. га, середня урожайність рису складала 50,4 ц/га, а валовий збір рису досягав 20,7 тис. т. У ці ж роки будується Північно-Кримський канал, збільшуються площі зрошуваних земель у Кримській, Одеській, Херсонській областях, де створюється потужна зона рисосіяння [5, с. 9].

На початку 70-х років минулого століття, через відсутність власного досвіду проєктування і будівництва РЗС, виконання робіт в Україні проводилось на підставі технічних норм, розроблених і апробованих для умов Краснодарського краю. При цьому деякі технічні положення виявилися неприпустимими для України з її ґрунтово-кліматичними, геологічними та гідрогеологічними умовами. При цьому не було ураховано в повній мірі і районування території півдня України.

Впродовж 70-х років рисосіяння поступово переводиться на більш високий технологічний рівень. На базі окремих спеціалізованих підприємств формується промислове насінництво рису. Проте всі РЗС, які були побудовані протягом 60-70-х років, на початку 90-х років перестали відповідати сучасним техніко-економічним і природоохоронним вимогам.

На значній території РЗС сформувався несприятливий гідрогеолого-меліоративний стан земель – більше 18,0 тис. га були підтоплені, мало місце повторне засолення ґрунтів. Багаторічне інтенсивне вирощування рису на значній території привело до збільшення засміченості полів, що також впливало на врожайність рису та супутніх сільськогосподарських культур. Намітилися тенденції до зниження врожайності і рентабельності виробництва рису. Екологічний стан зони рисосіяння різко погіршився у зв'язку з наявністю в скидних та дренажних водах пестицидів і їх складових у кількостях,

що перевищували гранично допустимі концентрації. Це призвело до скорочення площ під рисом на півдні України. Виникла необхідність прийняття відповідних екологічних заходів. Сформувалась концепція, згідно якої рисосіяння необхідно розвивати тільки шляхом удосконалення технологій виробництва рису і реконструкції існуючих РЗС з метою економії зрошувальної води, скорочення витрат пестицидів, повторного використання дренажно-скидних вод для зрошення рису та інших культур, без зниження досягнутого рівня урожайності. Це пов'язане з особливостями другого етапу розвитку рисосіяння в Україні.

На початку 80-х років минулого століття (третій етап розвитку рисосіяння в Україні) виробництво зерна рису зростає за рахунок підвищення продуктивності посівів. У середньому за період 1981-1985 рр. в Україні урожайність рису становила 47,2 ц/га, а валовий збір рису досягав 163,7 тис. т. При цьому ставиться завдання – досягти підвищення врожайності культури до рівня 52-53 ц/га [5, с. 11].

Третій етап розвитку рисосіяння в Україні пов'язаний з реконструкцією побудованих раніше РЗС і вирішенням задач істотного поліпшення екологічного стану як на РЗС, так і в прибережній зоні Чорного моря. Акцент було зроблено на ведення зернового господарства (рисосіяння) на інтенсивній основі. У виробництво впроваджуються нові сорти інтенсивного типу, які відповідають ґрунтово-кліматичним умовам зони рисосіяння України.

На сучасному етапі розвиток галузі рисівництва характеризується вдосконаленням селекції, агротехніки, нових сортів рису, способів і технологій його вирощування з врахуванням вимог охорони навколишнього середовища.

Підвищення еколого-економічної ефективності виробництва рису і супутніх сільськогосподарських культур можливо шляхом: впровадження сучасних високопродуктивних ресурсозберігаючих екологічно безпечних технологій; освоєння науково-обґрунтованих сівозмін; забезпечення технологій вирощування матеріальними і енергетичними ресурсами (паливом, хімічними засобами захисту рослин, мінеральними добривами, насінням та іншими); модернізації матеріально-технічної бази галузі, оновлення машинно-тракторного парку, проведення реконструкції РЗС на екологічно більш безпечні закриті і напівзакриті їх типи; використання високоврожайних, стійких до вилягання сортів, організації виробництва насіння високих репродуктивних якостей; комплексного застосування агротехнічних і хімічних заходів інтегрованої системи захисту культури рису від шкідників, хвороб і бур'янів, зменшення пестицидного навантаження і підвищення екологічної безпеки при вирощуванні рису; забезпечення збалансованого і своєчасного режиму живлення рослин рису; покращення вирівняності поверхні чеків; раціонального використання зрошувальної води, зменшення водоспоживання; покращення еколого-меліоративного стану рисових систем та прилеглої території.

Реалізація цих чинників можлива лише при умові створення необхідних соціально-економічних умов господарювання, визначення найбільш діє-

вих механізмів державного регулювання і підтримки розвитку галузі, удосконалення виробничих відносин. Важливе значення має визначення господарств рисового іригаційного фонду, здатних забезпечити його ефективне використання, застосування кращих зразків зарубіжного досвіду організації виробництва в умовах ринкової економіки [ 3, с. 7-9].

**Висновки.** Отже, в даній статті визначені етапи і тенденції розвитку рисосіяння на півдні України. Подальші дослідження з цього приводу доцільно спрямувати, передусім, на конкретизацію механізму стратегічного управління сталим розвитком сільськогосподарського виробництва, у тому числі й галузі рисівництва.

Насамкінець зазначимо, що деякі важливі аспекти окресленої проблеми, що залишилися нерозкритими у цій статті, є об'єктом подальших досліджень і розробок автора.

#### **Список використаних джерел**

1. Дудченко В. В. Рисівництво в Україні: історія, агроресурсний потенціал, ефективність / В. В. Дудченко, Р. В. Морозов. – Херсон: Стар, 2009. – 106 с.
2. Зерновий та хлібопродуктовий товарообіг в Україні: енциклопедичний довідник / [ Александров В. Т., Гладій М. В., Лавров Є. М., Рішняк І. М. ]. – К.: АртЕк, 2000. – 544 с.
3. Концепція державної підтримки галузі рисівництва в Україні / [ Ванцовський А.А., Вожегов С.Г., Шапар І.І. та ін. ]. – К.: УААН,2004. – 18 с.
4. Лобас М.Г. Розвиток зернового господарства України / Лобас М.Г. – К.: Агроінком, 1997. – 447 с.
5. Районування зони рисосіяння України: монографія / [ Дудченко В.В., Кропивко М.Ф., Морозов Р.В., Чекамова О.І. ]. – Херсон: Стар, 2009. – 95 с.

**Annotation.** *The results obtained contribute to the existing theoretical and practical experience of rice growing in the south of Ukraine and favour an increase in the economic and ecological efficiency of rice production.*

**Key words:** *economics, efficiency, rice, yield.*

**6**

**УДК 336.531.2:336.767**

**К.В. Білецька**, *к.е.н., доцент, Волинський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк*

## **ПРОБЛЕМИ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ**

*У даній статті визначено роль і особливості венчурного фінансування в економіці України, визначено чинники, що впливають на розвиток венчурного*

*підприємництва, досліджено і проаналізовано передумови розвитку венчурного бізнесу в Україні.*

**Ключові слова:** венчурне фінансування, венчурний капітал, венчурне підприємство.

Світовий досвід свідчить, що важливу роль у трансформації господарського механізму, інтенсивності його структурної перебудови відіграє розвиток венчурного бізнесу. Тому в нашій економіці необхідне використання досвіду венчурного фінансування під час формування нового науково-технічного рівня господарського механізму економіки України.

Венчурне фінансування здійснюється на принципах пайової участі, а кошти фірм венчурного капіталу функціонують як акціонерний. Важливим моментом, що визначає природу венчурного капіталу є безпосередня участь відповідних інвесторів в управлінні ризиковими проектами та в прийнятті найважливіших для інноваційних фірм рішень. Менеджерів фондів венчурного капіталу називають венчурними капіталістами. Через первинний ринок цінних паперів названі фонди можуть придбати пакет цінних паперів малих інноваційних фірм. Тобто, малі інноваційні фірми стають портфельними фірмами венчурних інвесторів. В процесі венчурного підприємництва відбувається складне поєднання механізмів позичкового й акціонерного фінансування.

Розвиток венчурного підприємництва визначається низкою соціально-економічних чинників [1].

По-перше, це система державної підтримки венчурного підприємництва.

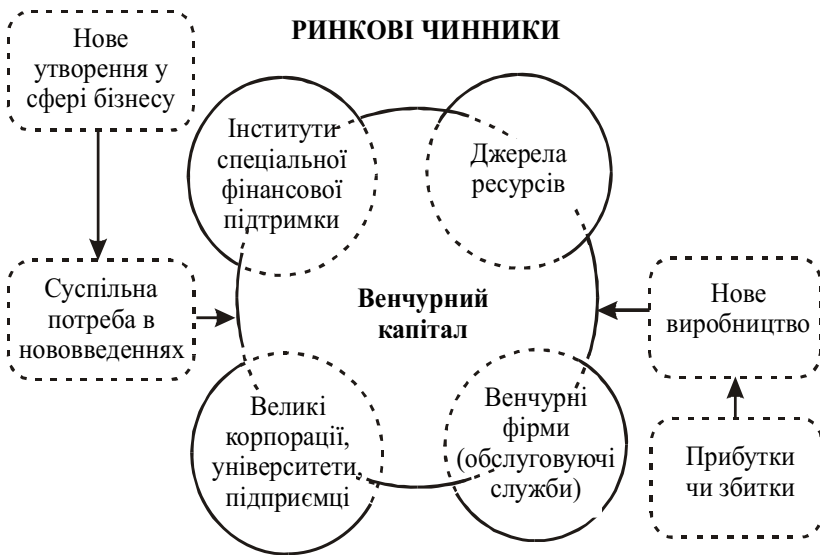
По-друге, це великий ризик венчурного фінансування, який виключає використання традиційних джерел фінансування.

По-третє, стан фінансово-кредитної сфери і можливість залучити кошти для венчурного фінансування з різноманітних джерел.

По-четверте, гнучкість у фінансуванні різними джерелами венчурного капіталу інноваційних проектів малих фірм.

Венчурне фінансування сприяє розширенню соціальної бази підприємництва. Здійснення венчурного фінансування передбачає таку трансформацію відносин власності, розпорядження і користування суспільними ресурсами, яка забезпечує їх перерозподіл і ефективне використання з допомогою принципово нової комбінації в рамках венчурного підприємництва. Завдяки венчурному фінансуванню підприємці, що відважились на залучення капіталу, у разі успіху можуть розраховувати на високі доходи.

Венчурний капітал в інноваційному процесі розташовано серед чотирьох мереж, які перетинаються (рис. 1). Першу з них використовують для мобілізації капіталу. Це інвестори венчурних фондів та інші фірми-співінвестори. Друга – застосовується для пошуку й визначення інвестицій (підприємці, юристи). Третя мережа – венчурні фірми та спеціальні обслуговуючі служби. Четверту мережу становлять джерела ресурсів [2].



**Рис. 1. Венчурний капітал в інноваційному процесі**

Венчурний капітал за своєю природою є капіталом суспільним. Він формується і перерозподіляється за активної участі й підтримки держави і є продуктом перенакопичення. Особливості венчурного фінансування полягають у такому:

- фінансові кошти вкладаються у венчурний бізнес без гарантій з боку венчура.

- кошти надаються на безповоротній (безпроцентній) основі, тобто ризиковий капітал розміщується не як кредит, а у вигляді паю в статутний фонд фірми.

Інвестори ризикового капіталу прагнуть отримати не підприємницький, а засновницький дохід, який почне приносити підопічна фірма. Повернення вкладених коштів венчурним фінансистам здійснюється в момент виходу цінних паперів фірми на відкритий ринок і залежно від дольової участі. Інвестори вимушені очікувати в середньому від 3 до 5 років, щоб переконатись у перспективності вкладень, та від 5 до 10 років, щоб отримати прибуток на вкладений капітал.

Існують три основні форми венчурного фінансування:

1. Участь як партнера з обмеженою відповідальністю у фондах, які заснуються й управляються менеджерами венчурного бізнесу, або придбання акцій венчурних фірм через первинний ринок цінних паперів.

2. Організація квазісамостійної дочірньої фірми (внутрішній венчур) з менеджерами-співробітниками корпорації. Фінансування такої фірми здійснюється за рахунок коштів корпорації.

3. Пряме фінансування малих венчурних фірм державними, регіональними структурами або приватним капіталом [3].

Важливою умовою ризикового фінансування є орієнтація венчурної фірми на розширення виробництва, оскільки підприємство, яке швидко розвивається, може розраховувати на підвищення курсу своїх акцій після виходу на біржу і забезпечити необхідний дохід венчурним інвесторам.

В Україні перші кроки по використанню принципів венчурного бізнесу були розпочаті не в області фінансування ініціативних підприємницьких проєктів, а з метою виходу з кризи і підвищення ефективності роботи приватизованих підприємств. Проте це один із традиційних напрямів венчурного бізнесу.

Ліквідність інвестицій в Україні – це одне з болючих питань для венчурного капіталу. Ліквідність інвестицій венчурного капіталу на даний час є невизначеною через такі причини як нерозвиненість ринку цінних паперів; відсутність довіри до вітчизняних компаній на світових ринках; відсутність будь-якого досвіду придбання компаній великими вітчизняними підприємствами. Ця ситуація відображається в структурах угод, коли інвестування в акціонерний капітал часто піднімається на негарантовані позики, або відхилення від класичного придбання неконтрольного пакета акцій до придбання контрольного в розрахунку на майбутнього потенційного стратегічного партнера, як правило, зацікавленого в повному контролі над компанією.

Залучення коштів для венчурного інвестування з українських джерел надзвичайно затруднене. Розглядаючи традиційні джерела, ми бачимо або дуже слабкий розвиток цього сектора економіки, або несприятливе законодавство і відсутність комерційного інтересу на тлі високого ризику.

Розглянемо, як виглядає політика венчурного інвестування декотрих фінансових установ.

Інвестиційна політика українських банків у значній мірі визначається високою інфляцією, нестабільністю курсу обміну гривні й іноземної валюти і дуже високою прибутковістю державних цінних паперів. В даний час банки виявилися невідповідно до довгострокових інвестицій. Дорогі, короткострокові, малоризиковані позики, що пропонуються українськими банками їхнім клієнтам і на які українські підприємці змушені погоджуватися в сформованій ситуації, не надихають банки інвестувати у венчурні фонди.

Відповідно до українського законодавства, пенсійним фондам дозволено інвестувати в деякі дуже обмежені фінансові інструменти: державні цінні папери; банківські депозити; нерухомість; акції квотованих компаній.

Ринок страхування почав розвиватися в результаті дій уряду десь на початку 90-х рр. До того часу існувала державна страхова компанія – Держстрах. Тепер в Україні багато страхових компаній, але загальна сума

страхових премій, зібраних за рік – дуже скромна, а структура страхового ринку дуже негармонійна.

Отже, проаналізувавши можливі українські джерела створення фондів для венчурного капіталу, ми можемо стверджувати, що в доступному для огляду майбутньому пропозиція українських грошей у венчурному капіталі бути неухильно рости. Банки найбільш підготовлені для цих структур, а зміни в законодавстві дозволять пенсійним фондам діяти як інвесторам венчурного капіталу. Ріст страхових компаній і їхнє злиття може привести до створення ще одного джерела для венчурного капіталу. Таким чином, в Україні фінансові джерела для індустрії венчурного капіталу, як представляється, дуже відмінні від того, що ми бачимо на ринку європейського венчурного капіталу.

Основним інвестором у венчурні фонди, що діють в Україні є Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР). Існують Регіональні венчурні фонди і Фонди прямого інвестування малих підприємств, де ЄБРР є майже 100-процентним інвестором, і деякі інші фонди прямого фінансування, де ЄБРР діє як співінвестор. ЄБРР відіграє істотну роль у розвитку індустрії венчурного капіталу в Україні: через ЄБРР і його регіональні відділення керуючі компаніями довідаються, яким чином венчурний капітал може ефективно діяти в Україні.

Другим важливим інвестором венчурних фондів є закордонні державні структури. Більшість фондів, що одержали інвестиції з цих джерел, щодо яких домовилися український і іноземний уряд, орієнтовані на конверсію Української оборонної промисловості.

Підводячи підсумок, можна сказати, що основними джерелами для венчурного капіталу в Україні є інституційні інвестори і закордонні бюджетні джерела. Приватні інвестори незначно представлені в Україні.

#### **Список використаних джерел**

1. Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. Інноваційний розвиток промисловості України / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.; Під ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. – К.: КНТ, 2006. – 648 с.
3. Йохна М.А., Стадник В.В. Економіка і організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2005. – 400 с.

**Annotation.** *The role and peculiarities of venture financing in economics of Ukraine are defined in this article, social and economic factors which influence on the development of venture business undertakings are determined, preconditions of venture business development in Ukraine are examined and analysed.*

**Key words:** *venture financing, venture capital, venture business undertakings.*



УДК 334.72.001

*Ю.В. Великий, к.е.н., доцент, Університет  
кораблебудування, м. Миколаїв*

## **ІННОВАЦІЙНИЙ СТАН СИСТЕМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ**

*У статті розкривається інноваційний стан вітчизняної системи підприємництва. Запропоновано шляхи подальшого розвитку національної системи підприємництва на інноваційній основі.*

**Ключові слова:** *інноваційна модель економіки, інноваційне підприємництво, підприємці-новатори, інновації.*

Ефективність національної економіки, її конкурентні переваги в міжнародному поділі праці забезпечуються розвинутою системою підприємництва. Її ядром є саме ті підприємства, економічна діяльність яких орієнтована на впровадження у виробництво нових знань інноваційного характеру. Такі підприємства та підприємці розповсюджують і постійно посилюють потужність механізму інновації, який полягає у постійному збуренні сталого, урівноваженого економічного простору. Саме це забезпечує нації перманентний процес накопичення нових знань (у техніці, технологіях, менеджменті) для стрімкого переходу (прориву) до відтворювання виробництва у форматі вищого технологічного укладу.

Питання визначення сутності інноваційного підприємництва, факторів його розвитку цікавить дослідників різних країн [1; 2]. В Україні розробкою цих питань активно займаються Н. Чухрай, І. Гагауз та ін. [3; 4]. Проте проблема інноваційного підприємництва є багатогранною, актуальною і потребує подальших досліджень, науково-обґрунтованих підходів до вирішення.

Поява національної системи підприємництва, яка є базовою передумовою щодо впровадження інноваційної моделі розвитку країни, відбувається за умови формування в економіці певної критичної маси підприємців-новаторів відносно всіх інших традиційних суб'єктів-консерваторів. Для забезпечення інноваційного характеру розвитку економіки питома вага новаторів має бути більше або дорівнювати питомій вазі консерваторів у економічній системі господарювання. У протилежному випадку це суперечило б: по-перше, винятковому характеру розвитку науково-технічного прогресу, особливо в частині впровадження у виробництво його результатів; по-друге, винятковості особливих рис та інтенсивних мотивацій, притаманних виключно підприємцям-новаторам. Економічна система набуває ознак системи підприємницького (інноваційного) типу розвитку з моменту проходження підприємцями-новаторами критичної точки біфуркації господарської системи, що означає, що їх

вага та вплив стали достатніми для утримання «інноваційного контрольного пакету» розвитку всієї економічної системи.

Досягнення науки та техніки – інтернаціональні по суті, і в сучасних умовах вони дедалі менше залежать від конкретної країни та території. Нові знання вільно перетинають кордони у потоках глобальних інформаційних і трансферту технологій, що свідчить про наростаючі темпи їх інтернаціоналізації.

На противагу глобальній світовій тенденції інтернаціоналізації науки і техніки, національні підприємницько-інноваційні моделі розвитку економіки мають чітко виражений автохтонний характер, тобто детерміновані станом професійної, науково-технічної, інтелектуальної структури наявного людського капіталу на рівні окремої країни чи регіону, галузі. Саме якість людського капіталу визначає відсутність чи наявність (при цьому визначається і відповідна якість) економічної системи інноваційно-підприємницького типу. З цих позицій цілком зрозуміло, що неконкурентоспроможність сучасної економіки України пов'язана не з неефективністю вітчизняної наукової діяльності, а з вкрай низькою якістю існуючої інноваційної системи. Це означає, що українська система підприємництва знаходиться ще дуже далеко від «точки біфуркації» традиційної (консервативної) економічної системи господарювання. Без появи реальних за сутністю новаторства та достатніх за кількістю суб'єктів підприємництва, а в подальшому їх домінування в економічній системі України, характер нашої економіки буде залишатися фактично антиінноваційним.

Інноваційна модель розвитку української економіки відбудеться відповідно до постулатів світової науки і досвіду, а саме: основними провідниками інновацій, суб'єктами інноваційної діяльності є підприємці-новатори, а не вчені та інженери; створюють нове знання, не посередники, що сприяють комерціалізації цих знань, не державні інституції, що визначають правила гри на ринку і фінансують деякі початкові етапи інноваційного циклу. Хоча ці інститути та суб'єкти, безумовно, важливі й відіграють в інноваційному просторі не останню роль, однак все-таки вони є тільки одним із учасників, а не основними суб'єктами інноваційної діяльності. Домінуючі виконавці, від активності яких залежить буде ця діяльність інтенсивною та успішною або невиважною та анемічною, - це підприємці, які беруть на себе всі труднощі й ризики перетворення ідей та «образів» нового продукту чи послуги в необхідний ринку товар.

Стан сучасної вітчизняної економіки характеризують не тільки відсутність у ній «інноваційного духу» розвитку скільки наявність стійкого конформізму, що дає всі підстави стверджувати про системні прояви інноваційного акроцианозу. В Україні питома вага підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності (далі – підприємств-СПД), що здійснювали технологічні інновації, до кількості всіх зареєстрованих підприємств-СПД складає мікроскопічну величину, яка не кореспондується з аналогічними показниками країн-лідерів світової економічної прем'єр-ліги. Світова статистика фіксує до 10% підпри-

емств, що здійснюють інновації в найскладніших умовах циклічного розвитку, тобто в періоди економічних криз. У періоди економічного буму їх питома вага зростає до 20%. Українські показники інноваційної активності підприємств не тільки у десятки разів менші, ніж світові аналоги, а й мають тенденцію руху у протилежному напрямі.

У 2001 році кількість підприємств-СПД, що здійснювали технологічні інновації, налічувала 2062 підприємства, у 2007 році їх залишилося 1390, тобто у порівнянні з 2001р. Їх кількість зменшилась на 32.6%. Дезінноваційність українського підприємництва підтверджують жалюгідні показники питомої ваги підприємств-СПД, що здійснюють технологічні інновації. У 2001 р. частка таких підприємств була менше одного відсотка до загальної кількості наявних підприємств-СПД – 0.74%, а у 2007 р. – їх частка зменшилась удвічі й становила 0.37%.

За таких показників та явно вираженої тенденції щорічної втрати частки інноваційно орієнтованих підприємств заклики, декларації, програми щодо спрямування розвитку української економіки в інноваційному фарватері, які «штампуються» та проголошуються представниками вищих ешелонів державного менеджменту зі всіх гілок влади, позбавлені реальної оцінки стану справ у цьому питанні: в Україні відсутні провідники, здатні систематично впроваджувати новації у вітчизняну економіку. Відсутність підприємців-новаторів, без яких неможлива і поява вітчизняної системи підприємництва, є головною причиною, через яку всі заклики державного менеджменту «перевести» українську економіку на інноваційні рейки несуть інфільований характер ще до їх офіційного проголошення.

Показники низьких темпів нагромадження основного капіталу та валового капітального інвестування, низька частка підприємств, що їз здійснюють, вкрай повільне зростання рентабельності операційної діяльності підприємств, особливо у промисловості, взагалі унеможливають не тільки досягнення стартового стану економіки, який мала Україна на зорі незалежності, а й не залишають шансів щодо формування бази для проривних технологій у наступні технологічні устрої. Досвід країн Південно-Східної Азії, які продемонстрували колосальний стрибок у суспільство V технологічного укладу, визначив необхідні макроекономічні пропорції між накопиченням і споживанням, які мають утримуватися державним менеджментом для забезпечення динамічного зростання економіки.

Хоча на даний момент сучасна криза ще не повною мірою проявила свій руйнівний характер щодо минулих технологічних укладів, однак відомі її конструктивні наслідки: «створювання можливостей подальшого ефективного розвитку цивілізації на знанневих домінантах наступних технологій. Зосередженість на перевагах новітніх знань і технологій, проведення політики сприяння їх накопиченню та стимулювання швидкого впровадження в суспільне виробництво – це найдієвіший метод подолання кризових наслідків у економіці. З кожним технологічним витком розвитку економічного потенціалу ци-

вілізації конструктивна роль держави у цьому процесі тільки посилюється. Зовнішній чинник зростання ролі держави у спрямуванні розвитку національної економіки в інноваційному руслі пов'язаний із загостренням міжнародних відносин конкуренції в глобалізованій системі розподілу праці. Внутрішній чинник пов'язаний із конструктивною роллю держави щодо використання інноваційно-технологічних переваг розвитку національної економіки та перетворення їх у високі соціально-економічні стандарти життя нації.

#### Список використаних джерел

1. Предпринимательство: [Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по эконом. спец.] / [Балашов В.Т., Григорьев В.В.] – М.: Дело, 2000 – 735 с.
2. Бирман Г. Инновационное предпринимательство: Учеб. пособие / Под ред. Бирман Г.- 2-е изд., М.: Униерситетская книга, 2000. – 451 с.
3. Чухрай Н. Проблеми підприємництва України/ Н. Чухрай// Вісник НБУ. – 2001. – №12. – С. 2-7.
4. Гагауз І. Інноваційне підприємство у машинобудуванні/ І. Гагауз// Машиностроитель. – 2003. – № 2. – С. 2-3.

**Annotation.** *The innovative state of the domestic system of enterprise opens up in the article. The ways of subsequent development of the national system of enterprise are offered on innovative basis.*

**Key words:** *innovative model of economy, innovative enterprise, businessmen-innovator, innovations.*

8

УДК 364.075.71

**В.В. Кірсанова**, к.е.н., доцент;

**С.В. Волобуєва**, студентка, Одеський національний політехнічний університет

### ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БЛАГОДІЙНИХ УСТАНОВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті представлено основні сфери діяльності благодійних фондів та організації різних типів; визначаються найголовніші потреби благодійних організацій для подальшого здійснення своїх програм.

**Ключові слова:** *благодійність, благодійна організація, стандарти благодійної діяльності, благодійні інституції.*

**Вступ.** Сьогодні в Україні можна простежити за діяльністю благодійних інституцій кількох видів, а саме: благодійні організації, операційні фонди, корпоративні фонди, фонди громад, приватні фонди [1, с. 100].

Переважаюча кількість благодійних організацій була створена протягом останніх 10-ти років після ухвалення Закону України «Про благодійництво та благодійні організації» [2].

Пріоритетні сфери діяльності благодійних організацій – соціальний захист населення, охорона здоров'я, освіта, права людини, підтримка громадських ініціатив. Соціальний захист населення та охорона здоров'я є ключовими сферами для більшості таких організацій. Проте інші стратегічні напрями діяльності суттєво різняться залежно від видів фондів [2, с. 3].

В рамках власних програм благодійні організації надають цільову матеріальну допомогу вразливим прошаркам населення, а саме: соціально незахищеним верствам та особам похилого віку, дітям-сиротам, вихованцям шкіл-інтернатів, багатодітним сім'ям та ін.

65% респондентів при соціальному опитуванні вказують на те, що серед основних джерел доходів вітчизняних благодійних організацій є гранти від міжнародних організацій, 63% вказують на добровільну допомогу від комерційних структур та 65% вказують на благодійні внески фізичних осіб [3, с. 35]. В загальній сукупності фінансова стабільність благодійних організацій ще великою мірою залежить від міжнародних донорів, тож через це діяльність наших добровольців є нестійкою.

Для визначення пріоритетних завдань підтримки розвитку українських благодійних фондів та організацій важливим компонентом є окреслення проблемних питань та наявних потреб цих організацій.

Найбільш актуальними аспектами діяльності для багатьох благодійних організацій є навчання та підвищення кваліфікації персоналу, забезпечення сприятливого нормативно-правового врегулювання на всіх рівнях, досягнення фінансової стабільності, ознайомлення з міжнародним досвідом та обмін здобутками із вітчизняними організаціями, налагодження ефективного менеджменту організації та співпраця з державними установами, покращення матеріально-технічного стану [3, с. 85].

Сучасні бізнес-структури у своїй практичній діяльності застосовують безліч новітніх інформаційних технологій і методів. Що стосується благодійних організацій, то багато з новітніх технологій не застосовуються.

**Аналіз останніх досліджень.** Вивчення літературних джерел показує, що тенденції розвитку благодійних установ в сучасних умовах розглянуті в наукових працях Гулевської-Черниш А., Притиск Г., Паливоди Л., Колосової Н. та інших вчених.

**Метою даної статті є** визначення найбільш важливих проблем, що заважають розвитку благодійних організацій в Україні..

**Результати досліджень.** Можна виокремити низку пріоритетних завдань, спрямованих на підтримку розвитку благодійництва в Україні:

1. Удосконалення вітчизняної законодавчої бази у сфері благодійництва.

Найбільш очікуваними є зміни, які б сприяли:

- запровадженню економічних стимулів для заохочення благодійників та спонсорів (у першу чергу, занесення благодійних відрахувань до статті валових витрат);
- зняттю подвійного-потрійного податкового навантаження на фізичних осіб, які підтримують благодійництво у різних формах;
- нормативному регулюванню, охоплюючи податкові пільги, проведення благодійних аукціонів, лотерей, а також застосуванню інших технологій залучення благодійних ресурсів;
- зняттю податкового навантаження на отримувачів благодійної допомоги;
- законодавчому закріпленню принципу субсидарності для благодійних організацій та фондів, який би дозволив зняти тягар адміністративних витрат, зокрема на статті «оренда приміщення» та «комунальні витрати»;
- законодавчому закріпленню статусу соціальних послуг, що надаються благодійними організаціями, а також введенню у практику механізму соціального замовлення послуг, який дозволить державі частково делегувати свої повноваження благодійним організаціям.

2. Запровадження стандартів благодійної діяльності та контролю за їх дотриманням.

3. Формування державної політики щодо популяризації та підтримки розвитку благодійності.

Має бути визначена чітка державна стратегія і розроблена державна програма, спрямована на:

- заохочення вітчизняних благодійників, донорів, меценатів;
- сприяння діяльності українських благодійних інституцій різних форм;
- підготовку фахівців у сфері благодійництва;
- підтримку соціальних інновацій, запроваджених благодійними інституціями;
- поширення найкращого досвіду впровадження благодійних ініціатив;
- збереження плюралізму щодо вибору пріоритетів та організаційних форм благодійної діяльності.

4. Зміцнення співпраці між різними благодійними інституціями, органами виконавчої влади та місцевого самоврядування, бізнесом і ЗМІ.

5. Підвищення рівня довіри громадськості до благодійництва.

Невідкладним завданням є популяризація в українському суспільстві культури благодійництва, формування свідомої суспільної думки щодо важливості доброчинної діяльності, а також значущості внеску благодійних фондів та організацій у суспільний добробут нації.

6. Професіоналізація діяльності благодійних інституцій.

Важливим є започаткування підготовки майбутніх професіоналів на базі вищих навчальних закладів, а також відпрацювання моделі перекваліфікації. Також має бути налагоджена система неформальної освіти для співробітників

благодійних організацій, спрямована на ознайомлення із сучасними технологіями та інструментарієм благодійної діяльності, її оптимізації та популяризації результатів. Крім того, сфера благодійництва та її окремі складові мають стати предметом наукових досліджень, спрямованих на підвищення рівня її якості, ефективності та стабільності результатів.

7. Зміцнення інформаційно-методичної бази з питань благодійності.

Негайною потребою є розробка в Україні вітчизняних інформаційних матеріалів з питань:

- розвитку корпоративної та приватної філантропії;
- розробки та впровадження благодійних ініціатив, проєктів і програм;
- використання різноманітних технологій залучення благодійних

ресурсів;

- проведення інформаційних добродійних кампаній;
- організаційного розвитку благодійних організацій.

**Висновки.** Серед основних труднощів здійснення добродійної діяльності можна зазначити такі: проблемне законодавство, брак у країні стандартів для здійснення благодійної діяльності, брак економічних стимулів для заохочення благодійників, обмежені матеріальні ресурси для підтримки повсякденної діяльності, низький рівень довіри громадськості до благодійництва, відсутність кваліфікованих співробітників у благодійних організаціях.

Процес розвитку благодійних організацій в Україні набирає обертів. Цей процес іде в ногу зі змінами, що відбуваються у сфері благодійництва у країнах Європи та США. Єдиною істотною різницею є слабкість в Україні традицій та звички займатися благодійністю.

#### Список використаних джерел

1. Гулевська-Черниш А., Притиск Г., Паливода Л. та ін. Благодійні інституції України: сучасний стан та перспективи розвитку. – К.: Книга плюс, 2008. – 120 с.
2. Закон України «Про благодійництво та благодійні організації». – <http://www.rada.kiev.ua>
3. Колосова Н.А. Благодійна діяльність у культурі України в контексті вітчизняних і європейських традицій. – К., 2006. – 187 с.

**Annotation.** In the article are presented the basic spheres of activity of benevolent funds and organizations of different types. The most important necessities of eleemosynary organizations are determined for further realization the programs.

**Key words:** charity, eleemosynary organization, standards of eleemosynary activity, eleemosynary instituttsii.

УДК 338.432:635.21:332.122

*Л.М. Мех, к.е.н., доцент, Чернігівський національний педагогічний університет ім. Т.Г. Шевченка*

*О.В. Абакуменко, к.е.н., доцент, Чернігівський державний інститут економіки і управління*

## **ОЦІНКА ТЕНДЕНЦІЙ І ЗМІН У РОЗВИТКУ ГАЛУЗИ КАРТОПЛЯРСТВА В РОСІЇ**

*У статті розглядаються основні тенденції розвитку галузі картоплярства в Росії, висвітлено проблеми і перспективи розвитку картопленпродуктового підкомплексу.*

**Ключові слова:** картопля, картопленпродуктовий підкомплекс, валовий збір, урожайність, ринок картоплі.

Світове співтовариство давно хвилює проблема продовольчої безпеки, яка останнім часом усе більше загострюється. Збільшення виробництва картоплі може вирішити глобальні проблеми не тільки пов'язані з продовольчою безпекою. Простота вирощування і висока енергетична цінність перетворили картоплю на найважливішу сільськогосподарську культуру, що приносить реальний дохід мільйонам дрібних і середніх фермерів.

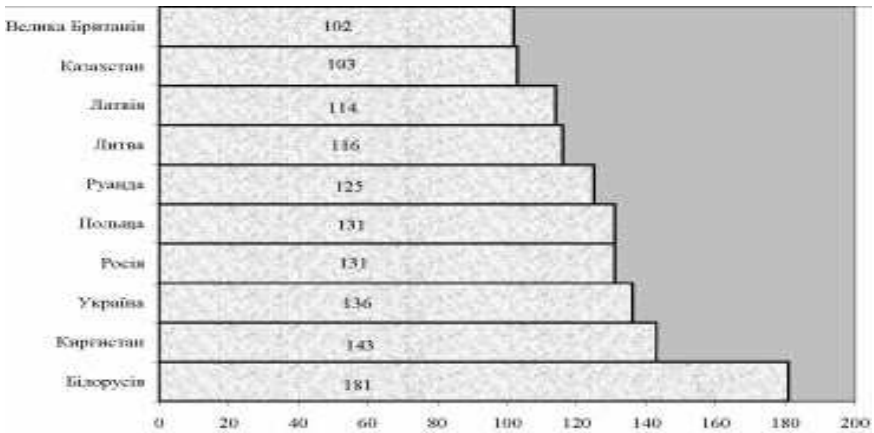
Вивченню і узагальненню питань розвитку галузі картоплярства присвячені наукові праці В.В. Коночуненка, В.С. Куценка, О.В. Сидорчука, О. Цимбалюка та ін. Однак в них не знайшли відображення проблеми розвитку картоплярства в слов'янських країнах східної Європи, зокрема Росії.

**Метою даної статті є** дослідження тенденцій і змін у розвитку галузі картоплярства в Росії.

Україна, Росія і Білорусія входять в десятку світових виробників картоплі. Сукупно вони виробляють майже 1/5 світового виробництва картоплі. Росія є лідером по посівних площах і валових зборах картоплі, поступаючись тільки Китаю та займає четверте місце в світі по споживанню картоплі в розрахунку на душу населення – біля 130 кг (рис. 1).

На долю країни, при чисельності населення 2,5% від населення світу, припадає 17% посівних площ картоплі, 11% світового валового збору – при дуже низькій урожайності, в основному із-за поганої якості насіннєвого матеріалу [6, с. 6].





**Рис. 1. Споживання картоплі на душу населення в різних країнах, кг**

**Таблиця 1.**

**Динаміка урожайності картоплі\***

	1991	1995	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Росія	109	118	105	116	115	121	130	129	138
Україна	95	96	122	116	133	128	133	131	139

\*Таблицю складено на основі статистичних збірників України і Росії

Дані табл. 1 наглядно демонструють стійку тенденцію до зростання урожайності картоплі. В 2008 році вона склала 138 ц/га, що на 26,6 % більше ніж в 1991 році, але це лише 70% світового рівня.

При цьому валовий збір картоплі за 1991-2008 рр. зменшився на 16,0 % і в 2008 році склав 28,8 млн. т. В розрахунку на душу населення в 2008 році вироблено 236 кг (рис. 2), що на 2,2% більше проти 1991 року.

Різне скорочення посівних площ в сільськогосподарських підприємствах відкинуло галузь на рівень городництва [6, с. 7]. Питома вага картоплі в структурі посівних площ сільськогосподарських культур починаючи з 2006 року має стійку тенденцію до зниження (рис. 3).

Особливість картоплепродуктового підкомплексу Росії пов'язана з тим, що в сільськогосподарських підприємствах і фермерських господарствах виробляється лише незначна доля картоплі. Основними виробниками картоплі в країні є особисті підсобні господарства, на долю яких припадає більше 90% від загального обсягу виробленої картоплі в країні [2, с. 8].



Рис. 2. Динаміка валового збору картоплі в Росії

\*Побудовано на основі даних міністерства сільського господарства Російської Федерації

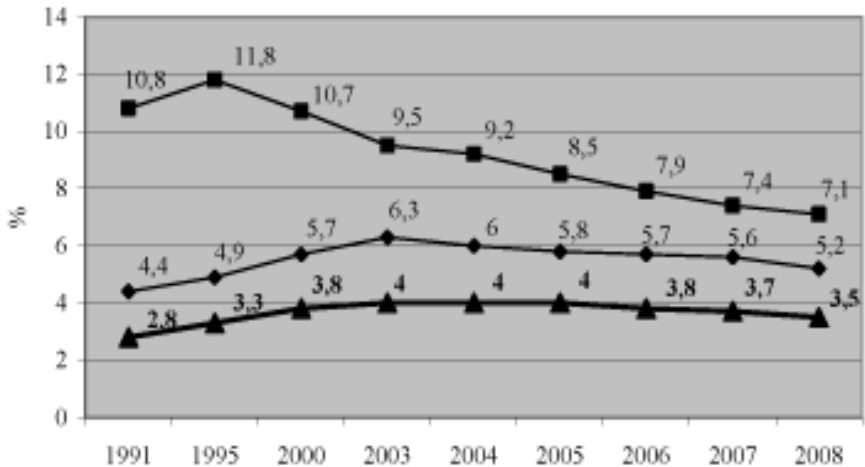


Рис. 3. Питома вага картоплі в структурі посівних площ сільськогосподарських культур, %

Нерозвинутість ринкової інфраструктури і слабка інформаційна забезпеченість господарюючих суб'єктів ринку картоплі приводить до падіння товарності картоплярства, невиправдано великій кількості посередників, низької долі реалізації по організованим каналам збуту, росту цін на картоплю і зростанню її міжрегіональних поставок [4, с. 3].

За період реформ в Росії намітилась тенденція територіальної спеціалізації виробництва картоплі [6, с. 6].

Таким чином, криза АПК негативно відобразилась на стані картоплепродуктового підкомплексу: розвал системи насінництва, і як результат, скорочення виробництва і реалізації еліти, зниження якості насінневого матеріалу; загальний технологічний занепад у всіх групах товаровиробників, значний знос техніки, недостатнє оснащення товаровиробників засобами механізації і паливо-мастильних матеріалів; руйнування сировинних зон картоплепереробних підприємств і недостатня їх оснащеність сучасним обладнанням; зниження виробництва картоплі і продуктів її переробки.

Для гарантованого постачання картоплею населення країни і переробної промисловості необхідно:

організувати виробництво, зберігання і переробку бульб в сприятливих ґрунтових, природнокліматичних і економічних зонах країни;

забезпечити технологічну спеціалізацію господарств на виробництві насінневої, продовольчої і придатної до переробки картоплі;

здійснити підбір високопродуктивних спеціальних сортів картоплі;

забезпечити комплексне застосування добрив і інтегровану систему захисту рослин;

впровадити комплексну механізацію по всьому технологічному ланцюжку — від підготовки ґрунту, посадки високоякісного сертифікованого насінного матеріалу до прибирання, сортування, закладки бульб на зберігання, товарної обробки (переробки) і збуту картоплі (картофелепродуктів) [6, с. 8].

#### Список використаних джерел

1. Беларусь и Россия. 2008: Стат.сб. /Белстат, Росстат, Постоянный Комитет Союзного государства. - М., Росстат, 2008. — 179 с.
2. Данилова Л. Н. Формирование и развитие картофелепродуктового подкомплекса АПК: автореф. дис. на соискание науч. ученой степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 „Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – АПК и сельское хозяйство”/ Данилова Л. Н. — Воронеж, 2006. — 25 с.
3. Заверюхина Я. Бесценный дар земли в новом свете: годовой обор / Я.Заверюхина, В.Теляк. – Рим: Продовольственная и сельскохозяйственная организация объединенных наций, 2008. – 148 с.
4. Керимова А.Д. Развитие рынка картофеля (на материалах пензенской области): автореф. дис. на соискание науч. ученой степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05

- „Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – АПК и сельское хозяйство”/ Керимова А.Д. – М., 2008. – 24 с.
5. Лукин Д.Н. Развитие производства продукции картофелепродуктового подкомплекса в условиях дефицита продовольственных ресурсов: экономический аспект: автореф. дис. на соискание науч. ученой степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 „Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – АПК и сельское хозяйство”/ Лукин Д.Н. – М., 2009. – 24 с.
  6. Тульчев В. В. Эффективное размещение производства, хранения и переработки картофеля в регионах страны / В. В. Тульчев. // Картофель и овощи. – 2006. – №1. – С. 6-8.

**Annotation.** *Main tendencies in the development of the potato branch in Russia are considered in the article, the problems and perspectives of the potato subcomplex development are presented.*

**Key words:** *potato, potato subcomplex, croppage, potato market.*

**10**

**Dr Dariusz Nowak**, *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Katedra Ekonomiki Produkcji*

## **MOTYWY WSPÓŁPRACY POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW Z PARTNEREM ZAGRANICZNYM**

Artykuł przedstawia wyniki badań empirycznych dotyczących motywów współpracy przedsiębiorstw polskich z ich zagranicznymi kooperantami. Badania prowadzono w latach 2007-2008 wśród 269 przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku dóbr przemysłowych. Podstawą ich klasyfikacji był rodzaj kooperacji, w jakim uczestniczą, oraz średnioroczny poziom zatrudnienia<sup>1</sup>. Wyniki badań pozwalają na sformułowanie kilku wniosków natury ogólnej dotyczących współpracy polskich przedsiębiorstw z zagranicznymi partnerami. Należy jednak podkreślić, że uzyskane wyniki oparte na ograniczonej próbie badawczej nie mogą stanowić podstawy do ich uogólniania, stanowią jednak pewną ilustrację prezentowanych rozważań oraz ukazują trudności w rozwoju relacji pomiędzy przedsiębiorstwami polskimi i zagranicznymi.

---

<sup>1</sup> Podstawą klasyfikacji przedsiębiorstw była liczba zatrudnionych, ze względu na brak informacji o pozostałych elementach, dotyczących ilościowych kryteriów klasyfikacji.

### **Współdziałanie przedsiębiorstw**

Przeobrażenia zachodzące w ostatnich latach zarówno w gospodarce polskiej, jak i światowej, a także wzrost wymagań i świadomości klientów wywierają silny wpływ na działalność podstawową przedsiębiorstw. Współczesna gospodarka charakteryzuje się, bowiem umiędzynarodawianiem i globalizacją działalności gospodarczej<sup>2</sup>, która skutkuje nawiązywaniem szeregu kontaktów pomiędzy przedsiębiorstwami. U podstaw tych kontaktów leży przekonanie, że wiele funkcji dotychczas realizowanych w przedsiębiorstwie może być wykonanych szybciej, sprawniej i po niższym koszcie przez wyspecjalizowane firmy zewnętrzne. Poszukuje się, zatem partnerów, z którymi wchodzi się w różnego rodzaju relacje zarówno o charakterze pośrednim jak i bezpośrednim.

Wydzielanie pewnych obszarów działalności i przekazywanie ich realizację na zewnątrz przedsiębiorstwa wiąże się z jego dążeniem do uzyskania przewagi nad konkurentami. Zakres prac zleconych do wykonania na zewnątrz poza firmę macierzystą może być różny. Jest on wypadkową funkcji względnej siły nabywczej, kosztu kapitału, kosztów operacyjnych i umiejętności zarządzania zarówno zleceniodawcy, jak i zleceniobiorcy. Analizując przekazane do realizacji podmiotom zewnętrznym zakresy działalności należy podkreślić, że przedsiębiorstwo nie powinno nigdy pozbywać się swoich kluczowych kompetencji<sup>3</sup>, to jest tych obszarów, które są wyjątkowe, specyficzne i unikalne, i które budują pozycję przedsiębiorstwa w długim horyzoncie czasowym<sup>4</sup>. Poważnym zagrożeniem jest, bowiem możliwość osłabienia pozycji konkurencyjnej w wyniku utraty umiejętności i wiedzy przez personel, niedoinwestowanie a także podjęcie inicjatyw przez dostawcę, który przejął wiedzę fachową<sup>5</sup>.

Firmy podejmujące decyzje dotyczące zlecenia wykonania niektórych zadań na zewnątrz mogą skupiać się na swoich podstawowych celach i inwestować więcej środków w dziedzinie badania i rozwoju, dzięki czemu osiągają wyższą rentowność i efektywność działania niż byłoby to możliwe w sytuacji, gdy wszystkie zadania związane z produkcją danego dobra realizowane byłyby samodzielnie. Podstawowym motywem skłaniającym firmy do przekazywania niektórych obszarów działalności podmiotom zewnętrznym jest dążenie do minimalizacji kosztów<sup>6</sup>. Inne przyczyny

---

<sup>2</sup> Zob.: Współdziałanie gospodarcze przedsiębiorstw, praca zbiorowa pod redakcją L. Lichtarskiego, PWE, Warszawa 1992, s. 11, B. Kaczmarek, Współdziałanie przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2000, s. 20.

<sup>3</sup> L. Ellram, C. Billington, Purchasing leverage considerations in the outsourcing decision, *European Journal of Purchasing & Supply Management*, no. 7, 2001, s. 15.

<sup>4</sup> Zob.: C.K. Prahalad, G. Hamel, *The Core Competence of the Corporation*, Harvard Business Review, May-June 1990, s. 81.

<sup>5</sup> Lysons K., *Zakupy zaopatrzeniowe*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004, s. 290.

<sup>6</sup> A. Kakabades, N. Kakabades, Trends in Outsourcing: Contrasting USA and Europe, *European Management Journal*, Vol. 20, no. 2, 2002, s. 190.

mogą wiązać się z brakiem odpowiedniej kadry i specjalistów, dążeniem do poprawy jakości oraz skróceniem czasu wprowadzania nowych rozwiązań<sup>7</sup>. Celem jest redukcja kosztów produkcji, poprawa jakości tworzonych dóbr i usług, lub wykorzystanie rozwoju technologicznego partnerów w zakresie produktów i procesów<sup>8</sup>. Przeniesienie niektórych procesów do realizacji u zleceniobiorców umożliwia obniżenie nakładów inwestycyjnych w środki trwałe, które stają się zbędne. Pozostały potencjał może być wykorzystywany bardziej efektywnie i elastycznie dostosowywać się do zmian zachodzących w otoczeniu<sup>9</sup>. Decyzje o outsourcingu przyczyniają się również do wzrostu pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa<sup>10</sup>.

Można, zatem przyjąć, że współpraca polega na oddelegowaniu na podstawie umowy kontraktowej części lub całości zasobów materialnych (np. maszyny, urządzenia), zasobów ludzkich i odpowiedzialności zarządczej do dyspozycji zewnętrznego dostawcy. Jego istotą jest przekazywanie realizacji zadań, funkcji, obszarów i procesów firmie lub firmom zewnętrznym, które specjalizują się w danej dziedzinie. Zdaniem J. Penca ...”atutem tego procesu jest mniejsza kompleksowość produkcji oraz koncentracja na swych kluczowych umiejętnościach (zdolnościach), które polegają na opanowaniu podstawowych procesów biznesu z punktu widzenia szybkości, precyzji, kosztów, poziomu serwisu, a także konsekwentnego ukierunkowania całej firmy na cele strategiczne i współpracę z otoczeniem. Chodzi, więc tutaj o takie umiejętności przedsiębiorstwa, które trudno imitować i substytuować, wobec czego zapewniają one długotrwałe korzyści konkurencyjne. Zamiast więc wytwarzać u siebie części lub podzespoły sprowadza się je od dostawców, którzy z kolei dysponują kluczowymi umiejętnościami w dziedzinach przez siebie opanowanych, mających szersze podstawy technologiczne i prowadząc bardziej intensywne prace badawczo-rozwojowe. (...) Kierownictwa przedsiębiorstw mają, bowiem nadzieję, że dzięki współpracy zapewnią sobie dane części taniej, a ponadto ograniczą koszty stałe, a także nakłady na prace badawczo-rozwojowe”<sup>11</sup>.

#### **Motywy współpracy w świetle badań empirycznych**

Analizując zakres i formę współpracy należy podkreślić, że intensyfikacja konkurencji następuje w pierwszej kolejności w tych branżach, które uznawane są za

---

<sup>7</sup> Zob.: R. Gabryszak, Outsourcing w sektorze IT, Przegląd Organizacji nr 1/2006, s. 41-43.

<sup>8</sup> C. Lucero, A relationship model between key problems of international purchasing and the post-purchase behavior on industrial firms, Journal of Business & Industrial Marketing, Vol. 23, no. 5, 2008, s. 332.

<sup>9</sup> M. Kotabe, Efficiency vs. Effectiveness Orientation of Global Sourcing Strategy, Academy of Management Executive, no. 12, 1999, s. 107-109, za R. Gabryszak, Outsourcing w sektorze IT, Przegląd Organizacji nr 1/2006, s. 41-43.

<sup>10</sup> B. Jiang, J.A. Belohlav, S.T. Young, Outsourcing impact on manufacturing firms' value: Evidence from Japan, Journal of Operations Management, no. 25, 2005, s. 885.

<sup>11</sup> J. Penc, Nowe koncepcje zarządzania, Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa nr 7, 2002. s. 11.

atrakcyjne i umożliwiają szybszą, skuteczniejszą i efektywniejszą możliwość budowy przewagi konkurencyjnej. Jednocześnie otwarcie rynków europejskich umożliwia pozyskanie nowych dostawców, którzy są w stanie spełnić żądania odbiorcy na wyższym poziomie, eliminuje jednocześnie tych dostawców, którzy nie spełniali oczekiwań i nie potrafili przystosować się do stale rosnących wymogów finalnych nabywców. Skuteczna konkurencja wymaga, bowiem utrzymywania trwałych i silnych związków z innymi podmiotami, które uczestniczą w procesie tworzenia wartości dodanej produktu<sup>12</sup>. Podkreśla się również, że u podstaw tworzenia więzi kooperacyjnych leży szereg przesłanek o charakterze technologicznym, prawnym, finansowym i zasobowym. Analizując te przesłanki, należy stwierdzić, że do głównych motywów (korzyści) związanych z budową związków kooperacyjnych należy<sup>13</sup>:

1. Możliwość wejścia na nowe rynki i zdobycie, poprawa bądź utrzymanie określonej pozycji rynkowej;
2. Uatrakcyjnienie własnej oferty produktowej;
3. Przyspieszenie szybkości działania m.in. wzrost;
4. Zwiększenie efektywności wykorzystania zasobów;
5. Kształtowanie struktury branży;
6. Redukcja niepewności oraz potencjalnego zagrożenia ze strony konkurentów;
7. Pozyskiwanie nowych umiejętności oraz informacji, zdobywanie doświadczenia.

Jednym z celów prowadzonych badań było określenie motywów, które skłaniają polskie przedsiębiorstwa do współpracy z zagranicznymi partnerami. W próbie badawczej tylko 14,1% przedsiębiorstw współpracowało z firmami zagranicznymi (38 przedsiębiorstw). Dominującą grupę stanowiły przedsiębiorstwa średnie (34) o zatrudnieniu powyżej 50 pracowników, których główną domeną była produkcja. Partnerzy zagraniczni, którzy świadczyli usługi kooperacyjne zlokalizowani głównie byli na Ukrainie (26), w Niemczech (24), w Czechach (8), Słowacji (3) na Białorusi (2)<sup>14</sup>.

W ramach badań starano się określić motywy, które skłaniają polskie przedsiębiorstwa do nawiązywania współpracy z zagranicznymi partnerami, wykorzystując trzystopniową skalę Licerta. Przedsiębiorstwa mogły uznać, że dany motyw ma istotne znaczenie, średnie znaczenie lub nie ma znaczenia.

<sup>12</sup> J.C. Anderson, Relationship in Business Markets, Exchange Episode, Value Creation, and Their Empirical Assessment, *Journal of Academy of Marketing Science*, 1995, no 4, s.346.

<sup>13</sup> Zob.: Marketing na rynku instytucjonalnym, praca zbiorowa pod red. T. Gołębińskiego, PWE, Warszawa 2003, s. 166-167.

<sup>14</sup> Niektóre przedsiębiorstwa współpracowały z większą liczbą partnerów zagranicznych.

**Tabela 1.**

**Motywy tworzenia powiązań między firmami**

Specyfikacja	Liczba wskazań		
	Brak znaczenia/ brak wskazań	Średnie znaczenie	Istotne znaczenie
Zwiększenie wartości produktu dla nabywcy	6	8	24
Poprawa dostępu do rynku	11	9	18
Usprawnienie zakupów i logistyki sprzedaży	6	8	24
Usprawnienie badań i rozwoju	27	8	3
Usprawnienie procesów produkcyjnych (operacji)	14	15	7
Usprawnienie marketingu	26	7	5
Poprawa sytuacji finansowej	1	6	31
Usprawnienie zarządzania	23	11	4
Wzmocnienie pozycji strategicznej	10	10	18

*Źródło: Opracowanie własne z wykorzystaniem motywów zawartych w: Marketing na rynku instytucjonalnym, praca zbiorowa pod redakcją T. Gołębiewskiego, PWE, Warszawa 2003, s. 173-174.*

Analizując dane zawarte w tabeli należy stwierdzić, że w opinii respondentów podstawowym motywem skłaniającym ich do nawiązywania współpracy z partnerem zagranicznym jest poprawa sytuacji finansowej, zwiększenie wartości produktu dla nabywcy oraz usprawnienie zakupów i logistyki sprzedaży.

Poprawa sytuacji finansowej związana jest głównie z obniżaniem kosztów na skutek podziału pracy z kooperantami, możliwością obniżenia nakładów inwestycyjnych oraz redukcją ryzyka związanego np. nietrafionymi lub zbędnymi nakładami. Zwiększenie wartości produktu wiąże się przede wszystkim ze wzbogaceniem asortymentu i poprawą marki produktu, natomiast usprawnienie zakupów i logistyki sprzedaży dotyczy obniżenia kosztów zakupu, obniżenie kosztów dystrybucji oraz zapewnienie odpowiedniej jakości i pewność dostaw.

Respondenci wskazali również szereg pośrednich motywów, które wpływają na współpracę z kontrahentem zagranicznym, nie mają jednak one decydującego znaczenia. Spośród nich warto wskazać na: poprawę dostępu do rynku, określoną przez pozyskiwanie nowych kanałów dystrybucji i pokonywanie barier wejścia na nowe



ринки oraz wzmacnianie pozycji strategicznej, która jest związana z poprawą mobilności firmy i przyspieszoną ekspansją międzynarodową.

### **Zakończenie**

Polskie przedsiębiorstw zaliczane do grupy małych i średnich przedsiębiorstw szukając swojej przewagi konkurencyjnej w walce o rynek coraz częściej nawiązują współpracę z kontrahentami spoza granic kraju. Skupiają się na głównie na państwach Europy Środkowo-Wschodniej gdzie koszty produkcji są znacznie niższe niż a państwach zachodnich. Niestety w podstaw tej współpracy leży wiele barier natury prawnej, techniczno-technologicznej, finansowej a także zasobowej.

### **Motives of Polish enterprises cooperation with foreign partners**

Complexity of economics processes, dynamically changing market and increasing risk against market activities force an active search for foreign and domestic partners. They actively participate in the creation of a new product. The paper presents the empirical research concerns the basic motives of cooperation between Polish and foreign firms.

11

УДК 658.7:664

*О.І.Попов, к.е.н., доцент, Університет економіки і права «КРОК», м. Київ*

## **ПРОБЛЕМИ ПОКРАЩЕННЯ ЯКОСТІ ЛОГІСТИЧНИХ ОПЕРАЦІЙ В ДИСТРИБ'ЮЦІЇ ПРОДУКЦІЇ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

*Обговорено питання важливості якості логістичних операцій. Запропоновано заходи з покращення логістичного обслуговування споживачів.*

**Ключові слова:** *якість, логістичні операції, дистрибуція, підприємства харчової промисловості.*

За умов економічної кризи одним із найважливіших завдань є збереження лояльності клієнтів. Значну роль при цьому відіграє якість виконання логістичних операцій в розподільчій логістиці, що включає виробничі, центральні та регіональні склади готової продукції і транспорт. Додаткову складність завдання визначають сучасні тенденції в бізнесі, зумовлені ускладненням структури ланцюгів поставок, асортиментом товарів, що швидко змінюється, зростанням швидкості та інтенсивності матеріальних потоків, мінімізацією запасів та підвищенням вимог до гнучкості поставок.

Якість – це сукупність споживчих властивостей послуги, що визначає ступінь її відповідності вимогам споживачів. Окремі види продукції харчової промисловості, наприклад, молочні та м'ясні товари, вимагають дотримання відповідного температурного режиму під час зберігання та перевезення, що покладає додаткову відповідальність на логістичний персонал підприємств.

Якість виконання операцій, як власної логістичної служби, так і логістичного оператора, можна розділити на чотири основні категорії: перша – швидкість реакції та якість обробки замовлень клієнта, друга – ступінь готовності замовлень, третя – надійність та точність поставок, четверта – дотримання термінів та відсутність браку у поставках.

Серед наявних концепцій покращення якості заслуговує на увагу точка зору Дж. Джурана, відповідно до якої діяльність з підвищення якості можна розділити на три етапи, на так звану «тріаду якості Джурана»: планування якості, контроль за якістю та поліпшення якості. Перший етап складається із таких кроків: визначаються зовнішні та внутрішні споживачі логістичних послуг, з'ясовуються потреби клієнтів, формулюються завдання, розробляються системи обслуговування клієнтів з найменшим рівнем витрат. На етапі контролю якості обираються об'єкти контролю (наприклад, склад, транспорт), визначаються параметри контролю та розробляються стандарти, визначається періодичність і форми контролю та вимірюються фактичні показники. На завершальному етапі необхідно з'ясувати причини збоїв та недоліків, застосувати коригуючі заходи та забезпечити контроль за їхнім виконанням [1, с. 42]. На думку автора, особливу увагу слід приділити визначенню та оптимізації ключових бізнес-процесів, що впливають на якість логістичних операцій, а також – розробці та впровадженню системи з постійного поліпшення обслуговування клієнтів.

Формування логістичного сервісу потребує тісної взаємодії логістики та маркетингу. Завдання маркетингу полягає в розробці політики обслуговування на базі стандартів логістичних послуг. Для розробки цих стандартів маркетинг, в свою чергу, має надати логістиці оцінку ринку конкурентів та ринку споживачів [2, с. 362].

Одним із показників особливої уваги з боку бізнесу до питань якості логістичного обслуговування є теоретичне обґрунтування вченими «стратегії покращення логістичного сервісу», як однієї з чотирьох основних логістичних стратегій. За останні роки в організаційних структурах логістичних операторів з'явилися служби якості, до сфери відповідальності яких входить не тільки з'ясування розбіжностей показників якості, задекларованих у договорах з клієнтами та фактичних показників роботи, але й створення системи з управління якістю. Все більше потенційних клієнтів висувають в якості вимоги тендерної документації обов'язкову наявність сертифікації за стандартами ISO.

Поліпшення якості логістичного обслуговування можна представити у вигляді таких етапів: перший – обслуговування без зривів та дефектів у роботі; другий – 100% задоволення потреб клієнтів; третій – спрямованість усього персоналу компанії та посередників на високу якість виконання операцій, що дає значну конкурентну перевагу; останній етап – забезпечення найкращого обслуговування [3, с. 48].

Належне обслуговування споживачів – це процес створення суттєвих переваг при здійсненні логістичних операцій, за умови підтримки оптимального рівня витрат у ланцюгу поставок.

**Висновки.** Якість логістичних операцій виступає найважливішим фактором успішної роботи підприємств харчової промисловості в умовах сьогодення.

Особливу увагу слід приділити визначенню показників якості та оптимізації ключових бізнес-процесів, що впливають на них.

Для досягнення ефективних результатів необхідно розробити та впровадити систему з постійного поліпшення логістичного обслуговування клієнтів, засновану на концепції загального управління якістю.

До участі у розробці та впровадженні даної системи слід залучати співробітників служб продажів, маркетингу та інших служб підприємства, що мають відношення до процесів обслуговування клієнтів.

#### Список використаних джерел

1. Миротин Л.Б., Ташбаев Ї.З., Касенов А.Г., Логистика: обслуживание потребителей – М.: ИНФРА – М, 2002. – 190 с.
2. Дыбская В.В., Зайцев Е.И., Сергеев В.И., Стерлигова А.Н., Логистика (Полный курс MBA) . – М.: Эксмо, 2008. – 944 с.
3. Саркисов С.В., Управление логистическими цепями поставок. – М.: Дело, 2006. – 368 с.

*Annotation.* The questions of logistics operations high quality importance were discussed. Measures as quality clients logistics servicing improvement were proposed.

**Key words:** quality, logistics operations, service, distribution, food industry enterprises.

12

УДК 330.837:33(477)

*С.М. Рогач, к. е. н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ*

## ДО ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Проаналізовано основні проблеми існуючої інституціональної структури економіки країни. Обґрунтовано необхідність та визначено пріоритетність здійснення інституціональних перетворень як основи збалансованого розвитку національної економіки.*

**Ключові слова:** інституції, інституціональне середовище, національна економіка, інституціональні перетворення, ринкові відносини.

Поглиблення ринкових перетворень і наявність значних проблем в реалізації пріоритетів соціально-економічного розвитку України обумовлюють

потребу в подальшому проведенні інституціональних змін, направлених на удосконалення принципів взаємодії державних інститутів та інститутів громадянського суспільства, що мобілізуватиме приватну ініціативу в окремих ланках господарського комплексу та сприятиме збалансованому перерозподілу матеріальних та духовних благ. Крім цього, активізація процесів глобалізації в сучасних умовах вимагає створення дієвого інституціонального середовища національної економіки, що здатне забезпечити економічну безпеку та господарську самодостатність країни у реалізації пріоритетів інтернаціоналізації економічних відносин. Проблеми недосконалого інституціонального середовища є актуальними не лише для економіки України, а й для інших країн з трансформаційною економікою. Тому дослідження характерних рис та сутнісних установок інституціональних змін є важливою науковою проблемою, що потребує поглибленого вивчення.

**Аналіз основних досліджень.** Дана проблематика достатньо широко відображається у працях провідних вітчизняних вчених, таких як З.Варналій, В.Геєць, З.Герасимчук, В.Голіков, В.Голян, Н.Гончарова, А.Гриценко, Б.Данилишин, М.Долішній, С.Дорогунцов, В.Зимовець, Б.Кваснюк, С.Кіреєв, І.Лукінов, Н.Новицький, Ю.Пахомов, С.Пирожков, О.Степанов, М.Хвесик, В.Якубенко та інші. Однак, в науковій літературі відсутній комплексний підхід щодо аналізу інституціональних змін та проблем існуючого інституціонального середовища соціально-економічного розвитку країни, що обумовлює актуальність та потребу подальшого дослідження.

**Мета дослідження.** Метою роботи є аналіз основних проблем існуючої інституціональної структури та обґрунтування пріоритетних напрямів здійснення інституціональних перетворень, направлених на забезпечення збалансованого сталого розвитку національної економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Забезпечення комплексного підходу щодо формування стратегії інституціональних змін потребує першочергового обґрунтування заходів, не тільки щодо вмонтування окремих інститутів у систему економічних відносин, а й щодо вдосконалення інституціонального середовища національної економіки в цілому. В цьому аспекті важливою є оцінка ролі інституціональних перетворень у транзитивній економіці, характеристика інституціональної структури національної економіки, обґрунтування шляхів інтенсифікації інституціональних змін в основних сферах економічних відносин.

Існуюча інституціональна структура національної економіки не відповідає повною мірою новим викликам економічних перетворень через наявність значного потенціалу системних суперечностей, що виникають через низьку адаптованість до сучасних ринкових реалій інститутів, які залишились у спадок від командно-адміністративної системи централізованого управління, та через слабку здатність активно вливатись у відтворювальний процес інститутів, породжених трансформаційними змінами.

Дослідження свідчать, що властиві сучасній економіці інститути не виконують своєї основної функції, тобто не забезпечують справедливих правил гри між основними суб'єктами економічних відносин, не послаблюють численних антагонізмів, що викликані майновим розшаруванням населення та структурною розбалансованістю господарського комплексу. Окрім цього, існуючий інституціональний каркас не сприяє формуванню нової моделі суспільних відносин, що мали б базуватися на принципах інноваційності та демократизму. Цей чинник значною мірою гальмує просування нашої країни в напрямі інтеграції у міжнародні та регіональні фінансово-кредитні і торговельні організації [1, с. 11].

Варто також сформувані інституціональні передумови для реалізації тих економічних пріоритетів, що є характерними для окремих локальних територій. На думку вчених, це можна зробити через інституціоналізацію додаткових прав і повноважень органів місцевого самоврядування в питаннях фіскального, митного та кредитного регулювання [2, с. 11].

Таким чином, враховуючи сучасні реалії розвитку національної економіки, слід наголосити на необхідності структурування основних блоків інституціональних перетворень, що забезпечують правову та організаційну основу для побудови в країні громадянського суспільства та соціально орієнтованої економіки. Такими блоками є системні перетворення, перетворення фіскальної системи та впорядкування власницьких відносин (рис. 1).

Вивчення наукової літератури та інформаційних ресурсів з даної проблематики дає підстави визначити найбільш пріоритетні напрями здійснення інституціональних перетворень національної економіки, а саме:

- корекція принципів формування нової управлінської вертикалі, регулювання соціально-економічних процесів, яке повинне здійснюватися у напрямі лібералізації та децентралізації при визначенні пріоритетів розвитку окремих регіональних утворень;
- забезпечення реалізації чинника перманентного сприяння інноваційному оновленню як матеріально-технічної бази господарського комплексу, так і методів організації управління, виробництва та праці;
- активізація процесу створення відповідних інституціональних ланок підприємницької діяльності, які даватимуть можливість розвиватись приватній ініціативі і при цьому лобюватимуть інтереси держави та регіонів;
- забезпечення правових засад щодо розвитку вітчизняної фінансово-банківської та грошово-кредитної сфери в напрямі створення більш гнучкішої та доступнішої системи кредитування, а також мобільнішої системи взаємодії з підприємницькими структурами;
- зниження податкового тиску та розширення податкової бази через легалізацію та детінізацію окремих сфер бізнесу;
- розширення бази вилучення місцевих податків та зборів з метою посилення фінансової самодостатності територіальних громад і створення тим

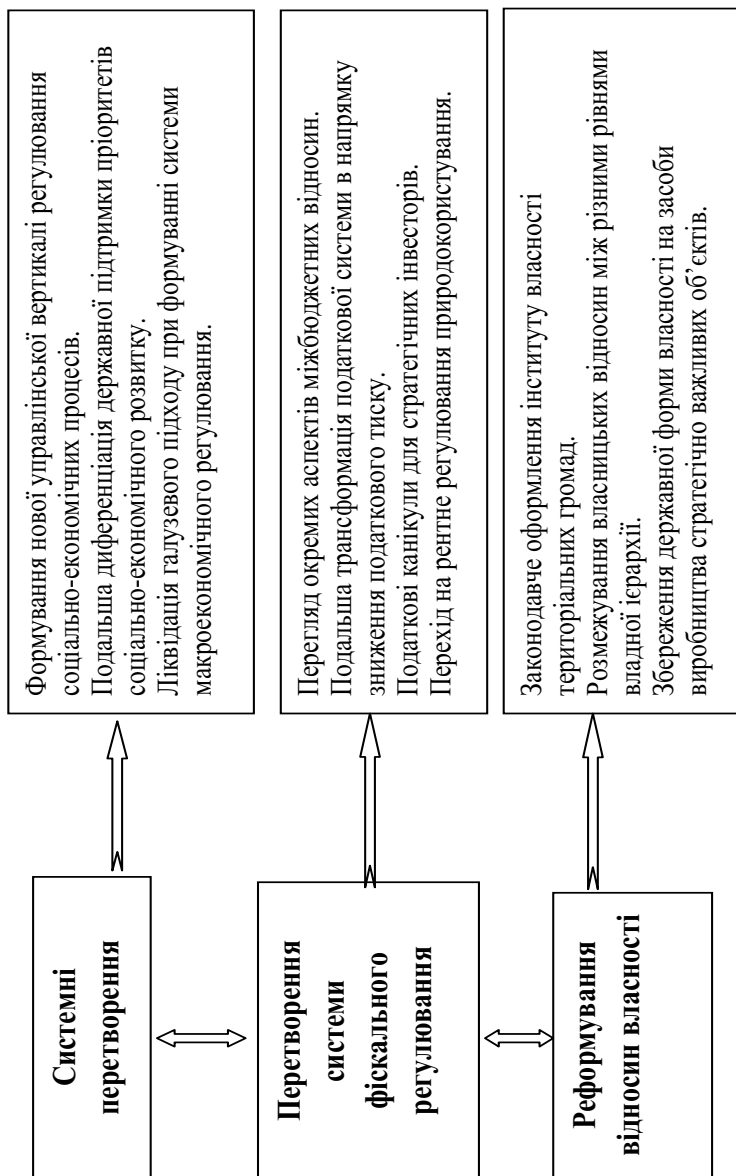


Рис. 1. Основні блоки інституціональних перетворень та їх змістова характеристика

самим сприятливих передумов для підвищення маневреності інвестиційних реісурсів, що будуть спрямовуватися на реалізацію регіональних проєктів;

- удосконалення міжбюджетних відносин між центром та регіонами (територіальними громадами) щодо структури розподілу ресурсних платежів, в частині збільшення частки платежів, що концентрується на місцях. Це забезпечить підвищення інвестиційного потенціалу територіальних утворень і створить реальні передумови для адміністративної реформи;

- забезпечення подальшої трансформації відносин власності у бік не тотальної приватизації державного майна, а ефективнішого використання окремих елементів національного багатства. На думку вчених це досягається на основі справедливого вибору форми власності виходячи із прийнятої системи критеріїв, яка є адекватною ринковим умовам [3, с. 10].

Реалізація окреслених пріоритетних напрямів здійснення інституціональних перетворень національної економіки значною мірою залежить від того, наскільки інституціональні ланки є мобільними, а також збалансованою їх взаємодія. Адже саме інститути визначають взаємозв'язки в економічному базисі суспільства та генерують запити держави та населення.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Формування сучасного інституціонального середовища національної економіки має створити сприятливу базу для залучення вітчизняних та іноземних інвестицій, подальшої структуризації господарського комплексу, скорочення регіональної асиметрії соціально-економічного розвитку. Від того, наскільки повноцінним буде інституціональне середовище окремих ланок господарської діяльності, й залежить реалізація економічних і соціальних пріоритетів. Перспективними слід вважати інститути, що прискорюватимуть процеси інтернаціоналізації, комерціалізації, а також демократизації окремих сфер життєдіяльності. Одне з основних завдань, що мають виконувати такі інститути – це забезпечення системи противаг між інтересами держави та підприємницькими структурами з метою формування сприятливого базису для високоефективного розвитку продуктивних сил.

#### Список використаних джерел

1. Герасимчук З.В., Вахович І.М., Голян В.А., Олексюк А.О. Трансформація інституціонального механізму природокористування в умовах глобалізації: екологічні імперативи та системні суперечності: Монографія.- Луцьк: Надстир'я, 2006. – 228 с.
2. Хвесик М.А., Голян В.А. Інституціональна модель природокористування в умовах глобальних викликів: Монографія.-К.:Кондор, 2007. – 480 с.
3. Голян В.А. Проблеми формування інституціонального середовища національної економіки в умовах ринкових відносин // Актуальні проблеми економіки.- 2006.- №5(59). – С. 4-11.
4. Чухно А. Інституціоналізм: теорія, методологія, значення /Економіка України, № 6, с. 4-13; № 7, с. 4-12.

5. Pryor F.L. Market economic systems / Pryor F.L.// Journal of Comparative Economics, Vol.33, 2005. P. 25-46.

**Annotation.** *The main problems of current institutional structure of country economic were analyzed. Necessity of institutional transformations as the basic of balanced development of national economic was grounded and the priority of these transformations were determined.*

**Key words:** *institutions, institutional environment, national economic, institutional transformations, market relations.*

**13**

УДК 332.1:338.436

*І.А. Миндра, к.е.н., Черкаський державний  
технологічний університет*

## **СТРУКТУРА, ЦІЛІ ТА ЗАДАЧІ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ**

*У статті розглянута проблематика функціонування регіонального АПК за ринкових умов господарювання, наведена структура організаційно-економічного механізму регулювання АПК.*

**Ключові слова:** *агропромисловий комплекс, ресурсний потенціал, система управління.*

**Постановка проблеми.** Агропромисловий комплекс регіону покликаний вирішувати велику кількість соціально-економічних проблем країни і регіону. За останній час в регіональній сфері сільського господарства і АПК відбулися радикальні зміни, які потребують теоретичного осмислення в контексті формування ефективного механізму функціонування регіонального АПК. На жаль, осторонь залишилися проблеми АПК тих регіонів, які не займають стратегічного місця в національному поділі праці, але мають розвинене сільське господарство. У той же час розвиток їх моделей сільського господарства був сформований ще в минулі століття й апелював на той ресурсний потенціал, який нині (в умовах зростаючої конкуренції) не дозволяє даній сфері розвиватися повноцінно й ефективно. Для створення високоефективного сільського господарства в таких системах потрібно розробити на теоретичному рівні механізм активізації його ресурсного потенціалу.

Вирішення даної проблеми нині стає ключовим завданням у процесі розробки й реалізації економічної політики держави в аграрній сфері національної економіки з метою вирішення важливих і невідкладних завдань, пов'язаних із забезпеченням продовольчої безпеки, а в перспективі – забезпечення задоволення потреб населення в продуктах харчування відповідно до науково-обґрунтованих норм споживання, нормалізації порушеного відтворення в



агропромислової сфері, що стримує розвиток національної економіки, підвищення ефективності й конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на внутрішньому й зовнішньому ринках. Уся система цілей і завдань може бути подана такою схемою (табл. 1).

Таблиця 1.

**Система цілей і завдань активізації  
ресурсного потенціалу регіонального АПК**

Основні цілі і завдання активізації ресурсного потенціалу регіонального агропромислового комплексу	Досягнення стійкого зростання агропромислового виробництва в регіоні
	Вирішення продовольчої проблеми держави і наближення рівня споживання продуктів харчування до науково-обґрунтованих норм в регіоні
	Задоволення попиту населення на продовольчі товари із сільськогосподарської сировини
	Орієнтація агропромислового виробництва на переважно інтенсивну форму розвитку, забезпечення випереджаючого зростання виробництва кінцевої продукції
	Зміна структури зовнішньоторговельного обороту з метою поступового перетворення держави та регіонів в експортера продовольчої продукції
	Покращення використання ресурсного потенціалу регіонального АПК

**Аналіз досліджень і публікацій.** Досить обґрунтовано питання формування і функціонування регіонального АПК дослідили в своїх працях Б.М. Данилишин, М.А. Хвесик, Л.Г. Чернюк, М.І. Фащевський, А.С. Лисецький, Л.М. Зайцева, І.Р. Михасюк, А.Ф. Мельник, М.І. Крупка, Л.В. Дейнеко, З.М. Залого, П.П. Борщевський, В.О. Ушкаренко, Л.О. Мармуль, але певні проблеми формування ефективної в сучасних умовах господарювання системи управління регіональним АПК залишаються нерозв'язаними.

**Мета роботи.** Метою даної статті є структурне дослідження ефективного функціонування агропромислового комплексу регіону в сучасних умовах господарювання.

**Виклад основного матеріалу.** Агропромисловий комплекс регіону є стрижнем функціонування й зміцнення внутрішнього ринку, займає важливе місце в створенні конкурентоспроможної ринкової економіки. Агропромислова політика при її правильній чи неправильній побудові здатна перетвори-

ти країну або в потужну економічну державу, або в слабозвинену країну з невеликим бюджетом і низькими макроекономічними показниками [1].

Для більшості регіонів України агропромисловий комплекс є однією з найважливіших складових економічного потенціалу їх соціально-економічних систем. У деякому змісті типовим у цьому плані є Черкаський регіон, економіка якого традиційно мала аграрну спрямованість. Потенціал, зосереджений в АПК, використовується недостатньо ефективно. Необхідно переглянути організаційно-економічний механізм регіонального АПК. На основі проведеного дослідження в дисертації удосконалена структура організаційно-економічного механізму регулювання регіонального АПК, яка концептуально може бути зображена такою схемою (рис. 1).

Значення регіону суттєво зростає в умовах суверенізації регіонів і переходу до ринкового господарства. У регіони зміщується центр ваги практично-го здійснення економічних реформ.

За сімдесятирічний період існування колишнього Союзу організаційно-економічний механізм регіонального агропромислового комплексу зазнав суттєвих змін, які, однак, не зробили помітного впливу на підвищення ефективності економіки. Тільки за роки так званої "перебудови" політика щодо регіональних органів управління АПК змінювалася неодноразово. Спочатку було поставлене завдання посилення відповідальності регіональних органів влади за збалансований економічний і соціальний розвиток територій, яке важко було виконати, тому що воно не підкріплювалося розширенням їх реальних прав і економічних можливостей. Потім було поставлене завдання впровадження регіонального госпрозрахунку. Політика перебудови, по суті справи, призвела до того, що раніше цілісна економіка перетворилася в набір локалізованих, адміністративно й економічно-обґрунтованих систем, у яких колишня система адміністративно-командних відносин замінюється новими, побудованими на принципах суверенітету й взаємовигідності відносин усіх господарюючих суб'єктів.

В умовах формування ринкових відносин при необхідності вирішення продовольчої проблеми не тільки в цілому в Україні, але й у її регіонах, виникає необхідність принципових змін господарського механізму, переходу на економічні методи управління економікою, у тому числі й аграрною сферою. При цьому важливим кроком є створення рівних економічних умов для всіх видів і форм господарської діяльності [2].

Управління регіональним агропромисловим виробництвом являє собою єдину систему, в якій її елементи, органи управління різних рівнів тісно пов'язані й перебувають у постійній взаємодії. У той же час управлінські функції як на державному, так на регіональному й місцевому рівнях повинні мати певні розмежування, які виключали б "розрив" цих функцій і тим самим не порушували системності управління. Знаходження оптимуму між розмежуванням управлінських функцій і тісністю їх зв'язків – неодмінна умова

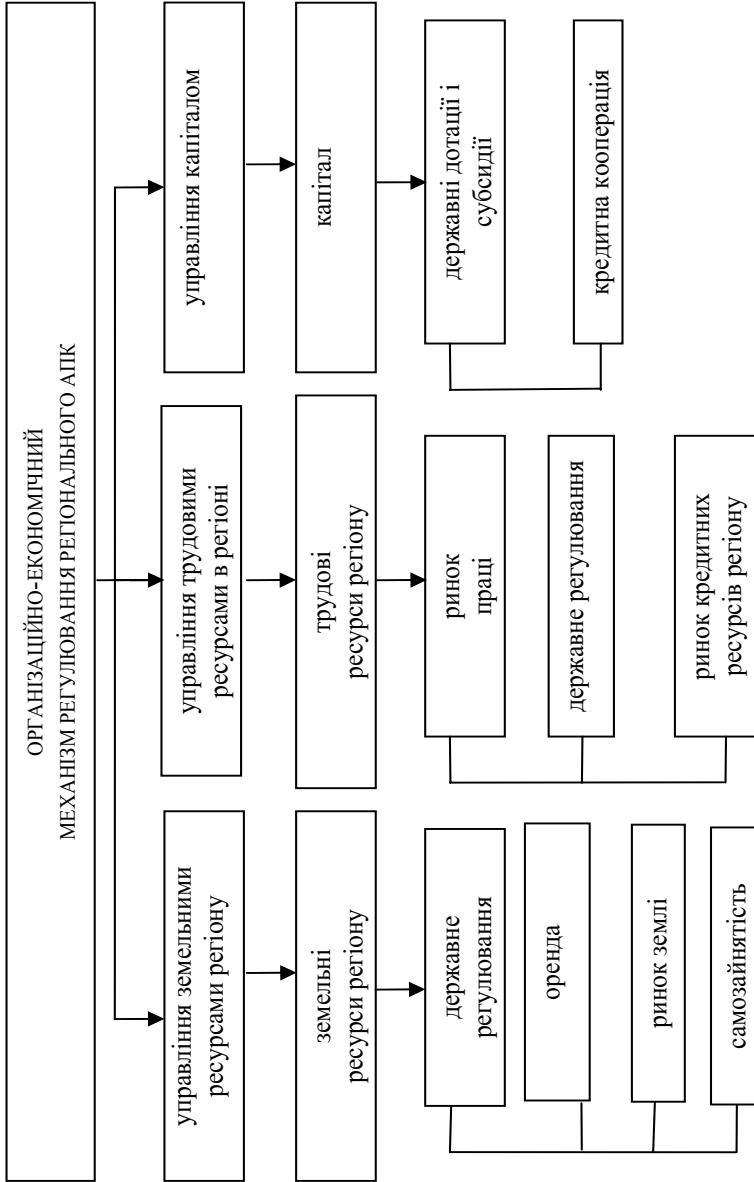


Рис. 1. Структура організаційно-економічного механізму регулювання АПК

забезпечення як часткової, так і загальної рівноваги в регіональному економічному розвитку.

Найважливішим завданням АПК регіону є формування певного продовольчого фонду й стимулювання виробництва продукції такої кількості і якості, яка задовольняла б потреби населення в продуктах харчування відповідно до його купівельної спроможності [3]. Механізм виконання даного завдання багато в чому залежить від управлінських структур.

Управління виробництвом можна розглядати як особливу сферу економічних відносин. І якщо ринок – механізм, що зводить товаровиробників і споживачів, то управління повинне бути ланкою, що забезпечує в оптимальних пропорціях таку взаємодію. Пошук нових форм управління, формування концепцій подальшого розвитку аграрної сфери стають питаннями особливої актуальності. Агропромисловий комплекс регіону є складною, багатоцільовою виробничо-економічною системою, яка була і залишається важко керованим об'єктом, що пояснюється безліччю станів, які може мати система в процесі свого функціонування [4].

Ефективність функціонування регіонального АПК багато в чому визначається обґрунтованістю та налагодженістю стійких зв'язків і відносин між окремими галузями й характером контактів, що сформувалися на міжгалузевому рівні виробництва. Налагодження даного "апарату" базується на використанні різних економічних та адміністративних інструментів, законодавчих актів, які повинні враховувати особливості кожного ринку, його історичну специфіку, структуру економіки, форму державного устрою тощо [5].

Для ефективного здійснення своєї діяльності необхідно, насамперед, реально оцінити стан в економіці й тільки потім визначити механізм управління. При цьому всі рішення повинні бути обумовлені економічною доцільністю й ефективністю, необхідно послідовно вдосконалювати не тільки механізм реалізації організаційних принципів управління, але й взаємозв'язок їх з економічними "важелями", якими володіють регіональні органи влади, знайти форми оптимізації функціонування всього агропромислового виробництва країни.

Агропромисловий комплекс регіону на сучасному етапі представлений такими організаційно-правовими формами господарювання.

1. Державний сектор включає сільськогосподарські підприємства, що функціонують на базі регіональної або державної власності. Сфера діяльності цих підприємств і організацій містить у собі виробництво сільськогосподарської продукції для державних потреб, реалізацію державної політики в сфері насінництва й племінного тваринництва, впровадження передових технологій, проведення наукових досліджень і проектно-дослідних робіт, підбір кадрів.

2. Колективні сільськогосподарські підприємства представлені підприємствами, земля, засоби виробництва яких поділені на паї або частки, які

потім об'єднали свої частки або зберегли свій статус колгоспу, а для кожного члена підприємства розрахований його пай.

3. Кооперативний сектор представлений в основному споживчими підприємствами й організаціями з кооперативною формою власності. Він включає підприємства, що виконували різні функції, однак не мають технологічних зв'язків із сільським господарством. Вони створені шляхом добровільного об'єднання свого майна на основі членства в даному кооперативному об'єднанні з метою спільного виробництва і забезпечення своїх господарських потреб.

4. Акціонерний сектор представляє підприємства, що створені на основі об'єднання внесків учасників акціонерного товариства з метою здійснення виробничої діяльності й одержання прибутку.

5. Фермерський сектор створюється шляхом передачі селянам землі й майна або виходом з колективно-пайового підприємства зі своїм паєм.

6. Дрібнотоварний сектор представлений сукупністю невеликих господарств, засоби виробництва й продукція яких належать громадянам на правах індивідуальної приватної власності.

Таким чином, агропромисловий комплекс регіону характеризується багатокладністю, сукупністю підприємств різних організаційно-правових форм й напрямів діяльності, між якими, однак, відсутні взаємозв'язок і взаємодія, багато хто з них не знайшов своєї ніші в економіці регіону.

Одним з головних завдань успішного розвитку регіонального АПК в умовах розвитку ринкових відносин є створення ефективної системи організації управління всіма ланками АПК і його окремими підприємствами. Управління є резервом підвищення ефективності діяльності АПК. АПК як складний і багатоцільовий об'єкт потребує управління з боку держави, яка координувала й направляла б його діяльність. Державні органи управління повинні мати функції, які дозволяють створити сприятливі економічні умови для сільськогосподарського виробництва й усього АПК, що забезпечують проведення прогресивної аграрної політики.

Значний інтерес становить не аналіз організаційної побудови системи управління регіональним агрокомплексом, а її оцінка з точки зору здатності впливати на процеси виробництва сільськогосподарської продукції, забезпечувати умови для ефективного функціонування аграрного виробництва. В умовах ринкової економіки й надання господарюючим суб'єктам максимально можливої самостійності "центр ваги" у системі управління агрокомплексом регіону перемістився з вищого рівня на нижчий рівень окремих підприємств і організацій. Управлінські рішення, прийняті керівниками й фахівцями окремих сільськогосподарських підприємств, багато в чому визначають результати й ефективність сільськогосподарського виробництва. У зв'язку із цим доцільно розглянути систему управління регіональним аграрним виробництвом у зворотному порядку (знизу-вгору), починаючи від рівня окремих підприємств.

Економічні результати діяльності сільськогосподарських підприємств регіону, що функціонують в однакових ґрунтово-кліматичних і макроекономічних умовах, істотно відрізняються. На підставі цього нами зроблений висновок про істотний вплив на ефективність функціонування підприємств не тільки зовнішніх, але й внутрішніх факторів, серед яких визначальною є система управління.

На рівень рентабельності функціонування сільськогосподарських підприємств значний вплив має сформований за роки аграрних реформ диспаритет цін на промислову й сільськогосподарську продукцію, наслідком якого є зниження економічної ефективності виробництва продукції, збільшення частки збиткових господарств. Однак останнім часом посилення на диспаритет цін стало виконувати роль громовідводу, що дозволяє керівнику і фахівцям безгосподарність та інші проблеми, наявні на конкретному підприємстві, списувати на це явище.

Організація виробничо-економічної діяльності сільськогосподарського підприємства й управління нею здійснюються за допомогою комплексу методів впливу на економічні відносини, які утворюють в сукупності економічний механізм системи управління сільськогосподарськими підприємствами. При переході до ринкових умов господарювання змінилися зміст й цілі використання всіх елементів економічного механізму системи управління у зв'язку зі зміною характеру відносин власності в сільському господарстві.

Перехід до ринкових відносин, зміна макроекономічних умов і форм власності у більшості випадків не сприяли необхідній трансформації економічного механізму системи управління сільськогосподарськими підприємствами й адаптації його до нових умов господарювання. Багато керівників і фахівців поки ще не усвідомили необхідності перебудови системи управління підприємством, не поспішають розлучитися з витратним механізмом господарювання, утриманськими звичками, упокорилися з безгосподарністю, що характерно для хронічно збиткових, неплатоспроможних господарств на даному етапі розвитку агропромислового комплексу.

Сформована за роки реформ система управління в більшості сільськогосподарських підприємств не може забезпечити їх ефективну роботу в сучасних умовах, тому що має ряд серйозних недоліків:

- працівники агропідприємств не зацікавлені в заощадженні часу, матеріально-грошових засобів та інших ресурсів;
- жодний працівник не несе повної економічної відповідальності за результати діяльності господарства або окремого підрозділу;
- виробництво має витратний характер;
- недостатній рівень впливу керівника на процес управління виробничо-фінансовою діяльністю підприємства;
- слабка трудова й технологічна дисципліна, члени колективу недбало ставляться до своєї роботи, виробництва в цілому.

Про ці негативні явища добре знають керівники й фахівці, однак ними за останні роки втрачений інтерес до економічних методів управління, а адміністративні в нових умовах не спрацьовують. Особисті інтереси багатьох керівників, фахівців не завжди збігаються з інтересами господарства. Наслідком цього є занедбаність обліку, а отже, й небажання впроваджувати внутрішньогосподарський розрахунок, при якому виробничо-фінансова діяльність господарства стає прозорою.

У сучасних умовах на сільськогосподарських підприємствах повинен здійснюватися жорсткий повсякденний контроль за плануванням і видатками грошово-матеріальних засобів, однак нині він відсутній. Керівники хронічно збиткових підприємств пояснюють погану роботу відсутністю грошово-матеріальних засобів для виробництва сільськогосподарської продукції, але саме в цих підприємствах найвищі витрати у розрахунок на 1 га посіву й на 1 голову тварин, які нерідко в 1,5–2 рази перевищують аналогічні видатки рентабельно працюючих господарств.

Високі витрати на виробництво продукції – головна причина низької економічної ефективності вітчизняного сільськогосподарського виробництва, що не дозволяє йому конкурувати із закордонними товаровиробниками. Витратний механізм господарювання буквально знищує навіть колишній рентабельно працюючий господарства. Відповідь на питання, скільки передбачено технологічною картою затратити на виробництво того чи іншого виду продукції й фактично витрачено за елементами витрат, не знають, як показало проведене нами анкетне опитування, 98 % керівників і фахівців господарств. Протягом року витрати систематично не аналізуються й не зіставляються з кінцевими результатами, не вносяться необхідні корективи в господарську політику.

Економічні методи управління непогано зарекомендували себе в дореформений період, оскільки їх впровадження давало значний економічний ефект. Підрозділи, що працювали на умовах колективного, орендного підяду домагалися високих виробничих і економічних показників. При цьому скорочувалася чисельність персоналу, збільшувалась врожайність, продуктивність худоби й птиці, знижувалася собівартість виробленої продукції, підвищувалася продуктивність праці.

Вивчення досвіду роботи багатьох сільськогосподарських підприємств Черкаського регіону показує, що в тих господарствах, де з переходом до ринкових відносин відбулася перебудова системи управління, як основні застосовуються економічні методи управління, засновані на господарському розрахунку, самостійності внутрішньогосподарських підрозділів, відповідальності працівників за якість робіт і результати виробництва; ефективність сільськогосподарського виробництва значно вища порівняно з показниками інших сільськогосподарських підприємств регіону.

Відповідно до сформованої організаційно-виробничої структури сільськогосподарських підприємств у них використовується переважно лінійна

система управління, що була отримана в спадок від минулих років. Поділ управлінської праці в ній здійснюється за об'єктами, відбувається безпосереднє підпорядкування кожного підрозділу або працівника одній особі. Всі функції управління централізовані, повною мірою реалізується принцип єдиноначальності. Головний недолік лінійного управління в тому, що кожний керівник повинен мати різнобічні знання, необхідні для ефективного управління виробництвом. В умовах інноваційного розвитку, інтеграційних процесів виконати цю вимогу часто буває неможливо.

В останні роки в регіонах України намітилася тенденція переходу сільськогосподарських підприємств на функціональну систему управління, що передбачає організаційний поділ за функціями управління. У цьому випадку кожен із кваліфікованих фахівців керує діяльністю всіх працівників у рамках своєї компетенції. Забезпечується при цьому кваліфіковане керівництво галузями сільськогосподарського виробництва й обслуговуючими підрозділами, але виникають труднощі в узгодженні дій декількох керівників.

Лінійна й функціональна системи управління, що прийняті в теорії сучасного менеджменту, не повною мірою відповідають потребам ринкової економіки. На передових підприємствах починають вводитися так звані адаптивні структури управління, що дають можливість більш швидко реагувати на зміну умов господарювання. Найбільш поширеним типом такої системи є матрична система. Суть її полягає в диференціації зв'язків лінійної й функціональної підлеглості, що робить управління адаптивним до змін навколишнього середовища й гнучким у використанні ресурсного потенціалу. В аграрному виробництві вона знаходить застосування на інтегрованих підприємствах, на підприємствах холдингового типу. Принципова схема матричної системи управління зображена на рис. 2.

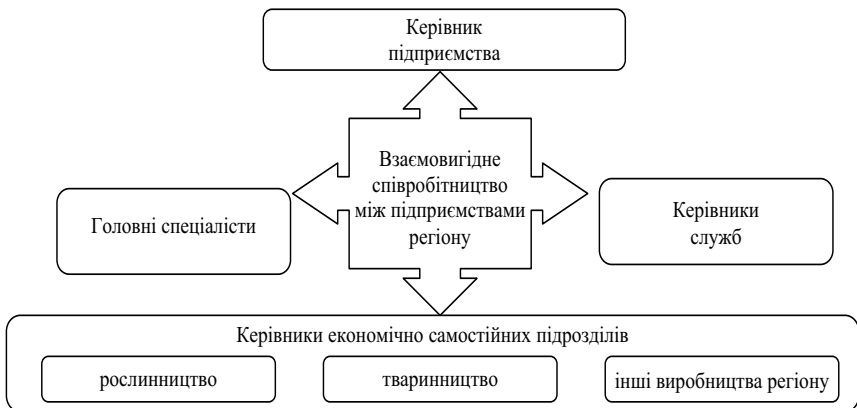


Рис. 2. Принципова схема матричної системи управління на агропромислових підприємствах регіону



Ефективність функціонування окремих агропромислових підприємств у регіоні значною мірою визначається сформованою системою управління як у самому господарстві, так і в адміністративному районі, де вони розташовані. У компетенції адміністрації району вирішення питань районного значення, у тому числі тих, які відносяться до сфери АПК, а саме: сприяння розвитку сільськогосподарства на підвідомчій території; використання, володіння й розпорядження землями району; контроль за використанням земель на території району; організація забезпечення населення району продовольством; сприяння розвитку місцевої торгівлі продуктами харчування; організація продукто-вих ринків.

**Висновки.** Отже, однією із головних передумов ефективного функціонування АПК є сформована система управління агропромисловим комплексом регіону, яка розглядається як сукупність двох підсистем – державного регулювання і господарського самоуправління.

і

#### Список використаних джерел

1. Аграрная реформа в Украине: результаты, проблемы, перспективы завершения: Монография / Под общ. ред. проф. В.Г. Ткаченко и проф. В.И. Рогачева. – Луганск: Книжный мир, 2006. – 228 с.
2. Актуальні питання методології та практики науково-технічної політики / За ред. Б.А. Малицького. – К.: Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України, 2001. – С. 101.
3. Лисецький А.С., Хвесик М.А. Продовольча безпека України / РВПС України НАН України. – К.: РВПС України НАН України, 2008. – 159 с.
4. Мустафін Д.М. Удосконалення організації управління сільськогосподарським виробництвом у районі // Економіка сільськогосподарських і переробних підприємств. – 2001. – № 12. – С. 34.
5. Батов Г.Х. Управління регіональним АПК // Економіка сільського господарства України. – 2003. – № 12. – С. 26.

**Annotation.** *In the article the problem of functioning of regional AIC in the conditions of market economy is revealed, the structure of organizational economic mechanism of AIC regulation is shown.*

**Key words:** *agroindustrial complex, resource potential, management system.*

УДК 658.589:338.45

*О.М. Паливода, к.е.н., старший викладач,  
Київський університет технологій  
та дизайну, м. Київ*

## **ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРНИХ ОБ'ЄДНАНЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ У РЕГІОНАХ УКРАЇНИ**

*У статті ґрунтуються головні проблеми, що гальмують процес утворення територіально-виробничих кластерів у регіонах України та вказуються першочергові завдання державної політики щодо їх подолання.*

**Ключові слова:** територіально-виробничий кластер, ризик, державна політика кластеризації.

**Постанова проблеми.** Поглиблення процесів глобалізації економіки, що супроводжуються циклічним повторенням економічних криз, спонукає підприємців до пошуку нових організаційно-економічних структур бізнесу, котрі були б більш стійкими у невизначеній ринковій ситуації. Зростання гнучкості та адаптивності підприємств до складних умов демонструють сьогодні різноманітні мережеві структури, серед них найбільшого поширення набули територіально-виробничі кластери.

Стійкість та конкурентоспроможність кластерних організацій забезпечується завдяки сполученню в них переваг малих та великих підприємств, збереженню та поглибленню конкурентних відносин у поєднанні з розвитком кооперації та інтеграції підприємств.

Українська економіка також долучилася до процесів формування кластерних об'єднань. Піонером стала Хмельницька область, де наприкінці 90-х років при підтримці асоціації «Поділля Перший» було організовано декілька кластерів. Їх діяльність була доволі успішною (особливо швейного та будівельного кластерів), що відобразилося у зростанні конкурентоспроможності продукції та кількості робочих місць у відповідних галузях регіону. Сьогодні кластерними ініціативами охоплено майже всі області України, проте результати цього процесу не скрізь є визначними. Аналіз формування та діяльності нових мережевих структур у вітчизняній економіці засвідчив наявність ряду проблем, що стоять на заваді успіху.

**Аналіз останніх досліджень й публікацій.** Значний внесок у розробку теоретико-прикладних засад формування кластерної економіки зробили М. Портер, [1] Ю. Лаврикова [2], М. Афанасьєв [3], Л. Мясникова [3], И. Пилипенко [4], Соколенко С. [5] та інші. У працях цих дослідників розкрито сутність процесу утворення виробничо-територіальних кластерів, виявлено його причини та наслідки, виділено критерії диференціації кластерів, розглянуто аспекти державної підтримки та особливостей формування кластерних

утворень. Проте, зазначені автори приділяють не достатню увагу виявленню існуючих та потенційних ризиків формування кластерних об'єднань підприємств на певних територіях, крім того, не завжди враховується специфіка української економіки.

**Мета дослідження.** У зв'язку з вище зазначеним, основним завданням пропонованого дослідження є групування найбільш вагомих ризиків, що гальмують успішне становлення та функціонування територіально-виробничих кластерів у вітчизняній економіці.

**Основні результати дослідження.** Позитивний результат формування та діяльності кластерів прямо пов'язаний з своєчасним виявленням та усуненням ряду проблем, що або стримують, або навіть роблять неможливим зазначений процес на певних територіях чи у певних галузях. Серед найбільш значимих ризиків, що гальмують створення та розвиток кластерів на макрорівні, є такі:

- невизначеність законодавчої основи для практичної реалізації промислової політики кластеризації на національному та регіональному рівнях;
- відсутність чітких пріоритетів кластерної політики держави;
- відсутність національної програми підтримки формування та розвитку територіально-виробничих кластерів.

Серед ризиків, що властиві процесу кластеризації підприємств на мікрорівні слід зазначити такі:

- слабі зв'язки між науково-дослідними інститутами, бізнесом та представниками влади;
- невідповідність освітніх програм навчальних закладів потребам кластеру;
- низька якість бізнес-клімату та низька ефективність галузевих асоціацій;
- недостатньо високий рівень довіри між представниками бізнесу, науки та влади;
- ринок капіталу, який необхідний для підприємницької та інноваційної діяльності менш охоче фінансує віддалені регіони, де розташовані підприємства, що перебувають у кризовому стані;
- низький рівень спеціальних знань державних службовців, які необхідні для визначення програм підтримки кластерного розвитку, створення спеціальної інфраструктури та надання послуг;
- недостатньо високий рівень менеджменту та маркетингу на підприємствах;
- відсутність єдиної інформаційно-аналітичної системи, що забезпечувала б розповсюдження інформації про існуючі та потенційні кластери, їх досвід та напрями розвитку;
- перебування значної більшості підприємств в кризовому стані.

Слід відзначити також, що навіть, якщо відносини кооперації та співробітництва вигідні більшості учасників їх все одно складно налагодити.

Найбільш складними є забезпечення синергії, пов'язаної з пошуком системи принципів сумісної поведінки на ринках, механізмів підпорядкування особистих інтересів загальній стратегії, визначення оптимального співвідношення децентралізації та централізації управління [7]. Визначаючи загальні методологічні особливості стратегії об'єднання, необхідно виходити з того, що розвиток організації повинен здійснюватися безперервно з урахуванням змін зовнішнього середовища. Спеціалісти зазначають, що «одержання позитивного результату можливо тільки при умові високої якості інтеграції окремих елементів системи» [7]. При цьому якість інтеграційної взаємодії у межах кластеру не досягається шляхом автоматичного утворення об'єднання. Необхідними є проведення підготовчої роботи щодо узгодження цілей та формування стратегії. Знаходження стратегічного балансу інтересів учасників кластеру пов'язана з формуванням ефективного мотиваційного механізму, який здатний створити матеріальну зацікавленість у досягненні загальних цілей з допомогою обґрунтованого розподілу доходу між учасниками.

Особлива роль в організації та розвитку кластеру відводиться фасилітатору – організації, що сприяє кластерному розвитку. Свої дії на початковому етапі вона повинна спрямувати на формування мотивації потенційних членів кластеру до проведення спільної діяльності. Найчастіше в ролі фасилітатора може виступати торгово-промислова палата, промислова асоціація, агенція регіонального розвитку або регіональні органи влади. Свої зусилля фасилітатор спрямовує на стратегічне групування бізнесу шляхом формування групи лідерів та мереж малих підприємств, підтримку їхньої інфраструктури, включаючи навчальні заклади, засоби дослідження та розвитку, створення мотивів до організації партнерства. Як свідчить досвід зарубіжних країн, фінансування зазначених заходів на початковому етапі найчастіше відбувається за рахунок коштів держави (здебільшого місцевих органів влади).

**Висновки.** Слід зазначити, що кластеризація промисловості створює перспективи виходу з кризового стану в багатьох галузях економіки. Проте для пожевлення цього процесу необхідна допомога з боку держави. Пріоритетом у діяльності уряду повинно стати зняття бюрократичних перешкод на шляху створення нових кластерів. Зокрема, негайного вирішення потребують такі завдання: розробка спеціальних законодавчих актів, які б регулювали діяльність кластерів, зменшуючи невизначеність ситуації; активізація наукових досліджень в місцевих університетах, які мають значення для розвитку кластерів та створення інформаційних баз даних, які потрібні для нормального функціонування.

#### **Список використаних джерел**

1. Портер М. Конкуренция / Майкл Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 608с.
2. Портер М. Международная конкуренция / Майкл Портер; Пер.с англ. / Под ред. В.Д.Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.

3. Лаврикова Ю. Г. Концептуальные основы и практика реализации кластерного подхода в регионах России / Ю. Г. Лаврикова // Региональная экономика: теория и практика. 2008. №22 (79). С. 21-31.
4. Афанасьев М. Мировая конкуренция и кластеризация экономики / М. Афанасьев, Л.Мясников // Вопросы экономики. – 2005.– №4. – С. 75-86.
5. Пилипенко И. Кластерная политика в России / И. Пилипенко // Общество и экономика. – 2007.– №8. – С. 28-64.
6. Соколенко С. Стратегія конкурентоспроможності економіки України на основі інтеграційних систем-кластерів / Доповідь на Загальноукраїнській конференції «Кластеризація – шлях до підвищення конкурентоспроможності регіонів», 23-25 травня 2006, Севастополь. – 37 с.
7. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій / Відпов. Ред. канд. екон. наук Ю.В. Кіндзерський. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007. – 408 с.

**Annotation.** *The main problems which hamper the creation of territorial-productive clusters in the regions of Ukraine are classified in this article and the priority measures of state policy for its solving are indicated as well.*

**Key words:** *territorial-productive cluster, risk, state policy of clusters creation.*

15

УДК 658.14

**Л.Я. Слобода**, к.е.н., Університет банківської справи Національного банку України, м. Київ

## **УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЄЮ БАНКІВ УКРАЇНИ**

*У статті обґрунтовано напрями підвищення рівня капіталізації банків в Україні на основі аналітичної оцінки процесів капіталізації, виокремлення факторів, пов'язаних із фіктивною капіталізацією банків.*

**Ключові слова:** *банк, власний капітал, капіталізація, фіктивна вартість капіталу.*

Події останнього року наглядно засвідчили, що сучасні банки України не тільки не вміють працювати із ризиками, але й самі знаходяться в епіцентрі генерації ризиків для реального сектору економіки та населення. Подолання наслідків світової фінансової кризи, що переросла для банків у кризу ліквідності, ускладнюється на тлі процесів глобалізації, фінансової інтеграції, міжнародного руху капіталу, утвердження засобів світового фінансового пануван-

ня. Дестабілізація банківської системи України пов'язана із кумулятивним ефектом дії таких чинників, як: низький рівень капіталізації банків, що не забезпечує належним чином рівень їхньої фінансової стабільності; низька якість банківських активів, що визначається зростанням обсягів проблемної заборгованості у структурі кредитного портфеля банків; значна частка іноземного капіталу у банківській системі країни [1, с. 22].

Отже, у серці виникнення кризових явищ, а також застосування ефективних механізмів їх подолання, є управління капіталізацією комерційних банків. Особлива актуальність цієї теми обумовлена тим, що сьогодні вирішення проблеми відновлення стабільної роботи та підвищення конкурентоспроможності вітчизняного банківського сектору є одним із пріоритетних напрямів стабілізації економіки. А забезпечити сталий економічний розвиток можна на основі удосконалення управління капіталізацією банків.

Проблемі капіталізації банківської системи України приділяється значна увага у наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів. Заслужують на увагу наукові дослідження А. Алксеевського, А. Вожжова, О. Дзюблюка, А. Мороза, В. Міщенко, Л. Примостки, М. Козоріза, А. Крикля, Р. Слав'юка, Т. Смовженко та інших. В своїх роботах науковці порушують питання функціонального призначення капіталу у діяльності банків, визначення сутності капіталізації та її кількісного виміру, методології оцінки рівня капіталізації банківської системи. Хоч наукові напрацювання у цій сфері є доволі значними, проте зміна економічної ситуації, світова фінансова криза породжує нові проблеми недостатнього рівня капіталізації банків. Зокрема, виникла потреба у розробленні практичних рекомендацій щодо вдосконалення методів управління капіталізацією вітчизняних банків з метою підвищення її рівня, покращання якісного виміру, посилення ролі держави у процесах капіталізації.

**Метою статті** є обґрунтування напрямів підвищення рівня капіталізації банків в Україні на основі аналітичної оцінки процесів капіталізації, виокремлення факторів, пов'язаних із фіктивною капіталізацією банків.

Рівень капіталізації українських банків в умовах посилення впливу міжнародних фінансових інститутів є однією з причин їх низької конкурентоспроможності. Процеси капіталізації відбуваються повільніше, ніж вимагають процеси інтернаціоналізації капіталу. Рівень капіталізації банківських установ визначається величиною власного (статутного) капіталу та величиною запасів [2, с. 43]. У міжнародній банківській практиці рівень капіталізації визначається через обсяги власних коштів або власного капіталу банку і його достатність для покриття фінансових ризиків.

Отже, рівень капіталізації визначає надійність певного банку, захищеність вкладів населення, підприємств і держави, а також є основою для зміцнення банківської системи України, підвищення її надійності. Зростання регулятивного, балансового власного капіталу сприяє підвищенню стійкості і платоспроможності банків (табл. 1). Аналіз динаміки показників капіталу банків

**Таблиця 1.**  
**Аналіз показників капіталу та активів банків України\***

Показники	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Активи, млн. грн.	37129	47591	63896	100234	134348	213878	340179	599396	926086	879209
Темп росту, %	128,18	134,26	156,87	134,03	159,20	159,05	176,20	154,50	94,94	128,18
Регулятивний капітал, млн. грн.	5148	8025	10099	13274	18188	26373	41148	72265	123066	139003
Темп росту, %		155,89	125,84	131,44	137,02	145,00	156,02	175,62	170,30	112,95
Власний капітал, млн. грн.	6507	7915	9983	12882	18421	25451	42566	69578	119263	121540
Темп росту, %		121,64	126,13	129,04	143,00	138,16	167,25	163,46	171,41	101,91
Стагунтий капітал, млн. грн.	3665	4575	6003	8116	11648	16144	26266	42872	82454	110355
Темп росту, %		124,83	131,21	135,20	143,52	138,60	162,70	163,22	192,33	133,84
Частка стагунного капіталу у балансовому капіталі, %	56,32	57,80	60,13	63,00	63,23	63,43	61,70	61,62	69,14	90,79

\* Складено за даними [3; 4].

України показав, що у ряді періодів, зокрема 2002-2007 рр. спостерігалось відставання темпів зростання капіталу від темпів зростання активів.

Проте з початку 2008 року ситуація кардинально змінилася, що пояснюється різким скороченням активних операцій банків внаслідок відтоку ресурсів з банківської системи України. Темпи зростання регулятивного і статутного капіталу є нерівномірними. Так, станом на початок 2010 року частка статутного капіталу у формуванні балансового капіталу суттєво зросла до 90,79%, що пояснюється змінами в структурі власного капіталу по банківській системі країни.

Аналізуючи структуру власного капіталу за групами банків, можемо констатувати тенденцію підвищення частки статутного капіталу підсумку до власного капіталу у групі середніх банків (96,20% станом на 1.01.2009 р.), в той час як найменша – у групі найбільших банків – 67,18%. Зростання значимості статутного капіталу у формуванні власного капіталу зумовлене зростанням збитків поточних та минулих років у всіх групах банків. Аналіз структури власного капіталу банків показав також вагому частку резервів, капіталізованих дивідендів та інших фондів банку – 14,8% (по банківській системі станом на 01.01.2009), та резервів переоцінки необоротних активів – 9,04% [3]. Структура капіталу банків є достатньо раціональною, оскільки загальний обсяг основного капіталу становить близько 70%. Незважаючи на те, що сьогодні спостерігається тенденція до зростання капіталу, рівень капіталізації банків є недостатнім, про що свідчить показник відношення власного капіталу до ВВП країни (табл. 2).

Не дивлячись, що тенденція до зростання частки власного капіталу банків у ВВП країни зростає, проте останнім часом спостерігаємо спад, як власного капіталу, так і ВВП, причому темпи спаду ВВП є вищими. Рівень капіталізації банківської системи України з огляду на ці позиції є недостатнім. Для порівняння слід зазначити, що у країнах з перехідною економікою співвідношення власного капіталу до ВВП перевищує 40%, у розвинених країнах – 80% і більше.

За станом на 01.01.2010 року з 17 банків I та II груп, яким Національним банком України було встановлено уточнені суми і терміни до капіталізації, 12 банків повністю виконали вимоги НБУ; по 3 банкам терміни до капіталізації продовжено, до капіталізації 1 банку триває, 1 банк не в повній мірі виконав вимоги НБУ щодо капіталізації. Поряд з цим, з 31 банку III та IV груп, які мали докапіталізуватися, 21 банк (у т. ч. 2 у яких призначено тимчасові адміністрації) у повному обсязі виконали вимоги щодо збільшення обсягів капіталізації, 10 банків виконали ці вимоги не в повній мірі. За попередніми результатами діагностики лише кілька банків потребуватимуть участі держави в їх капіталізації.



**Таблиця 2.**  
**Частка власного капіталу банків України у ВВП\***

Показники	01.01.01	01.01.02	01.01.03	01.01.04	01.01.05	01.01.06	01.01.07	01.01.08	01.01.09	01.07.09
ВВП, млн. грн.	170070	204190	225810	267344	345113	441452	544153	720731	950261	840545
Темп росту, %	-	120,1	110,6	118,4	129,1	127,9	123,3	132,4	131,8	88,45
Власний капітал, млн. грн.	6447,7	7909,0	9983,3	12882,0	1821,4	25450,9	42566,1	69578,3	119263	112597
Темп росту, %	-	122,7	126,2	129,0	143,0	138,2	167,2	163,5	171,4	94,41
Частка власного капіталу у ВВП, %	3,79	3,87	4,42	4,82	5,34	6,08	7,92	11,9	12,5	13,4

Аналіз регіональних процесів капіталізації свідчить, що впродовж 2001-2010 рр. регіональні банки розвивалися нерівномірно. Так, у 2009 році частка банків, розташованих у м. Києві та Київській області становила 61,54%. В 11 областях України зовсім відсутні місцеві банки юридичні особи. Високі позиції за показниками концентрації банків-юридичних осіб є у Дніпропетровської області – 7,14%, Донецької – 6,04% та Харківської – 5,49%. Це свідчить, з одного боку, про домінування в регіонах філій великих банків, а з другого – про низький рівень економічного потенціалу більшості регіонів. Про підвищення рівня капіталізації банків України свідчить позитивна динаміка нормативу адекватності регулятивного капіталу за досліджуваній період. У 2009 році значення показника суттєво зросло до 18,28%. З одного боку, це є наслідком зменшення активних ризикованих операцій у діяльності банків України, а з другого – внаслідок зростання регулятивного капіталу банків. Таким чином, аналіз показав позитивну динаміку кількісного нарощення капіталу банками України. Однак, викликають занепокоєння питання, пов'язані із якістю структури капіталу та її оцінкою. Оцінку реальної величини капіталу банку необхідно, насамперед пов'язувати із стадією виявлення і визначення величини його фіктивної вартості. Фіктивну вартість капіталу банку пропонуємо визначати як частину балансового капіталу, реальне грошове наповнення якого або менше його номінальної величини, або дорівнює нулю, або нега-

тивне. Фіктивна вартість банку виникає в ході його фіктивної капіталізації (внаслідок здійснення неефективних операцій), при приховуванні фактів втрати окремих активів та дією високих фінансових ризиків [5, с. 93]. З цих причин у банківській системі України удосконалення процесів управління капіталізацією банків повинно ґрунтуватися на вирішенні проблем фіктивної капіталізації, а саме:

- недостовірності фінансових показників і публічних звітів банку;
- проблеми реальних грошовий потоків банків (перенесення наднормативного ризику активних операцій та клієнтів та кредиторів банку, зниження в структурі капіталу грошової складової, прихована від органів нагляду загроза неплатоспроможності);
- проблеми ресурсної залежності (розмивання частки реального грошового капіталу в ресурсах банку, зменшення оборотного грошового капіталу, додаткові грошові витрати на амортизацію);
- проблеми інвестиційної привабливості (розрив реальних грошових доходів і витрат, поступове зменшення реального розміру капіталу, проблеми із залученням інвесторів у капітал банку, додаткові витрати на оподаткування фіктивного прибутку).

Врахування цих факторів при удосконаленні теоретичних та методологічних засад управління власним банківським капіталом дасть змогу покращити якість складову процесів капіталізації банківської системи України.

#### Список використаних джерел

1. Дзюблук О. Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових ринках / О. Дзюблук // Вісник Національного банку України. – 2009. – №5. – С. 20-30.
2. Козоріз М.А. Роль і функції капіталізації у забезпеченні економічного розвитку суб'єктів господарювання / А. Козоріз // Регіональна економіка. – 2007. – №2. – С. 42-48.
3. Банки України. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2010 року // Вісник Національного банку України. – 2010. – №1. – С. 45.
4. Статистичні показники діяльності банків України / Електронний ресурс // <http://www.bank.gov.ua>
5. Марцин В.С. Особливості механізму регулювання фінансово-кредитної діяльності банків на базі капіталізації / В.С. Марцин // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 11 (65). – С. 87-97.

**Annotation.** *In the article the ways of increasing of the Ukrainian banking system capitalization level is offered on the basis of analytical estimation of capitalization processes, selection of the factors related to fictitious banks' capitalization.*

**Key words:** *bank, property asset, capitalization, mental capital, fictitious cost of capital.*

УДК 332.1:338.246

*Ю.В. Ткаченко, к.е.н., старший викладач, Черкаський державний технологічний університет, м. Черкаси*

## **РОЗРОБКА ПРОПОЗИЦІЙ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ**

*У статті досліджено проблеми функціонування регіональної соціально-економічної системи в умовах кризи, розроблено заходи забезпечення економічної безпеки регіону, проілюстровано їх взаємозв'язок, визначено завдання, які необхідно вирішити з метою досягнення рівноваги функціонування соціально-економічної системи будь-якого рівня.*

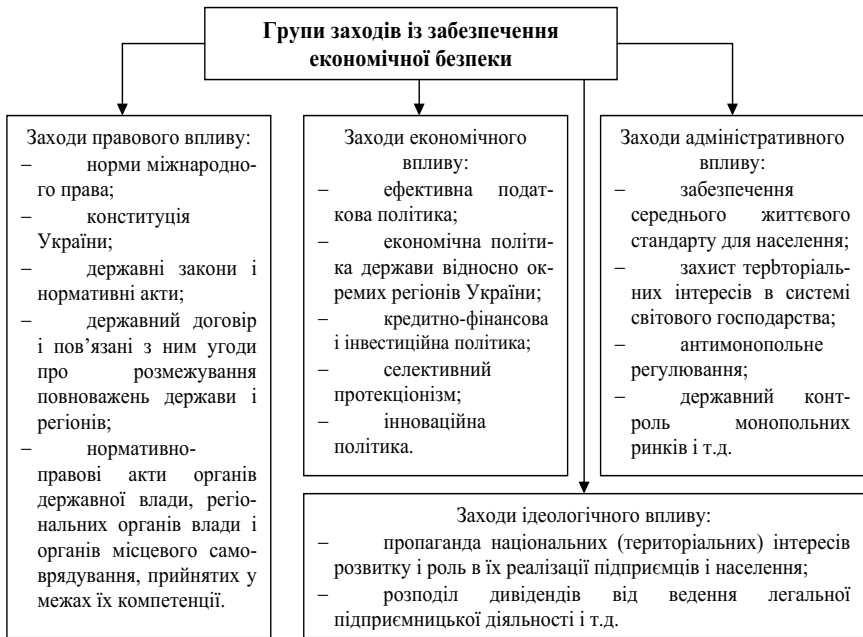
**Ключові слова:** економічна безпека, соціально-економічна система, регіон.

**Постановка проблеми.** Значення економічної безпеки полягає у створенні матеріальної основи життєдіяльності регіону. В умовах сучасної фінансово-економічної кризи загострюються проблеми захисту різноманітних економічних інтересів. Саме в сфері забезпечення економічної безпеки зосереджена діяльність держави щодо захисту економічних інтересів різнорівневих об'єктів соціально-економічної системи регіону.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Особлива значущість даної проблеми в сучасних умовах підтверджується низкою фундаментальних праць провідних вітчизняних науковців: Бандура С. І., Білоуса О. Г., Варналя З. С., Гальчинського А. С., Геєця В. М., Гончаренка М., Данилишина Б. М., Жаліла Я. А., Мунтіяна В. І., Пастернак-Таранушенка Г. А та ін. Проте, віддаючи належне теоретичній та практичній цінності попередніх наукових здобутків, існує гостра потреба у деталізації процесу забезпечення економічної безпеки на регіональному рівні.

**Метою статті є** розробка заходів щодо підвищення рівня економічної безпеки регіональної соціально-економічної системи.

**Виклад основного матеріалу.** Україна як складна динамічна соціально-економічна система має певний потенціал для забезпечення економічної безпеки за рахунок власних резервів і «точок зростання», до яких у першу чергу відноситься виробничий комплекс. Однак, для реалізації потенціалу в достатній мірі не створені необхідні умови, формування яких багато в чому залежить від політики держави [1, с. 56]. У першу чергу мова йде про відсутність нормативно визначеної стратегії розвитку. Нормативно-правова база, що регламентує розвиток соціально-економічної системи регіону не забезпечує правову стабільність її функціонування. Що стосується заходів, за допомогою яких досягається забезпечення економічної безпеки, то на наш погляд, їх логічно поділити на чотири групи (рис. 1).



**Рис. 1. Класифікація заходів із забезпечення економічної безпеки**

Практичне наповнення цих заходів залежить від конкретної ситуації: ступеня економічної небезпеки об'єкта, набору загроз, арсеналу ресурсів і інструментів, яким володіє керуючий суб'єкт.

Пріоритетними напрямками забезпечення економічної безпеки соціально-економічної системи є наступні:

- створення механізму реалізації конституційного права свободи пересування і захисту економічних інтересів жителів і господарюючих суб'єктів регіону;

- досягнення гарантованого стабільного забезпечення економіки регіону енергоресурсами;

- забезпечення розвитку сільського господарства області як основи забезпечення продовольчої безпеки регіону, зниження ступеня імпортової залежності, розвитку переробних виробництв і поліпшення рівня життя населення в сільській місцевості;

- формування вигідної позиції регіону в національному й міжнародному поділі праці;

– забезпечення комплексного розвитку взаємозалежних галузей регіональної промисловості, експортно-орієнтованих та імпортозаміщуючих виробництв;

– встановлення взаємовигідного співробітництва із зарубіжними країнами;

– локалізація процесу депопуляції й підвищення життєвого рівня населення.

Для реалізації пріоритетних напрямів необхідне вирішення наступних завдань [2, с. 123-124]:

– створення базових економічних і правових умов на державному рівні;

– підвищення рівня забезпеченості регіону енергоресурсами;

– розвиток кредитно-фінансової сфери;

– експортна орієнтація трансформації структури економіки регіону;

– розвиток транспортної інфраструктури на новому технологічному й управлінському рівнях;

– розвиток сільського господарства й переробної промисловості;

– відновлення й використання науково-виробничого потенціалу підприємств промислового комплексу регіону;

– державна підтримка галузей соціальної сфери;

– здійснення прикладних наукових досліджень із проблем економічної безпеки;

– удосконалювання нормативно-правової бази забезпечення економічної безпеки.

Система основних програмних заходів щодо забезпечення економічної безпеки регіону повинна, на нашу думку, включати: заходи із удосконалення управління процесом забезпечення економічної безпеки регіону; удосконалення нормативно-правової бази забезпечення економічної безпеки; заходи, спрямовані на локалізацію загроз в соціально-демографічній сфері; заходи, спрямовані на зниження рівня загроз в реальному секторі економіки (промислому комплексі регіону); заходи в сфері збереження і розвитку регіонального науково-технічного потенціалу; заходи, спрямовані на забезпечення економічної безпеки у фінансово-кредитній сфері; заходи з формування інвестиційної привабливості регіону і стимулювання інвестиційних процесів; заходи в сфері зовнішньоекономічної діяльності; заходи щодо зниження криміналізації економіки; заходи, спрямовані на зниження загроз продовольчої безпеки регіону; заходи щодо забезпечення енергетичної безпеки регіону; заходи, спрямовані на підвищення рівномірності розвитку окремих територій регіону; заходи щодо участі органів місцевого самоврядування у забезпеченні економічної безпеки регіону; заходи, спрямовані на підготовку кадрів [3, с. 89-90].

**Висновки.** Таким чином, варто акцентувати увагу на відсутності комплексного підходу до управління процесами забезпечення економічної безпеки регіону, яке носить переважно фрагментарний, короткостроковий характер, спрямований на локалізацію найбільш значимих у сучасний момент часу

загроз. Такий підхід не відповідає сучасним вимогам забезпечення економічної безпеки регіону. Реалізація пріоритетних напрямків забезпечення економічної безпеки регіону нерозривно пов'язана з необхідністю формування ефективного механізму управління процесами забезпечення економічної безпеки.

#### **Список використаних джерел**

1. Бандур С.І. Сучасна регіональна соціально-економічна політика держави: теорія, методологія, практика. / С.І. Бандур, Т.А. Заяць, І.В. Терон – К.: РВПС України НАН України, ТОВ «ПРИИТ ЕКСПРЕС», 2002. – 250 с.
2. Варналій З.С. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: [монографія] / Національний ін-т стратегічних досліджень / З.С. Варналій (ред.). / З.С. Варналій, А.І. Мокій, О.Ф. Новікова, О.Ф. Романюк, С.А. Романюк – К.: Знання України, 2005. – 498 с.
3. Новікова О.Ф. Економічна безпека: концептуальне визначення та механізм забезпечення: монографія / НАН України; Інститут економіки промисловості. / О.Ф. Новікова, Р.В. Покотиленко – Донецьк, 2006. – 407 с.

**Annotation.** *In the article investigational problems of functioning of regional socio-economic situation in the conditions of crisis, the measures of providing of economic security of region are developed, their intercommunication is illustrated, certainly tasks which must be decided with the purpose of achievement of equilibrium of functioning of the socio-economic system of any level.*

**Key words:** *economic security, socio-economic system, region.*

**17**

**УДК 338.65.012**

**В.В. Ткачук**, к.е.н., старший викладач, Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

### **УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ**

*Представлено комплексно методіку впровадження управління бізнес процесами. Охарактеризовано основні проблеми які потрібно вирішити та перспективи які покращать систему управління.*

**Ключові слова:** *бізнес процес, процес управління, система управління.*

Всю систему діяльності підприємства можна розглядати як сукупність організованих і взаємопов'язаних процесів, в тому числі і систему управління, яка також виступає як сукупність взаємопов'язаних процесів. Саме управління здійснюється з строгою послідовністю, з певними параметрами та з чіткою

взаємозалежністю і взаємозв'язком. Даний підхід відображає структуризацію виконуваної роботи в вигляді процесів і їх зв'язку між собою в чітко організованій і ефективно взаємодіючій системі. Саме це дозволить підприємству: оптимізувати управлінську діяльність, організувати ефективну між функціональну взаємодію, регламентувати і стандартизувати діяльність в вигляді процесів, розробити систему показників для управління процесами та орієнтувати їх на досягнення стратегічної цілі, забезпечити ефективне впровадження ефективного менеджменту та сучасних технологій управління, створити базу даних, що стосується діяльності підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам впровадження бізнес процесів присвячені наукові праці багатьох вітчизняних вчених: В. П. Галушко, О. Д. Гудинського, Й. С. Завадського, М. Й. Маліка, М. М. Мартиненка, М. П. Поліщука, С. М. Соболя, І. М Цимбалука та багато інших.

**Постановка завдання.** Метою роботи є узагальнення і доповнення теоретично-методологічних положень та розробка методичних підходів до формування результативного менеджменту, на базі бізнес процесів та розробки рекомендацій для їх впровадження в практику господарювання.

**Виклад основного матеріалу.** Будь-яке підприємство може ефективно функціонувати і отримувати прибутки від своєї діяльності навіть і в тому випадку коли його управлінські процеси спеціально не визначені не стандартизовані, а містять хаотичний інтуїтивний характер. Та все ж таки потрібно відмітити, що для суттєвого підвищення ефективності та забезпечення конкурентоспроможності підприємства та його управлінської складової необхідний інструмент, який забезпечує можливість інтеграції діяльності підрозділів на між функціональному рівні і орієнтація даної діяльності на кінцевий результат – задоволення потреб споживача. Система процесів організації перш за все є інструментом підвищення ефективності бізнесової діяльності в цілому на основі стратегічних цілей керівного апарату та власників підприємства.

Деякі дослідники розглядають процесний підхід, як документована діяльність підрозділів підприємства в вигляді процесів і налагодження взаємодії між цими підрозділами. Даний підхід зручний з точки зору створення формальної документації, але на практиці це призводить до певних суттєвих труднощів при розробці і погодженні документів. Та все таки введення процесного підходу в такому примітивному вигляді не покращує реальні результати діяльності підприємства. Оскільки в підприємстві постійно існує проблеми міжфункціональної взаємодії підрозділів, які погіршують діяльність підприємства в цілому. Причина цих проблем не тільки формальні відносини між підрозділами, а і особливості особистих відносин працівників підприємства, встановлені протягом часу існування підприємства традиції, звичаї та особливості комунікації. Тому постає проблема адекватного управління на між функціональному рівні, а для цього потрібно розвивати між функціональні процеси. І саме головне уникнути на цьому етапі ряду помилок, тобто виключити псевдопроцеси, які далекі від реальності та нездійснені по своїй суті.

Створення системи процесів, є лише першим кроком на шляху розгортання технології процесного підходу управління підприємством. Оскільки процеси потребують управління, орієнтації на досягнення стратегічних цілей організації і цього можна досягти завдяки створенню системи показників. Важливо не тільки створити таку систему, а і досягти з її допомогою ефекту інтеграції процесів, орієнтації їх на кінцевий результат і досягти це можливо через оптимізацію системи процесів і системи показників які використовуються при управлінні ними. Створивши таку систему, керівництво отримує можливість управляти процесами, впливаючи безпосередньо на кінцевий результат діяльності.

Дослідження вітчизняних підприємств показує, що існуючі в них системи показників не збалансовані з точки зору процесного підходу, не зорієнтовані на досягненні кінцевого результату саме на рівні управлінської діяльності. Такі показники характеризують як правило результативність діяльності керівників по відношенню до керованих систем. Інтереси керівників функціональних структур часто не співпадають в різних підрозділів і відповідно єдина орієнтація на кінцевий результат відсутня. Система показників роздана на основі прив'язки до функціональних підрозділам, виглядає неструктуризованою та не націленою на кінцевий результат як і сама структура підприємства. Тому професійно побудована система процесів управління націлена на кінцевий результат діяльності підприємства являється найбільш кращою основою для розробки системи показників, ніж традиційна функціональна структура підрозділів. Створивши таку систему керівництво отримує можливість управляти процесами, впливаючи безпосередньо на кінцевий результат діяльності.

Щоб підприємство функціонувало ефективно воно повинно виділятися і управляти сукупністю взаємопов'язаної діяльності. Діяльність, що використовує ресурси і керована на шляху здатності перетворювати вхідні елементи в вихідні і може розглядатися як процес. І як правило вихідні елементи одного процесу і вхідні в інший.

І ще одна проблема, яка потребує вирішення при впровадженні процесного управління це документування і стандартизація діяльності. Підприємства зустрічаються з проблемами коли є затверджена структура підприємства, визначені підрозділи усіх рівнів чітко встановлена ієрархія, але нажалі ні функції підрозділів, ні результати їх діяльності, ні порядок їх взаємозв'язку з іншими підрозділами в документах не описано з тією ступеню деталізації яка дозволяє використовувати їх на практиці. А в деяких підприємствах, як показало дослідження, наявна документація в вигляді інструкцій, програм тощо, виконується на 60-70%. При цьому організації існують і навіть досягають певних успіхів діяльності. Управління здійснюється на принципах інтуїтивного почуття, традицій що склалися протягом існування підприємства, особистого досвіду керівника та частини його підлеглих. Тому виникає питання, до чого може призвести даний стиль управління без відсутності будь якого докумен-



тування діяльності підприємства. Керівник немає можливості здійснити делегування повноважень, вимушений тратити свій час на виконання невластивих йому повноважень. А саме головне, що весь цикл управлінської діяльності, всі процеси управління як правило замикаються на керівнику підприємства, стає неможливий процес існування підприємства без керівника, через його відхід від справ можливе припинення будь-якої діяльності. Тому документування процесів управління регламентує діяльність підприємства в цілому і для цього потрібна інформація про те, як саме повинна здійснюватися управлінські процеси у нормативно правовому ракурсі, як є передові досвіди в здійсненні цього процесу, що рахувати відхиленням від нормального стану і які розміри даних відхилень.

В ситуації, коли діяльність документована, недостатньо багато керівників і спеціалістів стають незамінними, оскільки, вони є носіями знань про процеси, що здійснюються на підприємстві і більше, на жаль, ніхто в такій степені даною інформацією не володіє, а існування підприємства без цих знань ускладниться. Таким чином ми отримуємо ситуацію, коли знання були отримані за рахунок підприємства і на самому підприємстві і в той же час недоступна для того ж самого підприємства. І на випадок коли цей працівник залишає підприємство через ті чи інші причини накопичений досвід і інформація про процеси безповоротно втрачається для підприємства і при певних обставинах може перейти для підприємств конкурентів. Щоб зробити знання за процесами доступними для підприємства в цілому і тим самим знизити ризики необхідно створювати інформаційні бази і створювати це за функціональною ознакою по виду діяльності чи по виду структурного підрозділу. В цьому випадку інформація буде мати цінність та використовуватись в контрольній діяльності персоналу покращення процесів управління підвищення кваліфікації керівників різних рівнів.

**Висновок.** Впровадження даних підходів значно покращить систему управління підприємствами, особливо в кризові елементи. Процесний підхід дасть можливість створювати інформаційні бази, що стосуються системи управління, уніфікують принципи управління, що в свою чергу призведе до покращення передачі навиків управлінського мистецтва, як запоруки загального розвитку підприємницької діяльності в цілому.

#### Список використаних джерел

1. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ, 2003. – 428 с.
2. Кремень В.Г. Філософія управління: Підруч. для студ. вищ. навч. закл./ В.Г. Кремень, С.М. Пазиніч, О.С. Порномарьов. – К.: Знання України, 2007. – 360 с.
3. Репин В.В. Бизнес-процессы компании: построение, анализ, регламентация – М.: РИА Стандарты и качество, 2007. – 240 с.

**Annotation.** *Presented by the method of implementation of complex business processes. Described the main problems to be solved and the prospects that will improve the management system.*

**Key words:** *business process management workflow management system.*

**18**

**УДК 339.3:339.18**

**Н.І. Трішкіна**, к.е.н., Хмельницький торговельно-економічний коледж Київського національного торговельно-економічного університету, м. Хмельницький

## **ОПТОВА ТОРГІВЛЯ – ЕЛЕМЕНТ СФЕРИ ТОВАРНОГО ОБІГУ**

*У статті розглянуті об'єкти сфери товарного обігу, визначені функції оптової торгівлі на макрорівні, досліджено стан оптової торгівлі на сучасному етапі, запропоновані напрямки щодо покращення діяльності підприємств оптової торгівлі.*

**Ключові слова:** *вартість, товар, торгівля, оптова торгівля, роздрібна торгівля, товарний обіг.*

**Постановка проблеми.** Сфера товарного обігу є сукупністю специфічних економічних відносин на основі яких встановлюється ринкова форма зв'язку між виробництвом і споживанням, забезпечується реалізація товарів і вартість, а отже і створюються необхідні передумови для відтворення національного капіталу. Процес товарного обігу є необхідною складовою цілісного відтворювального процесу, поза яким розвиток національної економіки є неможливим.

У вітчизняній сфері товарного обігу спостерігається процес поступової інтеграції та злиття трьох провідних форм товаропросування: матеріально-технічного забезпечення, заготівель і закупівель сільськогосподарської продукції, торгівлі споживчими товарами. Матеріально-технічне забезпечення перетворюється у оптову торгівлю засобами виробництва, а заготівля сільгосппродукції в оптову торгівлю аграрною продукцією. Тому цілком законно, що ці дві форми можна віднести до торгівлі.

Структурними елементами сфери товарного обігу є внутрішня та зовнішня торгівля, оптова торгівля, роздрібна торгівля, торговельне посередництво.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання пов'язані з діяльністю підприємств оптової торгівлі маркетингової орієнтації та проблеми вибору найбільш ефективного методу їх функціонування висвітлюють в наукових працях такі зарубіжні вчені: Ансофф І., Круглов М.І., Томпсон А.А., а також

вітчизняні науковці Балабанова Л.В., Голошубова Н.О., Мазаракі А.А., Торонков В.М. та інші провідні науковці і практики.

**Постановка завдання.** Дослідити місце оптової торгівлі в сфері товарно-обігу, визначити ринкові функції оптової торгівлі на макрорівні, запропонувати напрямки щодо покращення діяльності підприємств оптової торгівлі в сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу.** Перехід України до ринкової економіки вимагав роздержавлення оптової торгівлі, здійснення демонополізації і лібералізації торгово-посередницької діяльності, диверсифікації її форм. Але комерціалізація і зміна форм власності не дала очікуваного ефекту, призвела лише до простого подрібнення крупних оптових структур на самостійні і малоефективні суб'єкти ринку.

Внаслідок цих процесів на оптовому ринку України за останнє десятиріччя з'явилася значна кількість малих оптових посередників. Більшість з них здійснюють посередницьку діяльність без надбання статусу юридичної особи. Однак основними оптовими посередниками є підприємства – юридичні особи. За даними Державного Комітету статистики України на 1 січня 2010 року в Україні діяло 57,5 тис. підприємств, основним видом економічної діяльності яких була оптова торгівля. Оптовий товарооборот (без ПДВ і акцизу) підприємств оптової торгівлі становив 811,9 млрд. грн., що на 19,3% менше проти відповідного періоду попереднього року (у порівнянних цінах).

В обсязі оптового товарообороту найбільш вагомими були частки оптового товарообороту підприємств, основним видом економічної діяльності яких за Класифікацією видів економічної діяльності є оптова торгівля паливом (17,3%) і продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами (10,6%).

Більше 70% обсягу оптового товарообороту країни припадало на підприємства чотирьох регіонів: м. Києва (39,8%), Донецької (15,1%) і Дніпропетровської (11%) та Харківської (5,2%) областей.

Частка оптової торгівлі товарами виробництва України порівняно з відповідним періодом попереднього року зменшилась і становила 63,3% від загального обсягу продажу, у тому числі частка вітчизняних непродовольчих товарів – 61,5%, продовольчих товарів – 74,1%.

Дослідження також показало, що переважна частка оптового товарообороту припадає на перепродаж товарів іншим посередникам. Найбільші обсяги реалізації бензину моторного спостерігались на підприємствах оптової торгівлі м. Києва (16,9 млрд. грн.), Дніпропетровської (4,5 млрд. грн.), Донецької (1,5 млрд. грн.), Київської (1,4 млрд. грн.), Одеській (1,2 млрд. грн.) і Львівської (1,1 млрд. грн.) областей. Найбільший продаж дизельного пального здійснювався підприємствами оптової торгівлі м. Києва (17,0 млрд. грн.), Дніпропетровської (4,0 млрд. грн.), Волинської (2,1 млрд. грн.), Донецької (1,7 млрд. грн.) і Полтавської (1,1 млрд. грн.) областей.

Як свідчить досвід розвинутих країн, роль оптової ланки з насиченням ринків товарами і посиленням конкуренції на них зростає. І лише завдяки перевагам, що надають оптові посередники порівняно з прямим збутом, їх позиції укріплюються і розширюється сфера діяльності.

До важливих переваг оптової торгівлі через посередників належить і те, що в умовах ринкової економіки є можливість виробникам збувати свої товари в місцях територіально наближених до споживача з мінімальною кількістю ланок товаропостачання, з меншою кількістю угод, що потрібно укласти. Оптовий посередник може забезпечувати маркетингову і технічну підтримку як товаровиробників, так і партнерів з боку роздрібно торгівлі.

Значні переваги мають й підприємства роздрібно торгівлі. Вони за рахунок широкого й більш глибокого асортименту, який формується на складах оптових посередників, можуть повніше задовольняти попит споживачів. Централізована доставка оптовим покупцям товарів партіями за оптимальними розмірами та в асортименті, що комплектується з товарів багатьох виробників, з оптимальною частотою завезення, забезпечить стабільність та належну повноту товарного асортименту у продажу. Це важливо особливо для малих і середніх підприємств роздрібно торгівлі, кількість яких у структурі роздрібно мережі є переважною.

Макроекономічні функції оптової торгівлі трансформуються на макро-рівні в різнобічні підфункції або функції оптових торговельних підприємств. Серед них можна виділити такі функції як: економічної інтеграції території і подолання просторового розриву; перетворення виробничого асортименту товарів в торговий; формування запасів для страхування від змін попиту на товари та збереження їх; згладжування до і зниження їх рівня; доробка, доведення товару до потрібної якості, фасування та пакування; кредитування своїх клієнтів, особливо малих підприємств; проведення маркетингових досліджень ринку; рекламування товарів і послуг та інше.

Розвиток ринкових відносин сприяє розширенню функцій та створенню нових напрямків діяльності оптових підприємств.

Набір і характер цих функцій можуть змінюватись в залежності від видів товарів, що продаються, і від сфери діяльності оптового підприємства. Але основною його функцією є закупівля товарів великими партіями з метою їх збуту як підприємствам роздрібно торгівлі та ресторанного господарства, так і виробничим підприємствам для наступної їх переробки або для іншого виробничого споживання, а також – активний вплив на збільшення обсягу виробництва, розширення асортименту та поліпшення якості товарів.

Разом з тим слід зазначити, що на багатьох вітчизняних підприємствах здійснення основної функції не супроводжується виконанням усього комплексу вищезазначених функцій або виконуються вони в дуже обмеженому вигляді. Орієнтація на споживача, а не на постачальника-товаровиробника, як було раніше, є відмінною рисою нової ролі та функціонального призначення оптового підприємства в сфері товарного обігу.

Для підвищення ролі оптових підприємств на споживчому ринку необхідно суттєво розширити номенклатуру послуг, які вони повинні надавати партнерам, та знижувати їх вартість.

Для подальшого реформування оптової ланки в Україні необхідно:

- розвивати різні види оптових підприємств за функціональним призначенням, спеціалізацією, розмірами, організаційно-правовими формами господарювання;
- створювати оптові асоціації шляхом добровільного об'єднання нині діючих оптових підприємств, до складу яких слід включити фінансові, інформаційні, наукові та інші інститути;
- удосконалювати та оновлювати торгіву інфраструктуру, що передбачає налагодження тісної взаємодії товаровиробників, роздрібною торгівлі з оптовою торгівлею, органічну інтеграцію виробництва і збуту на основі маркетингу;
- удосконалювати механізм управління комерційною діяльністю оптових підприємств;
- впроваджувати на оптових підприємствах сучасні інформаційні системи;
- сприяти розвитку оптового продажу через мережу Інтернет;
- підвищувати рівень обслуговування та зниження цін на товари і послуги.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що в умовах функціонування цивілізованого ринку саме оптова торгівля повинна стати важелем для стимулювання зростання ефективності виробництва та повнішого задоволення потреб покупців.

#### Список використаних джерел

1. Голошубова Н.О., Трішкіна Н.І. Проблеми розвитку оптової торгівлі в Україні. / Матеріали міжнарод. наук.-практ. конф. „Соціально-економічна ефективність державного управління: теорія, методологія та практика”, Ч.2. – Львів: ЛРІДУ УАДУ, 2003. – С. 115-118.
2. ukrstat.gov.ua

**Annotation.** *In the article the objects of sphere of products' circulation were considered. It was defined the functions of wholesaling in macro level. There was researched the state of wholesaling in modern stage and were suggested directions for improvement of wholesaling enterprises' activity.*

**Key words:** *value, product, trade, wholesaling, retailing, products circulation.*

УДК 338

**В.В. Швед**, к.е.н., Вінницький фінансово-економічний університет, м. Вінниця

## ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

*У статті розглянуто функції впливу держави як суб'єкта підприємництва та проаналізовано форми впливу держави на проведення підприємницької діяльності в Україні.*

**Ключові слова:** підприємництво, державна підтримка, форми державного впливу.

Підприємництво, як одна із конкретних форм прояву суспільних відносин, не тільки сприяє підвищенню матеріального і духовного потенціалу суспільства і створює сприятливе підґрунтя для практичної реалізації здібностей і талантів кожного громадянина, але й веде до єднання нації, збереження її національного духу і національної гордості [1].

Питаннями розвитку підприємництва займалися багато вчених. Дослідження природи малого та середнього бізнесу, його місця та ролі в розвинутих ринкових економіках, реагування на заходи державного регулювання та підтримки є об'єктом уваги таких зарубіжних вчених як Т. Бартік, М. Вайт, Б. Ведер, П. Вестхед, Д. Гнявеллі, П. Девідсон, Д. Кібл, А. Мадж, А. Моес, А. Мюйцер, М. Портер, П. Рейнольдс, Х. Смітс, Й. Шумпетер. Проблеми державної підтримки малого бізнесу ставили і вирішували в контексті фундаментальних досліджень державного регулювання підприємницької діяльності українські науковці: Л. Воротіна, Т. Кондратюк, В. Ляшенко, О. Мазур, Л. Мартинюк, А. Мельник, І. Михасюк, Є. Панченко, О. Пересада, П. Пильнова, Н. Прокопович, А. Румянцев, В. Сизоненко, В. Сорокіна, В. Ткаченко, В. Хахулін, Т. Черняк та інші

Роль держави як суб'єкта підприємницького процесу може бути різною в залежності від суспільних умов, ситуації, що складається у сфері ділової активності, і тих цілей, які ставить перед собою держав.

В залежності від конкретної ситуації держава може бути:

- гальмом розвитку підприємництва, коли вона створює вкрай несприятливу обстановку для розвитку підприємництва або навіть забороняє його;
- стороннім спостерігачем, коли прямо не протидіє розвитку підприємництва, але в той же час і не сприяє цьому розвитку;
- прискорювачем підприємницького процесу, коли проводить постійний і активний пошук заходів по залученню у підприємницький процес нових економічних агентів (нерідко така цілеспрямована діяльність держави викли-

кає «вибух» підприємницької активності і приводить до буму підприємництва) [5].

Які ж функції може виконувати держава як прискорювач підприємницького процесу?

По-перше, держава бере на себе освітні функції, тобто функції по професійній підготовці і вихованню підприємницьких кадрів. При цьому до уваги приймається той факт, що здійснення підприємницької діяльності у сучасній ситуації можливе лише за умови вмілого поєднання по крайній мірі трьох основних елементів та їх ефективного використання у практичній діяльності:

а) загальноекономічної теорії;

б) конкретних економічних (підприємницьких) знань;

в) кількісних методів у підприємстві, тобто вміння здійснювати підприємницькі розрахунки стосовно до будь-якої запланованої угоди або операції, передбачених бізнес-планом, а також вміння передбачати ризик засобів на рахунках своєї фірми при плануванні або здійсненні якої-небудь угоди.

По-друге, держава підтримує у фінансовому відношенні як тих, хто тільки що вступив, так і тих, що вже вступили у сферу ділової активності підприємців. Здебільшого з цією метою держава розробляє спеціальні програми підтримки підприємців, в яких враховуються заходи по пільговому кредитуванню. Особливі пільги надаються тим, хто береться за реалізацію окремих підприємницьких проєктів.

По-третє, держава звичайно бере на себе функції створення для підприємців необхідної підприємницької інфраструктури, тобто всіх тих допоміжних (з точки зору основного змісту підприємницьких проєктів) структур, які могли б надавати підприємцю послуги, необхідні для ефективного реалізації проєктів. Держава в основному постачає підприємця необхідною (більш всього маркетинговою) інформацією, бере на себе також витрати по веденню наукових, науково-технічних, проєктно-пошукових та інших робіт з наданням їх результатів підприємцям на безоплатній або пільговій основі. Держава сприяє заснуванню консультаційних, юридичних та інших фірм, які полегшують діяльність підприємців. А також бере на себе функції по підготовці кадрів потрібної кваліфікації для підприємницьких структур.

Форми державної підтримки малого підприємництва можна класифікувати таким чином [4].

Одне із традиційних обґрунтувань класифікації - характер впливу держави на діяльність малих підприємств, в залежності від якого виділяють два види цього впливу: прямий і непрямий. До прямого впливу можна віднести, наприклад, безпосереднє введення податкових пільг для малих фірм, виділення бюджетних коштів для пільгового фінансування їх перспективних інвестиційних проєктів, надання у безоплатне користування або оренду малим підприємствам державного майна тощо.

Непряма підтримка малих підприємств здійснюється державою опосередковано, тобто через стимулювання великих і середніх корпорацій, банків,

страхових компаній, громадських організацій, а також залучення елементів інфраструктури малого бізнесу, які забезпечують загальні умови його розвитку (навчальних центрів, бізнес-інкубаторів, технопарків, лізингових, консалтингових, аудиторських, юридичних фірм). До непрямого виду можуть відноситися такі форми підтримки, як виділення субвенцій і дотацій регіонам і муніципальним утворенням у якості преміювання за високий рівень розвитку малого підприємництва. Приклад непрямої форми – широко застосовуване у США надання крупним корпораціям державного замовлення за умови розміщення ними на малих підприємствах замовлень на виробництво встановленого відсотка комплектуючих.

Друге класифікаційне обґрунтування - функціональний напрям державної підтримки. Тут можна виділити три види підтримки: організаційно-структурну, фінансово-податкову і майнову. Перший із перерахованих видів підтримки охоплює форми, зв'язані з регламентуванням діяльності малих підприємств, а також із створенням різних структур, що надають послуги малому бізнесу. До них відносяться, наприклад, спрощена реєстрація суб'єктів малого підприємництва, надання маркетингової інформації на пільгових засадах, проведення консалтингу й аудиту. До фінансово-податкового виду підтримки відносяться різні форми прямого і непрямого фінансування малого бізнесу і застосування податкових важелів для стимулювання його розвитку. В цю групу входять надання податкових і митних пільг, стимулювання банків і страхових компаній до кредитування або страхування малих підприємств; фінансові і податкові форми державної підтримки малого підприємництва.

Майновий вид підтримки малого бізнесу передбачає активне залучення в цей процес державної і муніципальної власності (до того ж не лише матеріальної, але й інтелектуальної), наприклад: впровадження на малих підприємствах нових технологій, проведення лізингових операцій, застосування гарантійних механізмів із використанням державного майна.

Таким чином, варто ще раз відмітити необхідність так державної підтримки підприємництва в сучасних кризових ринкових умовах в усій багатомірності її проявів.

#### **Список використаних джерел**

1. Про державну підтримку малого підприємництва: Закон України за станом на 18 вересня 2008р. / Верховна Рада України. – Вісник Верховної Ради України, 2008. – № 6. – С. 21.
2. Дуб Л. Питання розвитку малого бізнесу в Україні // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. – 2000.- №2. –С. 162-168.
3. Галь В.М. Розвиток малого та середнього бізнесу в Україні //Вісник Національного банку України (укр).- 2003.- № 1.- с. 13-15.
4. Михасюк І. Державне регулювання економіки / І.Михасюк, А.Мельник,М.Крупка, З.Залого. – Львів: «Українські технології», 1999. – 640 с.



5. Стельмашук А.М. Державне регулювання економіки. Навчальний посібник / Стельмашук А.М. – Тернопіль: Астон, 2001. –362 с.

**Annotation.** *In the article the functions of influence of the state are considered as a business entity and the forms of influence of the state are analyzed on realization of entrepreneurial activity in Ukraine.*

**Key words:** *enterprise, state support, forms of state influence.*

20

*Jarosław Kaczyński, Firma QUAY BHU sp. z.o.o.  
Sylvia Glinkowska, Państwowa Wyższa Szkoła  
Zawodowa w Kaliszu*

## **KOOPERACJA: WYBRANE ASPEKTY Z PUNKTU WIDZENIA KOOPERANTA PODPORZĄDKOWANEGO**

Jednym z najbardziej istotnych elementów charakteryzujących współczesne rzeczywistość gospodarczą jest współpraca pomiędzy przedsiębiorstwami. Każde przedsiębiorstwo, niezależnie od rodzaju prowadzonej działalności musi celem prawidłowego funkcjonowania wchodzić w liczne i różnorodne, zmienne i okresowe, bezpośrednie i pośrednie związki z innymi przedsiębiorstwami (wymusza to wręcz postępująca specjalizacja). Poprzez współpracą rozumie się działanie podmiotów na rzecz wspólnego celu. Stanowi ona pewien rodzaj kooperacji, czyli „...układ stosunków i zależności między podmiotami, z których jeden – jako producent wytwarzanego na rynek wyrobu – korzysta z pomocy innych podmiotów, będących w tym układzie kooperantami wnoszącymi do produkowanego wyrobu swój wkład specjalistyczny w postaci półwyrobów, półfabrykatów, zespołów podzespołów lub innych części składowych, albo niezbędnych do jego wytworzenia specjalistyczne operacje technologiczne...”<sup>1</sup>. Odróżnić przy tym należy od kooperacji modny ostatnio outsourcing, czyli zlecenie pewnych usług na zewnątrz (np. księgowość, usługi ochroniarskie czy zarządzania flotą aut) który bywa z nią mylony. Kooperacja jest współpracą firm w tych obszarach, które bezpośrednio prowadzą do dostarczenia produktu lub usługi na rynek i są do ich pojawienia się na rynku niezbędne.

Ścisła współpraca pomiędzy przedsiębiorstwami staje się coraz popularniejsza. Pogląbiające się procesy specjalizacji produkcji, skupianie się na wąskich obszarach działania, globalizacja rynków i standaryzacja przyczyniają się do rozwoju więzi pomiędzy uczestnikami rynku, z których każdy oferuje swoje kluczowe umiejętności, dzięki którym cała grupa firm uzyskuje przewagę konkurencyjną poprzez np:

<sup>1</sup> Encyklopedia Biznesu, tom 1, pod redakcją W. Pomykaio, Fundacja Innowacji, Warszawa 1995, s. 446.

- Obniżenie cen produkowanych wyrobów i świadczonych usług, dzięki
- Obniżenie kosztów całkowitych prowadzenia działalności,
- Uzyskanie dostępu do nowych technologii do wykorzystania w produkcji lub rozwiązaniach informacyjnych, lub uzyskanie dostępu do wolnych mocy produkcyjnych o bardzo dużej jakości,
- Redukcji czasu trwania cykli produkcyjnych,
- Lepszego i bardziej efektywnego wykorzystania zasobów,
- Dostępu do zasobów, którymi organizacja nie dysponuje,
- Dostępu do rynku globalnego,
- Możliwości prowadzenia szczegółowej kontroli wszystkich wydatków związanych z prowadzoną działalnością,
- Poprawy jakości wytwarzanych wyrobów.

Możliwe jest kilka rodzajów współpracy ze względu na rodzaj i wielkość współpracujących podmiotów. Stosunkowo rzadki jest model, w którym obie firmy prezentują zbliżoną wielkość (niezależnie jak wyrażoną), potencjał, doświadczenie i inne cechy mające wpływ na relacje między nimi. Stanem naturalnym jest stan nierównowagi, czyli stan większej lub mniejszej dominacji jednego z partnerów. Badania przeprowadzono w firmach, które można nazwać kooperantem zdominowanym: świadczy on usługi lub dostawy na rzecz znacznie większego od siebie partnera lub partnerów.

Współdziałanie przedsiębiorstw w tworzeniu wartości w świetle badań empirycznych<sup>2</sup>.

Jednym z celów prowadzonych badań jest próba oceny bieżącego zakresu współpracy pomiędzy dużymi firmami skupiającymi się na produkcji dóbr finalnych, a ich dostawcami, i to z punktu widzenia dostawców. W ramach prowadzonej działalności zajmują oni się produkcją części detali i podzespołów, świadczeniem usług związanych z produkcją, usług doradczo – finansowych oraz pośrednictwem pomiędzy producentami normalistów przemysłowych, a ich finalnymi użytkownikami. W prowadzonych badaniach próbowano uzyskać odpowiedź na kwestie dotyczące:

- charakteru i rodzaju współpracy,
- domeny działalności kooperantów.

Ze względu na ograniczoną próbą badawczą, w której uczestniczyły 147 podmioty uzyskane wyniki nie mogą być uznawane za w pełni reprezentatywne dla ogółu przedsiębiorstw działających w Polsce, dostarczając jednak szeregu cennych informacji dotyczących charakteru współpracy, rodzaju dokonywanych transakcji, panujących stosunków i w tworzonych łańcuchach dostaw, a także procesów dostosowawczych do warunków globalizującej się gospodarki.

Pierwszy aspekt prowadzonych badań dotyczył charakteru współpracy, w ramach, których należało wskazać, który rodzaj transakcji dominuje w działalności badanego podmiotu. W jego ramach wyróżniono:

---

<sup>2</sup> Podrozdział opracowano na podstawie badania własnych autora.

1. Transakcje czyste, charakteryzujące się brakiem stałych kooperantów, dostawy odbywają się na zasadzie oferty cenowo – jakościowo – terminowej, tego rodzaju transakcje nie wywołują jakichkolwiek skutków dla jej uczestników, i w swoim charakterze są zbliżone do działalności detalicznej.

2. Transakcja powtarzalna, w ramach, których dostawca oferuje dodatkowe korzyści (np. rabatu, odroczonego terminu płatności, dostawa na koszt dostawcy).

3. Długofalową współpracą, w której dominują stosunki antagonistycznych przejawiające się w walce o niską cenę, dostawca jest jednym z wielu kwalifikowanych dostawców, z którym podstawowe warunki zostały ustalone w drodze wcześniejszych twardych negocjacji.

4. Współpracą opartą na zasadzie partnerstwa pomiędzy uczestnikami transakcji, która polega na zaangażowaniu dostawców we wczesnych fazach przygotowania nowego produktu oraz na pełnej kompatybilności procesów produkcyjnych.

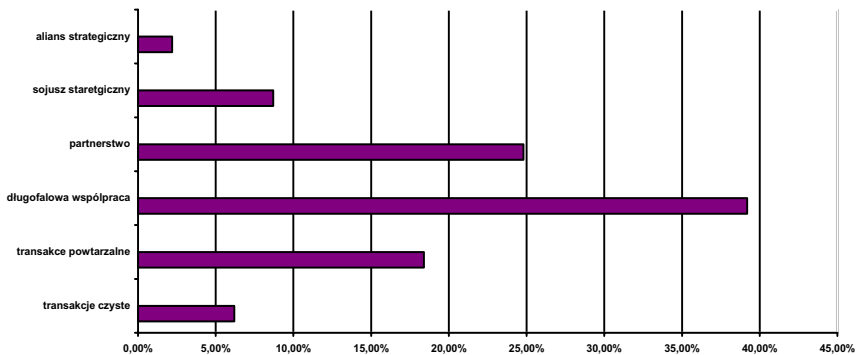
5. Współpracą opartą na idei sojuszu strategicznego, który zakłada zacieśnienie współpracy w celu osiągnięcia długofalowej przewagi konkurencyjnej. Każdy z partnerów skupia się na swoich kluczowych kompetencjach, które mają zasadnicze znaczenie w procesie tworzenia łańcucha wartości. Sojusze takie charakteryzują się pełnym zaufaniem, bezkolizyjnym przepływem informacji oraz dbałością o wzajemne interesy.

6. Współpracą opartą na zasadzie aliansu strategicznego są wyższym poziomem współpracy, których celem jest zdobycie przewagi konkurencyjnej w długim okresie czasu. Przedsiębiorstwa łączą swoje kluczowe zasoby oraz wyróżniające się umiejętności w celu wykorzystania efektu synergii.

W badanych przedsiębiorstwach dominującym rodzajem powiązań była długofalowa współpraca. W jej ramach przedsiębiorstw są umieszczane na liście kwalifikowanych dostawców, z których w razie wystąpienia zapotrzebowania wybiera się na podstawie zapytania ofertowego kontrahenta. Zostaje nim te przedsiębiorstwo, które może zrealizować zamówienie w wyznaczonym czasie i zaofertuje najkorzystniejszą cenę.

Kolejny rodzaj powiązań pomiędzy uczestnikami rynku związany był z partnerstwem, w ramach, którego jeden kontrahent realizował niektóre funkcje najczęściej pod nadzorem odbiorcy. W szczególności dotyczyło to wykonywania części, elementów lub urządzeń w ramach kooperacji, według specyfikacji odbiorcy. Warunki współpracy zostały we wczesnych fazach szczegółowo omówione i zaaprobowane przez obydwie strony. Zmiana warunków w trakcie obowiązywania umowy jest bardzo trudna i wymaga renegocjacji. Dostawy wytworzonych elementów odbywają się według harmonogramu, lub rzadziej na wezwanie odbiorcy.

Trzeci z kolei rodzaj transakcji dotyczy transakcji powtarzalnych, które najczęściej są związane ze wczesnymi stadiami rozwoju współpracy. Firmy starające się zdobyć większe obszary rynku oferują kontrahentom szereg korzyści. Z natury rzeczy pod względem wartościowym są to transakcje niewielkie, w zakresie, których nawiązanie długofalowej współpracy lub partnerstwa jest mało efektywne.



**Wykres 1. Rodzaje powiązań pomiędzy przedsiębiorstwami w opinii dostawców**

*Źródło: opracowanie na podstawie badań ankietowych.*

Sojusz strategiczny, jako formą współpracy wskazało zaledwie 8,7% respondentów. Dotyczy on długofalowego współdziałania z jasno określonym celem. Najczęściej kooperant czynny wykonuje dla kooperanta biernego części, detale, montaż lub różnego rodzaju usługi [np. malowania, galwanizowania, transportu, utrzymania ruchu itp.], dokładnie według specyfikacji odbiorcy, najczęściej pod nadzorem i kierownictwem zamawiającego.

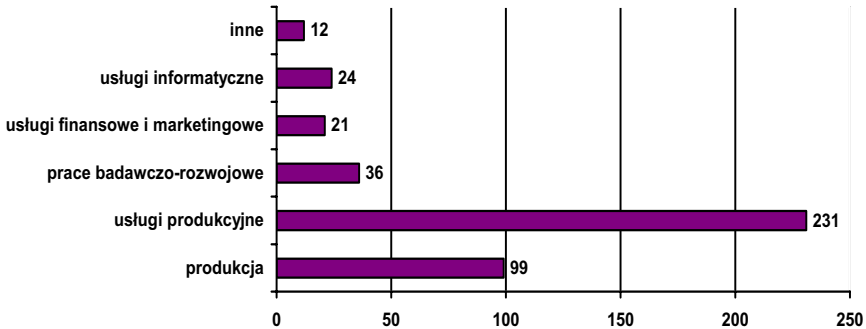
Stosunkowo rzadko w badanej próbie dochodziło do transakcji czystych oraz aliansów strategicznych. Transakcje czyste, czyli jednorazowy akt wymiany nie jest charakterystyczny do rynków przemysłowych, dotyczy zakupów o niewielkiej wartości i w niewielkich ilościach, najczęściej w przypadku doraźnych zakupów związanych z awarię parku maszyn.

Alians strategiczny związany z połączeniem kluczowych kompetencji partnerów w celu realizacji jasno wyznaczonych zadań dotyczy najczęściej partnerów o podobnej sile przetargowej. W próbie badawczej udział brały firmy zajmujące się kooperacją pod nadzorem i na warunkach odbiorców, którzy posiadają znaczną siłą oddziaływania, co przyczyniło się do ograniczenia tego rodzaju powiązania.

Drugim aspektem, związanym z tworzeniem wartości przedsiębiorstwa była domena działalności kooperantów. W ramach problemu badawczego respondent miał określić rodzaj kooperacji, w jaki został zaangażowany. Określono szesnaści dziedzin działalności, które pogrupowano w cztery obszary:

- produkcja (detali, części, zespołów, montaż itp.),
- usługi związane z produkcją (transportowe, utrzymania ruchu, składowania i magazynowania, pakowania, wynajmu mocy produkcyjnych, malowania, obróbki itp.),
- prace badawczo rozwojowe (rozwój nowego produktu, zastosowania nowych materiałów, nowych technik i technologii itp.).

- usługi finansowe i marketingowe (prowadzenie księgowości, zarządzanie kluczowymi klientami, telemarketing, organizacja wystaw, public relation itp.),
- usługi informatyczne.



## Wykres 2 Domena działalności badanych przedsiębiorstw

*Przedsiębiorstwa mogły wskazać więcej niż jedną domenę*

*Źródło: opracowanie na podstawie badań ankietowych*

Dominującym obszarem działalności badanych przedsiębiorstw były różnego rodzaju usługi produkcyjne lub produkcja sensu stricto (detale służące jako element produkcji wyrobu finalnego). W ich ramach wskazywano przede wszystkim na usługi produkcyjne w zakresie malowania i obróbki oraz montaż urządzeń. Wyniku takiego można było się spodziewać, biorąc pod uwagę, że dominującą formę jest długofalowa współpraca (wykres 1.)

Z przeprowadzonych badań wynika, że większość analizowanych podmiotów skupia się na wąskim obszarze działania. Jednocześnie biorąc pod uwagę, że znikoma mniejszość to transakcje incydentalne (czyste), uznać należy, że mimo konieczności dostosowywania się do wymagań dominującego partnera dostawcy współpracę uważają za atrakcyjną, bezpieczną, poprawiającą rentowność działania i jakość dostarczanych części i usług.

### Zakończenie

Współpraca pomiędzy przedsiębiorstwami staje się dla wielu z nich strategią działania, która pozwala w dynamicznie zmieniającym się świecie uzyskać przewagę konkurencyjną. Istotnym elementem, który wpływa na poziom i charakter powiązań jest rodzaj transakcji, czy relacji, jakie występują pomiędzy firmami. Analizując wyniki empiryczne prowadzonych badań należy stwierdzić, że polskie przedsiębiorstwa charakteryzują się niską jakością współpracy, która jest charakteryzowana jako transakcje długofalowe i partnerstwo strategiczne. Sporadycznie natomiast występuje współpraca oparta na aliansach, klastrach czy sieciach powiązań.

## WPLYW SAMORZĄDU LOKALNEGO NA PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

Samorząd terytorialny w Polsce ustanowiony został, jako podmiot uczestniczący w sprawowaniu władzy publicznej i wykonujący w tej dziedzinie zasadniczą część zadań publicznych. Jednostki samorządu terytorialnego wyposażono w osobowość prawną oraz przekazano im do wykonywania zadania publiczne niezastrzeżone przez Konstytucję lub ustawy dla innych organów. Organy samorządu terytorialnego są, zatem organami publicznymi, powołanymi do wykonywania określonych zadań administracji publicznej.

Pojęcie samorządu terytorialnego prawie zawsze było łączone z gminą. Światowa Deklaracja Samorządu Lokalnego podczas obrad 27 Światowego Kongresu Międzynarodowego Związku Władz Lokalnych w dniach 22–26 września 1985 roku w Rio de Janeiro uchwaliła, że samorząd lokalny to prawo i powinność władz do lokalnego regulowania i zarządzania sprawami publicznymi dla dobra społeczności lokalnych<sup>1</sup>.

Podobne stanowisko można znaleźć w Europejskiej Karcie Samorządu Terytorialnego, gdzie mówi się, że „Samorząd terytorialny oznacza prawo i zdolność społeczności lokalnych, w granicach określonych prawem, do kierowania i zarządzania zasadniczą częścią spraw publicznych na ich własną odpowiedzialność i w interesie ich mieszkańców. Prawo to jest realizowane przez rady lub zgromadzenia, w których skład wchodzi członkowie wybierani w wyborach wolnych, tajnych, równych, bezpośrednich i powszechnych i które mogą dysponować organami wykonawczymi im podlegającymi. Przepis ten nie wyklucza możliwości odwołania się do zgromadzeń obywateli, referendum lub każdej innej formy bezpośredniego uczestnictwa obywateli, jeśli ustawa dopuszcza takie rozwiązanie”<sup>2</sup>.

W Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej mówi się, że podstawową jednostką samorządu terytorialnego jest gmina. Rolę gminy szczegółowo określa Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie terytorialnym (Dz. U. Nr 16, poz. 95). Gmina realizuje zadania poprzez swoje organy, do których zalicza się (organ stanowiący i kontrolny) oraz wyjąta, burmistrza lub (organ wykonawczy).

Struktury samorządu lokalnego zostały w Polsce przywrócone w 1990 roku. Podstawową (najniższą) jednostką samorządu lokalnego jest gmina. Kilka gmin tworzy powiat, te z kolei – województwo, których jest szesnaście. Ciałami samorządu lokalnego sprawującymi władzę i nadzór są rady, które działają na trzech poziomach.

<sup>1</sup> K. Pająk, Rola samorządu terytorialnego w kształtowaniu rozwoju lokalnego, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2005, s. 20.

<sup>2</sup> Europejska Karta Samorządu Terytorialnego, CzКЪЖ I, art.3, str. 1.

Ustanawiają lokalne prawodawstwo, przyjmują budżet i nadzorują jego realizację, nakładają lokalne podatki i opłaty (na podstawie istniejącego prawodawstwa) i przyjmują rozporządzenia w sprawie praw własności<sup>3</sup>.

Samorząd terytorialny doczekał się wielu ujęć definicyjnych. Zaowocowało to bogactwem podejść, ale również ich niejednoznacznością. Sytuacja ta wynika po części z faktu, iż istota samorządu terytorialnego była i jest złożona a po części, iż wykazywała ona i wykazuje pewne różnice zarówno w układzie czasowym jak i przestrzennym. Samorząd terytorialny należy określić, jako obligatoryjny związek mieszkańców danego terytorium wspólnie zajmujących się swoimi sprawami publicznymi o znaczeniu lokalnym oraz jako formę decentralizacji administracji państwowej, wykonywanej, na podstawie właściwych ustaw, przez miejscowe, niezależne organy<sup>4</sup>.

Zafascynowanie zagadnieniami związanymi ze wzrostem gospodarczym, zaspokajaniem potrzeb i inwestycjami prowadzi do tego, że widzi się tylko jeden wymiar przedsiębiorczości – ten bezpośrednio związany z życiem gospodarczym, a w szczególności z tworzeniem przedsiębiorstw, zarządzaniem nimi i ich rozwojem. Warto, więc przypomnieć, że słowo „przedsiębiorczość” jest używane na określenie postawy charakteryzującej się skłonnością do podejmowania inicjatyw, dynamizmem, pomysłowością. Specjaliści zajmujący się rozwojem lokalnym, zarówno ekonomiści, jak i socjologowie, zwracają uwagę, że przedsiębiorca jest postrzegany często jedynie, jako dostarczyciel kapitału. Ten punkt widzenia przesłania niekiedy wszystkie inne jego role. Jednak inicjatywa i skłonność do podejmowania ryzyka są dużo ważniejsze<sup>5</sup>.

Pobudzanie przedsiębiorczości i inicjatyw w skali lokalnej ułatwia tworzenie systemu harmonijnego, w którym każdy członek społeczności ma możliwość odegrania swojej roli, wzrasta, zatem poczucie uczestnictwa.

Przedsiębiorczość rozumiana, jako rozwój przedsięwzięć gospodarczych i firm jest najbardziej oczywistą i najprostszą metodą wykorzystania lokalnych zasobów. Poprzez działalność gospodarczą zostaną one przekształcone w środki zaspokajające lokalne potrzeby.

Można mówić tu o oddziaływaniu<sup>6</sup>:

- a) Bezpośrednim
  - tworzenie nowych miejsc pracy,

<sup>3</sup> <http://www.poland.gov.pl/Podzial.administracyjny.i.samorząd.terytorialny.120.html>.

<sup>4</sup> A. Sztando, Oddziaływanie samorządu lokalnego na rozwój lokalny w świetle ewolucji modeli ustrojowych gmin, Samorząd Terytorialny 1998, nr 11, s. 12.

<sup>5</sup> E. Bończak Kucharczyk, K. Herbst, K. Chmura, Jak władze lokalne mogą wspierać przedsiębiorczość, Fundacja Inicjatyw Społeczno – Ekonomicznych Polska Fundacja Promocji Małych i Średnich przedsiębiorstw, Warszawa 1998, s. 5.

<sup>6</sup> Tamże, s. 6.

- baza podatkowa, czyli suma opłat i podatków wpływających do budżetu lokalnego z tytułu prowadzonej na danym terenie działalności gospodarczej,
- inwestycje zaspokajające różne lokalne potrzeby,
- b) pośrednim
  - praca jako „okno na świat”,
  - lokalna gospodarka jako fundament społeczeństwa obywatelskiego,
  - przedsiębiorstwa, jako nocnik postępu,
- c) poprzez wywołanie tzw. efektu mnożnikowego (generowanie innych korzystnych zdarzeń albo powiększenie skuteczności już uprawianych dziedzin)
  - inwestycje i kontraktowanie usług w lokalnych przedsiębiorstwach z wykorzystaniem własnej siły roboczej i lokalnych materiałów,
  - przyciąganie inwestycji, programów i dotacji, które poszukuj<sup>1</sup> miejsc dynamicznego rozwoju,
  - przedsięwzięcia angażujące kapitał publiczny i prywatny,
- d) poprzez zmianę postaw obywateli – samodzielne rozwiązywanie problemów, zaspokajanie potrzeb w wyniku inicjatywy i własnej aktywności, a nie uzależnianie się od urzędowych struktur świadczenia pomocy.

Liczne badania ukazują regiony, których rozwój nastąpił dzięki połączeniu różnych czynników lokalnych. Okazuje się, że do tych istotnych czynników należą nie tylko elementy tradycyjnie uznawane za gospodarcze, lecz również te, którym dotychczas takiego znaczenia nie przypisywano. Tę drugą grupę tworzą między innymi tradycja uprawiania danej dziedziny wytwórczości, tradycja samodzielnej działalności ekonomicznej, znajomość podstawowych zasad rynku, tradycje kooperacji, istnienie instytucji tworzących infrastrukturę przedsiębiorczości (małe banki, izby przemysłowców czy cechy), zaufanie pozwalające na natychmiastowe zawieranie umów, zaciąganie pożyczek i innych zobowiązań. Istotną okazała się również rola władz lokalnych rozumiejących i czynnie wspierających przedsiębiorczość.

Najważniejszym elementem stwarzającym dobry klimat do rozwoju przedsiębiorczości jest stosunek władz a także społeczności lokalnej do przedsiębiorców. Przedsiębiorca pracuje, bowiem więcej niż przeciętny obywatel, często przy podejmowaniu decyzji gospodarczych ryzykuje majątek i dobrobyt swojej rodziny, a częścią owoców swojej pracy dzieli się z innymi płacąc podatki. Władze gminy muszą, zatem sobie i społeczności uświadomić, że to właśnie przedsiębiorcy są motorem rozwoju. Aby poznać stosunek władz do przedsiębiorczości wystarczy posłuchać, jakiego używa się słownictwa (prywaciarz, spekulant). To jest oczywiście pewne uproszczenie, bo jest to sfera trudna do uchwycenia i często podświadoma. Ważne jest, więc, aby wyraźny, również w wystąpieniach publicznych, był pozytywny stosunek władz gminy do ludzi biznesu. Trzeba jednak pamiętać, że historycznie przedsiębiorcy byli grupą społeczną napiętowaną i tępiącą przez władze. Pozostała po tym okresie szczególnie nieufność do struktur władzy. Dlatego istotne jest nawiązanie przez władze gminy dobrych kontaktów z tą grupą i przekonanie przedsiębiorców, że interesy są zbieżne i gminie zależy na ich indywidualnym, prywatnym rozwoju. Taki sprzyjający klimat mogą tworzyć między innymi okresowe spotkania władz gminy z



przedsiębiorcami. Ważną kwestią jest także to, aby przedsiębiorcy byli również partnerami gminy w planowaniu i realizacji rozwoju. Pozytywny skutek odnosi włączenie przedsiębiorców w dyskusje na temat inwestycji infrastrukturalnych, określania kierunków rozwoju. Wtedy czują się oni partnerami gminy, często gotowi są współfinansować pewne elementy infrastruktury, np. sfinansować podniesienie, jakości planowanej drogi lub przyspieszyć budowę sieci wodnej czy kanalizacyjnej. Jawność planów inwestycyjnych gminy, z drugiej strony, powoduje dopasowywanie planów rozwojowych firm do planów rozwojowych gminy<sup>7</sup>.

Duże znaczenie dla klimatu sprzyjającego przedsiębiorczości ma również sposób bieżącego zarządzania gminą, sposób rozumienia roli władz gminy, a nawet sposób rozumienia samej definicji gminy i rozwoju gospodarczego. Rola władz gminy to pomaganie indywidualnym członkom wspólnoty w realizowaniu własnego dążenia do dobrobytu.

Dobrym sprawdzianem postaw władz gminy wobec przedsiębiorczości jest sposób traktowania przez władze gminy działalności gospodarczej, w tym sfery usług komunalnych. Łatwo jest tu wpaść w sidła imperium komunalnego, będąc przekonanym, że właśnie gminna forma własności przedsiębiorstw komunalnych i świadczenie usług komunalnych przez własne przedsiębiorstwa jest rozwiązaniem najlepszym. Wprawdzie ustawa określa zadania własne samorządów, ale nie jest zapisane, że gmina musi wszystkie te usługi załatwiać samodzielnie. Gmina ma jedynie zapewnić świadczenie tych usług swoim mieszkańcom, tzn. spowodować, że będą świadczone, nie jest jednak istotne, przez kogo te usługi będą świadczone. Jeżeli władze gminy starają się wprowadzić zasady rynkowe w sferze usług komunalnych, jest to również sygnał dla obywateli, że warto być przedsiębiorczym. Nie oznacza to wcale, że zmiany w tej sferze trzeba wprowadzać rewolucyjnie w krótkim czasie. Ważne jest natomiast, aby opracować strategię tych zmian. Pamiętać oczywiście należy, że w sektorze wodno – kanalizacyjnym mamy do czynienia z monopolem naturalnym i możliwości wprowadzania zasad rynkowych są ograniczone, aczkolwiek nie niemożliwe<sup>8</sup>.

Jak wynika z powyższych rozważań, klimat sprzyjający przedsiębiorczości zależy od niemal każdej, nawet codziennej decyzji władz samorządowych oraz działań innych instytucji. Czynnikiem wpływającym na ten klimat jest wiele, pamiętać należy, że wspieranie przedsiębiorczości tylko poprzez kosztowne formy jak np. inkubator przedsiębiorczości nie da pożądanej efektywności. Przedsiębiorczość nie jest czymś oderwanym od społeczności lokalnej. Z drugiej strony jest główną siłą motoryczną i napędową systemu kapitalistycznego. To, ile będzie przedsiębiorczości w społeczności lokalnej, zależy, jak tę cechę można w tej społeczności promować.

---

<sup>7</sup> Tamże, s. 144 -145.

<sup>8</sup> Tamże, s. 146.

### Literatura

1. Bończak Kucharczyk E., Herbst K., Chmura K., Jak władze lokalne mogą wspierać przedsiębiorczość, Fundacja Inicjatywy Społeczno – Ekonomicznych Polska Fundacja Promocji Małych i Średnich przedsiębiorstw, Warszawa 1998
2. Europejska Karta Samorządu Terytorialnego, Cz I.
3. Pająk K., Rola samorządu terytorialnego w kształtowaniu rozwoju lokalnego, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2005
4. Sztando A., Oddziaływanie samorządu lokalnego na rozwój lokalny w świetle ewolucji modeli ustrojowych gmin, Samorząd Terytorialny 1998, nr 11.
5. <http://www.poland.gov.pl/Podzial,administracyjny,i,samorzad,terytorialny,120.html>.

**22**

УДК 330.835

*Ю.В. Бицюра, старший викладач, Національний педагогічний університет імені М.П.Драгоманова, м. Київ*

## АКЦІОНЕРНА ВЛАСНІСТЬ ТА ЕТАПИ ЇЇ ФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ

*Визначено сутність акціонерної власності та основні етапи її формування в Україні за критерієм переважного способу формування і зміни структури власності.*

**Ключові слова:** акціонерна власність, етапи формування акціонерної власності.

**I. Вступ.** У результаті проведення широкомасштабної приватизації й подальших інституціональних змін була ліквідована монополія державної власності. Це послужило основою формування нової системи відносин власності, у якій визначальну роль стала грати акціонерна власність.

У ході ринкової трансформації економіки України поки що не вдалось забезпечити глибокої структуризації відносин власності, запровадити ефективні правові та організаційні механізми реалізації переваг акціонерної власності, створити сприятливі умови для нагромадження акціонерного капіталу, розробити дієві механізми управління ним тощо. Приватизація не виконала завдання формування ефективних власників, зацікавлених у зростанні інвестиційної привабливості власних підприємств, у прискореному оновленні матеріально-технічної бази виробництва.

Тому актуальною є необхідність системного дослідження особливостей формування, тенденцій трансформації й перспектив розвитку акціонерної власності в Україні. Таке дослідження дозволить визначити місце й роль

акціонерної власності в системі соціально-економічних відносин, виявити її характерні особливості формування і розвитку.

Проблемі акціонерної власності присвячена значна кількість наукових праць. Важливий внесок у розробку цієї проблеми в Росії зробили праці Л.І. Абалкіна, С.Ю. Глазьева, С.С. Дзарасова, В.Л. Іноземцева, Л.В. Нікіфорова, Ю.Г. Павленко, А.А. Пороховського, А.Д. Радигіна, Д.Е. Сорокіна, Н.В. Сичова, К.А. Хубієва й багатьох інших. Закордоном проблема акціонерної власності знайшла відображення в роботах Дж.К. Гелбрейта, Д.Белла, Д.Норта, Д.Ходжсона, Т.Еггертссона й ряду інших авторів.

У вивчення і розробку проблеми формування та розвитку акціонерної власності значний внесок зробили вітчизняні вчені – Ю.Бажал, О.Бондарь, А.Гальчинський, В.Геєць, М.Герасимук, А.Гриценко, В.Євтушевський, В.Загорський, В.Ємченко, П.Єщенко, Б.Кваснюк, В.Колесник, І.Лазня, В.Ларцев, С.Ледомська, В.Логвиненко, І.Лукінов, С.Мочерний, М.Павлишенко, Ю.Палкін, О.Пасхавер, Ю.Пахомов, А.Покритан, В.Рибалкін, А.Сірко, Б.Стєпенко, В.Черняк А.Чухно, П.Шепель та ін.

**II. Постановка мети та завдань.** Визначення сутності акціонерної власності, етапів та особливостей її формування в умовах трансформаційної економіки України.

**III. Результати.** В економічній літературі **сутність «акціонерної власності»** трактується по-різному. Одні автори розглядають її як соціалізовану, колективну форму власності. Інші, навпаки, думають, що по своїй суті вона є винятково приватною власністю [1, с. 104]. Треті визначають її як приватно-колективну (приватно-групову) власність [1, с. 179-180]. На нашу думку, найбільш адекватно відображає її сутність третій підхід. Будучи однією із змішаних форм власності, акціонерна власність формується на пайовій (дольовій) основі за допомогою випуску й реалізації акцій.

В.О. Рибалкін та І.В. Лазня [2, с. 184-189] так визначають сутність акціонерної власності:

1. Вона є приватною власністю акціонера-працівника, коли мова йде про його акції, що приносять невеликий прибуток, який відіграє в бюджеті акціонера другорядну роль.

2. Вона є однією з форм приватного присвоєння і приносить її власнику прибуток відповідно до вартості акцій, а не до кількості вкладеної праці.

3. У випадку, коли власник акцій одночасно є і працівником, на акції він отримує дивіденди, за використання робочої сили – заробітну плату.

4. Необхідно врахувати і те, що акціонерна власність виникає як об'єднання приватних і колективних власників, тобто є інтегрованою власністю, перетворюючи різних власників у одного колективного власника.

К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін. [3, с. 83] визначають акціонерну власність як юридично приватну власність у формі індивідуального паю в сукупному, колективному капіталі, але економічний зміст її реалізується вже через колективне право володіння, розпорядження і користування.

Особливість акціонерної власності, як зазначає В.Д. Базилевич [4, с. 80], полягає в тому, що вона поєднує риси приватної і суспільної власності. З одного боку, власники акцій є приватними власниками тієї частки капіталу, яка відповідає номінальній чи ринковій ціні їхніх акцій, а також доходу від них. Разом з тим, пересічні акціонери через розпорошеність пакета акцій не мають реального права на участь у розпорядженні всім капіталом акціонерного товариства. Реальне право на розпорядження й управління капіталом товариства мають лише ті, хто володіє контрольним пакетом акцій.

Отже, акціонерна власність – це складний суспільний феномен, який породжений розвитком продуктивних сил і соціально-економічних відносин, має власний зміст і не зводиться однозначно ні до колективної, ні до приватної власності. Акціонерна власність – це специфічна колективно-приватна форма власності, а саме: за формою вона колективна, але за соціальним характером – приватна.

В країнах з розвинутою ринковою економікою формування акціонерної власності відбувалося еволюційним шляхом на основі дії економічних законів (закону адекватності виробничих відносин рівню й характеру продуктивних сил, закону концентрації виробництва, закону вартості та ін.).

В сучасній Україні формування акціонерної власності здійснювалось особливим трансформаційним шляхом інституційних змін в системі економічних відносин, що зумовлений масштабною приватизацією державних підприємств та процесом первісного нагромадження капіталу в умовах глибокої соціально-економічної кризи, нерозвинутого ринкового середовища і слабого державного контролю за підприємницькою діяльністю. Зазначимо, що акціонерна власність в Україні також формувалась шляхом: створення нових акціонерних товариств юридичними та фізичними особами, реорганізації існуючих недержавних підприємств.

В залежності від способів здійснення приватизації в Україні, вчені виділяють такі її основні етапи:

1) стихійна або «номенклатурна» приватизація (кінець 80-х – початок 90-х років XX ст.);

2) «мала» приватизація (1992-1994 рр.) – приватизація малих підприємств через оренду з викупом або викуп трудовим колективом;

3) «безплатна» або сертифікатна приватизація, масова приватизація (1995-1999 рр.) з використанням приватизаційних цінних паперів для залучення широких верств населення до придбання акцій великих і середніх підприємств та малих об'єктів; 4) грошова приватизація (з 1999 р.) через індивідуальні процедури залучення стратегічних інвесторів (національних, із близького та далекого зарубіжжя).

Оскільки акціонерна власність в значній мірі формувалась під впливом роздержавлення та приватизації, то, відповідно до вищезазначених етапів приватизації, виділимо і охарактеризуємо основні **етапи формування акціонерної власності в Україні** (за критерієм переважного способу формування і зміни структури власності):

1) Зародження акціонерної власності в процесі первісного нагромадження капіталу шляхом роздержавлення та «малої» приватизації в інтересах партійної номенклатури (кінець 80-х – початок 90-х років ХХ ст.).

2) Масове формування розпорошеної та інсайдерської акціонерної власності в процесі сертифікатної приватизації (1995-1998 рр.).

3) Перерозподіл акціонерного капіталу від працівників і менеджерів до зовнішніх інвесторів (переважно фінансово-промислових груп, «наближених» до державної влади) на фоні концентрації акціонерної власності в процесі грошової приватизації та «реприватизації» (з 1999 р.).

**IV. Висновки. Акціонерна власність** – найбільш розвинена форма усупільнення приватної власності, яка має колективно-приватний характер і являє собою сукупність соціально-економічних відносин між акціонерами, менеджерами, найманими робітниками, державою та іншими економічними суб'єктами з приводу привласнення ресурсів, виробленого продукту та розподілу доходів.

**Характерні особливості й суперечності** формування акціонерної власності в Україні: виникла на нетрудовій основі в результаті широкомасштабного роздержавлення та приватизації, відчуження власності від більшої частини населення (особливо працівників АТ), активізація процесу перерозподілу акцій у середині підприємства на користь адміністрації й концентрації акціонерного капіталу в окремих фінансово-промислових групах, наближених до державної влади, використання рейдерських схем при перерозподілі акціонерної власності та ін. Це обумовило деформацію акціонерної власності, а саме: виникнення суперечності між асоційованою природою акціонерної власності і механізмом її реалізації в інтересах вузького соціального прошарку, зрощування фінансово-промислових груп з державною владою, тенденція до дезінтеграції великих підприємств, спекулятивний оборот фінансових операцій, масштабний вивіз капіталу за кордон тощо.

#### Список використаних джерел

1. Собственность в экономической системе России. М., 1998. – 326 с.
2. Рибалкін В.О., Лазня І.В. Теорія власності. – К.: Логос. 2000. – 279 с.
3. Політична економія: Навч. посібник / К.Т.Кривенко, В.С.Савчук, О.О.Беляєв та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. К.Т.Кривенка. – 2-ге вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2008. – 512 с.
4. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д.Базилевича. – 6-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2007. – 719 с.

**Annotation.** *Essence of joint-stock property and basic stages of her forming is certain in Ukraine on the repressing method of forming and change of property structure.*

**Key words:** *joint-stock property, stages of forming of joint-stock property.*

УДК 334.752

*О.М. Рибчинський, старший викладач, Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка*

## ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ПРИ УКЛАДЕННІ КОЛЕКТИВНОГО ДОГОВОРУ

*У статті зроблено аналіз законодавства України щодо змісту, порядку і процесу укладання колективних договорів.*

**Ключові слова:** колективні договори, умови колективних договорів та угод, порушення законодавства про охорону праці, порушення в сфері укладання трудових договорів.

Колективний договір – це основний документ, що регулює відносини власника і найманих працівників, це єдиний правовий акт, що прямо встановлює трудові і соціально-економічні норми, забезпечує захист прав та інтересів конкретного працівника в збереженні робочого місця, його безпеки для здоров'я, оплати праці, отриманні соціальних гарантій і пільг, підвищенні конкурентоспроможності на ринку праці.

Колективний договір укладається на підприємствах, в установах, організаціях незалежно від форм власності і господарювання, які використовують найману працю і мають право юридичної особи (ст. 2 Закону України «Про колективні договори і угоди»).

Обов'язковість укладення колективного договору визначено ст. 65 Господарського кодексу України.

Колективний договір – це нормативний акт соціального партнерства, виконання зобов'язань по якому може бути захищено в судовому порядку.

Одним з найважливіших законодавчо закріплених прав профспілок є право на ведення колективних переговорів і укладення колективних договорів (Закони України: «Про колективні договори і угоди», «Про професійні спілки, їх правах та гарантії діяльності», «Про працю України»).

Право на ведення переговорів і укладення колективних договорів, угод від імені найманих працівників надається професійним спілкам, об'єднанням профспілок в особі їх виборних органів (ст. 4 Закону України «Про колективні договори і угоди»).

Для мотивації укладення колективного договору варто використати аргументи і переваги, які має кожна із сторін:

– сторона власника і уповноважених ним органів – колективний договір забезпечує стабільні і конструктивні відносини між роботодавцем і їх представниками в особі профспілок; урегулювання відносин із працівниками дозволить роботодавцеві встановити надійний соціальний клімат у колективі,

локалізувати можливість конфліктів і страйків за умови виконання норм колективного договору; солідарність роботодавця з колективом у рішенні виробничих, трудових і соціальних питань формує імідж надійного і перспективного підприємства;

– сторона працівників і їхніх представників – діє колективно, працівники мають більше шансів задовольнити свої інтереси;

При включенні в колективний договір додаткових, стосовно чинного законодавства, пільг і компенсацій роботодавцеві необхідно заздалегідь визначити можливі витрати на дані цілі і зіставити зі своїми фінансовими можливостями, оскільки, будучи включеними в колективний договір, ці заходи стають обов'язковими для виконання, а у випадку невиконання можуть бути захищені в судовому порядку.

Умови колективних договорів або угод, що погіршують порівняно з чинним законодавством становище працівників, є недійсними, і забороняється включати їх до договорів і угод (ст. 5 Закону України «Про колективні договори і угоди»).

Умови колективних договорів або угод, укладених відповідно до чинного законодавства, є обов'язковими для підприємств, на які вони поширюються, та сторін, які їх уклали (ст. 5 Закону України «Про колективні договори і угоди»).

Укладенню колективного договору, угоди передують колективні переговори (ст. 10 Закону України «Про колективні договори і угоди»). Профспілка не раніше, ніж за три місяці до закінчення терміну дії колективного договору, або в певний строк, цим документом письмово сповіщає власника про початок переговорів, власник протягом семи днів повинен почати переговори. Для ведення переговорів і підготовки проекту колективного договору створюється робоча комісія з рівної кількості представників сторін.

Робоча комісія готує проект колективного договору, угоди з урахуванням пропозицій, що надійшли від працівників, трудових колективів і адміністрації (ст. 10 Закону України «Про колективні договори і угоди»). Відповідно до законодавства профспілка має право на одержання інформації, необхідної для проведення колективних переговорів, а роботодавець відповідає за її надання (ст. 41 Кодексу України про адміністративні правопорушення).

Переговорний процес – дуже важливий етап у ході укладення колективного договору. У законодавстві не встановлено, у які строки повинні бути проведені колективні переговори, тому сторони узгоджують їх самі.

Для поліпшення змісту колективного договору необхідно практикувати проведення попередньої експертизи проектів колективного договору.

Зміст колективного договору визначається сторонами в межах їхньої компетенції.

У колективному договорі встановлюються взаємні зобов'язання сторін щодо регулювання виробничих, трудових, соціально-економічних відносин, зокрема:

- зміни в організації виробництва і праці;
- забезпечення продуктивної зайнятості;
- нормування і оплата праці, встановлення форми, системи, розмірів заробітної плати та інших видів трудових виплат (доплат, надбавок, премій та ін.);
- встановлення гарантій, компенсацій, пільг;
- участі трудового колективу у формуванні, розподілі і використанні прибутку підприємства (якщо це передбачено статутом);
- режиму роботи, тривалості робочого часу і відпочинку;
- умов і охорони праці;
- забезпечення житлово-побутового, культурного, медичного обслуговування, організації оздоровлення і відпочинку працівників;
- гарантій діяльності профспілкової чи інших представницьких організацій, трудящих організацій;
- умов регулювання фондів оплати праці та встановлення міжкваліфікаційних (міжпосадових) співвідношень в оплаті праці (ст. 7 Закону України «Про колективні договори і угоди»).

При формуванні зобов'язань необхідно уникати включення в колективний договір декларативних пунктів, домагатися внесення конкретних зобов'язань із визначенням чітких строків виконання, обсягів і джерел фінансування.

В 25% вивчених колективних договорів відсутні вимоги відповідальності керівника щодо погашення заборгованості по зарплаті, не розробляються графіки її погашення.

При відмові власника або уповноваженого ним органу у укладенні колективного договору або ухилення від проведення колективних переговорів профспілка може використати такі дії:

- офіційно (письмово) звернутися до роботодавця із пропозицією розпочати колективні переговори з проханням дати письмову відповідь про причину відмови від переговорів;
- звернутись в Територіальну державну інспекцію праці в області;
- у відділення Національної служби посередництва і примирення;
- ініціювати звернення до міського суду, з метою накладення в судовому порядку адміністративного стягнення у вигляді штрафу на особи, які ухиляються від участі в переговорах;
- звернутись за солідарною підтримкою у ФПУ, галузевий комітет профспілок;
- ініціювати виникнення колективного трудового спору.

Які санкції за неукладання колективного договору?

Кодекс про адміністративні правопорушення містить 4 статті, присвячені адміністративним штрафам за порушення законодавства про охорону праці і, зокрема, за порушення в сфері укладання трудових договорів.



- 1) 41 – Порушення вимог законодавчих й інших нормативних актів про охорону праці;
- 2) 41<sup>1</sup> – Ухилення від участі в переговорах по укладанню, зміні або доповненню колективного договору;
- 3) 41<sup>2</sup> – Порушення (невиконання) зобов'язань по колективному договору;
- 4) 41<sup>3</sup> – Ненадання інформації для ведення переговорів і здійснення контролю їхнього виконання.

Таким чином, аналіз значної кількості законодавчих актів свідчить не просто про необхідність укладення колективних договорів, а про обов'язковість регулювання цим локальним нормативно-правовим договором суттєвих питань умов праці, заробітної плати, відпочинку та інших.

Ще один, досить суттєвий аспект колективного договору, як локального нормативно-правового акту, полягає у його інформативності і ролі засобу підвищення правової культури сторін соціально-економічних і трудових відносин.

Це впливає з доступності й зрозумілості для кожного члена трудового колективу підприємства норм, що містяться в ньому.

Наймани працівники й роботодавець, обговорюючи, погоджуючи та укладаючи цей соціально важливий акт, вимушені здійснити розумові зусилля (психологічний аспект), спрямовані на з'ясування і усвідомлення своїх прав і обов'язків, як учасників правовідносин, з'ясування для себе змісту та суті Генеральної, галузевих і регіональних угод, а також нормативних положень трудового законодавства України.

У певній мірі, колективний договір відіграє виховну та освітню роль, дисциплінує й згуртовує трудовий колектив і адміністрацію підприємства, цілеспрямовує на високопродуктивну працю та досягнення високих економічних результатів в інтересах обох сторін і Держави.

Аналіз матеріалів колективних трудових спорів та розбіжностей між сторонами у передконфліктній стадії, які перебувають або перебували на контролі Відділення з метою сприяння їх вирішенню, свідчить, що відсутність колективного договору майже завжди веде до загострення соціально-трудо-вих відносин, застосування найманими працівниками крайніх засобів вирішення трудових конфліктів.

Тому колективний договір має розглядатися як акт стабілізуючого характеру, спрямований на цивілізоване врегулювання розбіжностей між сторонами соціально-трудо-вих відносин, необхідність укладення якого не викликає сумніву. В сучасних соціально-економічних умовах його укладення на всіх підприємствах є обов'язковим і необхідним.

#### Список використаних джерел

1. Кодекс законів про працю України в редакції Закону України від 15.12.1993 р. № 3694-ХІІ
2. Закон України "Про колективні договори й угоди" від 01.07.1993 р. № 3356-ХІІ

3. Захист соціальних прав людини і громадянина в Україні: проблеми юридичного забезпечення: Матеріали наук.-практ. конференції. 30 січня 2003 р., м. Київ / За ред. Н. Б. Бологінюї. — К.: МП “Леся”, 2003. — 200 с.
4. Акопов Д. Трудовой кодекс и социальное назначение трудового права // Хозяйство и право. — 2004. — №6. — С. 3.

**Annotation.** *In the article the analysis of legislation of Ukraine is done in relation to maintenance, order and process of conclusion of collective agreements.*

**Key words:** *collective agreements, condition of collective agreements and agreements, violation of legislation about a labour protection, violation in the sphere of conclusion of labour contracts.*

**24**

УДК:332.122(477)

*О.В. Басюк, викладач, Одеський державний економічний університет*

## **СУТНІСТЬ ТА ПРИНЦИПИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ РЕГІОНУ**

*У статті розглянути питання теоретичного визначення механізму управління економічним потенціалом регіону. Визначені основні принципи механізм управління економічним потенціалом регіону на рівні регіону та держави.*

**Ключові слова:** *економічний потенціал, механізм управління, регіон, принципи управління.*

Сучасна криза державного управління в Україні актуалізує питання розробки ефективного механізму системи управління. Важливим аспектом цього механізму стає система регіонального управління, яка має забезпечити стимулювання виробничих процесів та максимально ефективне використання економічного потенціалу регіону.

Як показав аналіз наукової економічної літератури, значну увагу приділяється питанням оцінки рівня соціально-економічного розвитку регіонів через вивчення економічного потенціалу з подальшим визначенням рейтингу регіону [1]. Однак відсутнє комплексне дослідження механізму ефективного управління економічним потенціалом регіону як самостійної складової механізму державного регулювання, який був би спрямований на використання економічного потенціалу в період економічної кризи.

Розробці механізмів регіонального управління присвячені праці таких вчених: Д. Богиня, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Голіков, В.Семенов, Б. Данилишин, М. Долишній, О.Дьомін та ін.

Як було зазначено вище, у центрі уваги більшості вчених є вивчення окремих складових економічного потенціалу регіону: природного, трудового, інвестиційного, інноваційного та ін. Між тим, досліджень присвячених вивченню та всебічному обґрунтуванню механізмів ефективного управління економічним потенціалом в період кризи недостатньо.

Через це, **мета дослідження** – це теоретичне обґрунтування основних принципів механізму управління економічним потенціалом регіону.

Якщо виходити з того, що головною метою механізму управління економічним потенціалом регіону – є забезпечення соціально-ефективного використання ресурсів регіону, то вивчення сутнісних основ механізму економічних відносин зумовлює розробку та удосконалення конкретних заходів в галузі управління соціально-економічними процесами.

Загалом термін «економічний механізм» розглядається як сукупність методів та засобів впливу на економічні процеси та їх регулювання [2].

Термін «управління» визначається як функція організованих систем різного походження, що забезпечує збереження визначеної структури, підтримку режиму діяльності, реалізацію їх програм та цілей [3].

Таким чином, механізм управління економічним потенціалом регіону визначатиметься як система заходів які впливають на структуру економічної системи регіону та функціонально забезпечують ефективне управління, у тому числі формування та ефективне використання внутрішніх ресурсів, резервів та потенціалів регіону.

Особливість регіону (як суб'єкта господарювання) на відміну від інших економічних структур економічної системи полягає в тому, що за допомогою регіонального управління відбувається оцінка його потенціалу з позиції більш комплексного обліку чинників, що впливають на результати діяльності. Це означає, що окрім обліку фондового, трудового, фінансового потенціалів окремих виробничих одиниць на регіональному рівні враховується такий чинник, як територія – за допомогою нової якості кооперації на територіальному рівні [3].

Сучасний аналіз регіональних процесів в Україні дозволяє визначити схожість проблем економічного розвитку порівняно до європейських тенденцій, а також акцентувати увагу на можливості використання європейських моделей. Враховуючи те, що Україна визначила стратегічним напрямом своєї зовнішньоекономічної політики інтеграцію в ЄС, за своєю суттю та вмістом політика регіонального розвитку нашої країни повинна враховувати пріоритети регіональної політики ЄС, в якій однією з головних цілей є ліквідація територіальних диспропорцій економічного і соціального розвитку країн членів ЄС. При цьому основними принципами регіональної політики ЄС визнані: субсидіарність, децентралізація, партнерство, програмування, концентрація, адіціоналізму. Якщо з методологічної точки зору управління економічним потенціалом регіону включає державну регіональну політику і регіональну

соціально-економічну політику, тоді остання розробляється на основі державної політики регіону, виходячи з принципів і базових підходів до регулювання потенціалу регіону. Такий самий принцип має діяти при впровадженні антикризових заходів у державі.

Таким чином можна зробити **висновок**, що управлінські рішення, що приймаються державою в кризу мають ґрунтуватися на принципах стимулювання економік всіх регіонів. Не може бути ситуації, при якій впроваджуються програми розвитку регіону, які стимулюють використання економічного потенціалу одного регіону з обмеженням інших, чи не враховуючи інтереси державі в цілому.

#### **Список використаних джерел**

1. Оцінка ефективності використання економічного потенціалу. О.М.Тищенко, К.: ВНТУ, 2004, - 350
2. Електронний словник економічних термінів: [http:// slovari.yandex.ru/](http://slovari.yandex.ru/)
3. Советский энциклопедический словарь/ Под ред. А.М. Прохорова. – 4-е изд.- М.:Советская энциклопедия, 1988. – С. 1046
4. Дьомін О.О. Методологічні основи регулювання потенціалу економічного розвитку регіону: Дис. К.е.н.: 08.02.03. – Х., 2004. – 264 с.
5. Договор о Европейском Союзе. Консолидированная версия. М., 2000. 297 с.

**Annotation.** *In the article to consider the question of theoretical determination of mechanism of management of region economic potential. Basic principles are certain mechanism of management of region economic potential at the level of region and state.*

**Key words:** *economic potential, management mechanism, region, management principles.*

**25**

УДК 658.012.32

**О.О. Білецька, аспірант, Хмельницький національний університет**

### **ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

*У статті узагальнено теоретичні підходи до розуміння організаційної культури підприємства як складової нової парадигми менеджменту. На основі критичного аналізу і узагальнення здійснена систематизація поглядів на концепцію організаційної культури як об'єкту управління. Виділено основні поняття організаційно-культурного підходу в системі управління підприємствами, узагальнено наукові підходи до розуміння цих питань.*

**236**

**Ключові слова:** організаційна культура, культура управління, предмет культури управління.

**Постановка проблеми.** Термін “організаційна культура” з’явився в науковій літературі на початку 70-х ХХ століття, хоча початки своїх витоків вона бере ще з 50-х років минулого століття. Посилений інтерес науковців до проблеми організаційної культури як об’єкту управління підприємством відмічається два останніх десятиліття. Аналіз наукових праць з даної проблематики свідчить про те, що серед „просвітителів” феномену організаційної культури існують значні відмінності, а тому понятійно-категоріальний апарат з даного наукового напрямку ще остаточно не сформульовано. У зв’язку із цим, постає гостра потреба у систематизації існуючих поглядів на проблему організаційної культури з метою формування усталеного і однозначного її розуміння та трактування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В даний час проблемою організаційної культури займаються багато вчених. Серед зарубіжних можна виділити таких як: К. Камерон, Р. Куїнн, Т. Діл, А. Кеннеді, Д. Денісон, Е. Шейн, Ч. Хенді, Г. Хофстед –які досліджують оцінку і управління організаційною культурою. Підвищення інтересу до цієї проблематики пояснюється тим, що організаційна культура визначає “стратегію, цілі і моделі діяльності будь-якої компанії” [8]. Варто зауважити, що в Росії проблема організаційної культури також досліджується достатньо широко такими науковцями, як В. Співак, А. Радугін, М. Магура, М. Курбатова, В. Коновалова, І. Ладанов. Український масив досліджень проблеми організаційної культури лише започатковується, а тому не має досить системного характеру. В даний час проблемою організаційної культури займаються такі українські вчені, як Г. Дмитренко, Кириченко, Т. Максименко, С. Оборська, О. Синицька, З. Шершньова, Е. Шаропова, В. Усачева, Г. Хаєт та ін. Зокрема, О. Синицька займається вивченням особливостей корпоративного управління підприємствами [4].

**Об’єкти та методика досліджень.** Об’єктом дослідження є система наукових і практичних підходів до розуміння суті організаційної культури як об’єкта управління підприємствами. В процесі дослідження використовуються такі методи пізнання: монографічний, системний підхід, метод аналізу.

**Виклад основного матеріалу.** На початку третього тисячоліття особливо гостро відчувається значний вплив глобалізації, інтернаціоналізації та інтеграційних процесів, які охоплюють весь світ. Наявність гуманістичних та демократичних тенденцій у функціонуванні сучасних організацій щодо філософії праці, нових технологій, нових цінностей управлінської взаємодії зумовила переорієнтацію організацій на нові механізми діяльності. Більшість сучасних організацій дійшла висновку, що досягнення успіху стало складним без врахування людського потенціалу та певних «прихованих» механізмів організаційного середовища, які об’єднують людей в єдину команду і дозволяють їм працювати для досягнення спільної мети. Тому в сучасному менеджменті

об'єктом управлінської діяльності вважаються не окремо процеси, технології, структури, люди та їхня діяльність, а організаційна культура і її особливості як об'єднуючий фактор цих процесів у межах кожної організації.

Дослідження організаційної культури (як явища) у світовій теорії і практиці управління почали розвиватися в рамках гуманістичного підходу до організації та управління персоналом в ній, де основним завданням управління вважається адаптація організації до зовнішнього середовища і його подальша зміна за допомогою розвитку організаційної культури, яка допомагає впливати на діяльність організації через встановлені цінності, норми, традиції, мову тощо; озброює керівників спеціальною системою понять, яка робить щоденне керівництво людьми осмисленим і зрозумілим. У рамках гуманістичного підходу до управління важлива роль належить культурному контекстові управління персоналом і ефективний організаційний розвиток розглядається як не тільки «зміна структур, технологій і навичок, але й зміна цінностей, які лежать в основі спільної діяльності людей» [3, с. 95].

Організаційна культура безпосереднім чином є частиною культури управління підприємством, адже остання уособлює, як краще, з урахуванням економічних та інших тенденцій розвитку об'єкта управління, застосувати адекватну йому достатньо ефективну управлінську систему, структуру.

Культура управління – це теорія управління як важливої соціальної функції – свідомого і владного, з застосуванням новітніх досягнень культури організації, впливу як на окремих людей, так і на всю людську спільноту, що проводиться заради досягнення чітко визнаної конкретної мети; це теорія закономірностей комплексного, системного підходу до вирішення управлінських проблем, що займається управлінням на універсальному організаційному баченні об'єкта управління. Перед нею стоїть завдання створити такий управлінський світогляд кожного керівника, який здатний піднести його до висот сучасної професійної культури [1, 7].

Предмет культури управління включає в себе завдання управлінням-практикам освоїти різні методи вирішення усіх можливих організаційно-управлінських проблем; навчити їх ставити мету й науково достовірно аналізувати труднощі, що заважають її реалізації; показувати їм, як треба оцінювати переваги чи недоліки прийнятих управлінських рішень. До предмета культури управління, як і до організації культури, відносяться питання технологічного характеру, способи отримання і переробки інформації, визначення чисельності необхідних працівників апарату управління, підбір та розстановка кадрів, їх виховання, атестація тощо [3].

Організаційна культура – могутня сила, яка може працювати на організацію або проти неї. Організація, а це може бути підприємство, фірма чи корпорація, як люди чи нація, набуває досвіду протягом свого розвитку, що акумулюється в колективній підсвідомості. Це визначає організаційну поведінку людей шляхом настанов, приписів, заборон, закодованих послань [6].

Російські вчені О.С. Віханський і А.І. Наумов, використовуючи те спільне, що властиве більшості визначень, узагальнюють: організаційна культура – це набір найважливіших припущень, що сприймаються членами організації і отримують вираження в заявлених організацією цінностях, які визначають людям орієнтири їх поведінки і дій. Це «символічні» засоби духовного і матеріального внутрішнього оточення [2].

Організаційна культура, як зазначено в короткому енциклопедичному Довіднику з соціології під редакцією В.І. Воловича, – специфічне поєднання цінностей, відносин, норм, звичок, традицій, форм поведінки і ритуалів, які існують в організації. В межах теорії менеджменту, організаційна культура розглядається як потужний стратегічний інструмент, що дає змогу орієнтувати всі підрозділи організації і окремих осіб на спільні цілі; мобілізувати ініціативу співробітників, виховувати відданість організації поліпшувати процес комунікації, поведінку, а отже бути своєрідним об'єктом управління [5].

**Висновки.** Слід узагальнити, що організаційна культура, завдяки своїй феноменальності є ідеологією управління, яка охоплює всі сфери життєдіяльності підприємства. Проте, в даний час ми маємо суперечність між загальним розумінням важливості ролі організаційної культури в забезпеченні успішної діяльності підприємства і організації, об'єктивною необхідністю формування організаційної культури на підприємствах та відсутністю технології, за допомогою якої можна це практично здійснити.

**Перспективи подальших досліджень.** Подальші дослідження будуть направлені на вивчення, узагальнення і вдосконалення методик оцінки організаційної культури підприємств.

#### Список використаних джерел

1. Белоліпецький В., Павлова Л. Етика и культура управления: Учебно-практическое пособие. – М.: ИКЦ "МарТ", 2004. – 384с.
2. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент.- М.: Гардарики, 2001.- 528 с.
3. Управление персоналом: Учебник для вузов / Под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.- 423 с..
4. Синицька О.І. Корпоративне управління підприємством як система формування особистих потреб персоналу// Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки.- Том 2. – Хмельницький: ХНУ, 2007. – С. 83-87.
5. Соціологія праці та управління: Термінологічний словник-довідник / Під заг. ред. В. І. Воловича. – К., 1998.-736с.
6. Чепак В. Організаційна культура / В. Чепак // Соціологічна енциклопедія; уклад. В.Г. Городяненко.- К: Академвидав, 2008.-с. 260
7. Щёкин Г.В. Теория и практика управления персоналом. - Киев: МАУП, 1998.-348с.
8. Schein, E.H. The corporate culture survival guide.- San Francisco, CA: Jossey-Bass, 1999.

**Annotation.** *In the article generalized the theoretical going is near understanding of organizational culture of enterprise as component new paradigm of management. On the basis of walk-through and generalization realizable systematization of looks is to conception of organizational culture as to the management object. Basic concepts are selected organizationally cultural to approach in control system by enterprises, generalized scientific going near understanding of these questions.*

**Key words:** *organizational culture, management culture, subject of management culture.*

26

УДК 339.138:368

**К.В. Войтович**, аспірант, Державний вищий навчальний заклад Української академії банківської справи Національного банку України, м. Суми

## **РОЗВИТОК ТОВАРНОГО АВТОКРЕДИТУВАННЯ ТА ЙОГО ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ СТРАХОВОГО МАРКЕТИНГУ**

*У статті розглянуто сутність товарного кредиту, значення його розвитку в сучасних умовах для страхових компаній. Запропонована схема взаємодії при товарному автокредитуванні. Досліджено вплив розвитку товарного кредитування на ефективність функціонування системи страхового маркетингу.*

**Ключові слова:** *страховий маркетинг, страхова послуга, товарне автокредитування, товарний кредит.*

**Постановка проблеми.** З початком фінансової кризи, банки зіткнулися з проблемою гострої нестачі ресурсів, що підсилилася ростом рівня непереносності кредитів. Все це призвело до майже повної зупинки споживчого кредитування, у тому числі автокредитування. Водночас значно скоротилися обсяги продажів автомобілів, оскільки доступ до кредитних ресурсів для покупців був перекритий, а значних обсягів вільних грошей небагато. Все це призвело до появи програм товарного автокредитування, та відкриття для страховиків перспектив налагодження нового каналу продажів.

**Дослідження останніх публікацій.** Поняття товарного кредиту не є новим явищем в економіці. Його основні характеристики досліджувалися такими авторами як: Дмитренко М.Г., Білоусов Л.Ю., Демківський А.В., Пономаренко О.І. та інші. В мережі Інтернет є багато прикладів діючих програм автокредитування, які пропонуються офіційними автодилерами та доступні для звичайних споживачів у багатьох автосалонах.



**Постановка цілі та задач статті.** Метою дослідження є виявлення перспектив розвитку товарного автокредитування, його переваг та недоліків та зв'язку з системою страхового маркетингу. Потрібно визначити суть такого виду кредитів та порівняти його з банківським кредитуванням.

**Виклад основного матеріалу.** Отже, визначимо саму товарного. Товарний кредит – це товари, що передаються резидентом або нерезидентом у власність юридичним чи фізичним особам на умовах угоди, що передбачає відстрочення кінцевого розрахунку на визначений строк та під відсоток. Товарний кредит передбачає передання права власності на товари покупцю в момент підписання договору або фізичного отримання товарів таким покупцем, незалежно від часу погашення заборгованості.

Автомобіль у розстрочку вперше був запропонований американськими автовиробниками на початку 1980-х. Початком такого виду кредитування стало застосування в 1970-х роках часткового відшкодування покупцю витрат після покупки авто. З часом це було доведено до досконалості, і результатом виявилась перша в історії автомобільної індустрії безпроцентна позика при купівлі нового авто – авто у розстрочку.

Існує декілька схем товарного автокредитування, які досить часто зустрічаються на авторинку [2]:

1. Придбання авто на умовах лізингу – покупець сплачує певну частку вартості авто та щомісяця платить за його оренду. Після закінчення договору, покупець має право придбати авто у власність за залишковою вартістю.
2. Безпроцентна позика (авто у розстрочку) – автосалон передає автомобіль клієнту в розстрочку, та переуступає борг клієнта банку. Банк викупає борг клієнта з дисконтом, який і складає дохід банку.
3. Кредитування з боку виробників авто – автосалон передає автомобіль клієнту в розстрочку, та самостійно управляє боргом.

Поява товарного автокредитування відкрила для страховиків нові можливості щодо залучення нових клієнтів. Головною перевагою такої співпраці є відсутність вимог до розміщення депозитних ресурсів, банк перестає бути черговим посередником, а тому тарифи на страхування будуть нижчими, ніж при банківському страхуванні. Товарне кредитування вимагає від страховиків не підвищення комісій, а якісних послуг та фінансової стійкості, тому розвиток такого кредитування призведе до підвищення конкуренції серед страховиків і, як наслідок, загального підвищення якості страхових послуг. При цьому мова не йде про цінову конкуренцію, оскільки кризові реалії показали, що демпінг на страховому ринку рано чи пізно приводить до збитків та банкрутства страхових компаній [5].

Все це, безумовно, має вплинути на розвиток страхового маркетингу компаній, оскільки досягнення конкурентних переваг напряму залежить від ефективності функціонування побудованої в компанії системи страхового маркетингу: швидкості обробки вхідних запитів на страхування; відповідності розроблених програм страхування потребам клієнтів, рекламна підтримка, опера-

тивність врегулювання страхових випадків, зрозумілість умов страхування та інші процеси, які є невід'ємною частиною системи страхового маркетингу.

Поглянемо на систему взаємодії при банківському кредитуванні (рис. 1).

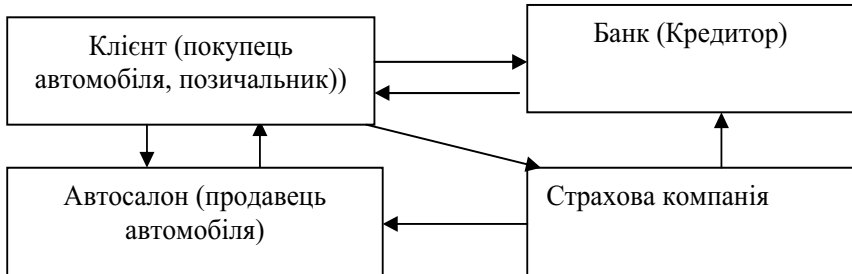


Рис. 1. Схема взаємодії при банківському кредитуванні

Клієнт звертається у автосалон, обирає модель автомобіля, звертається до банку за кредитом. Банк надає кредит та зобов'язує укласти договір зі страховою компанією, яка пройшла акредитацію (запропонувала вищий відсоток комісійної винагороди та більшу суму коштів на депозитному рахунку). Страховик отримує можливість продати будь-який поліс за якістю та вартістю, оскільки клієнт все одно не має вибору. Автосалон отримує свою частину комісійної винагороди. При цій схемі, страховик змушений піднімати страхові тарифи й ризикувати страховими резервами, розміщеними на рахунку банку. Клієнт, окрім щомісячних платежів за кредитом, сплачує подвійну ціну за страхування, не маючи можливості обирати страховика, ризикує не отримати страхове відшкодування через заплутані умови договору, низьку якість обслуговування та неспроможності компанії виконати свої зобов'язання.

У випадку товарного автокредитування, учасник взаємодії Банк – набуває другорядного значення, і схема взаємодії набуває наступного вигляду:

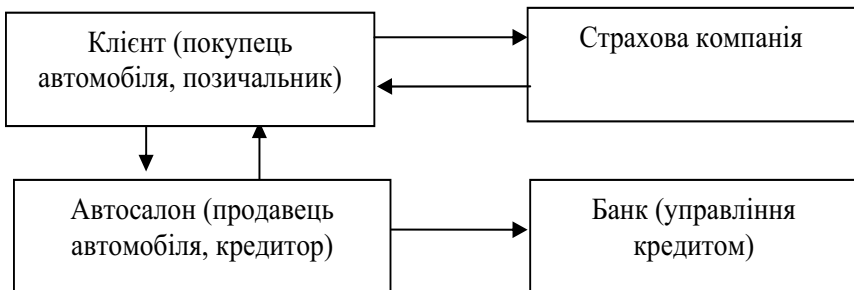


Рис. 2. Схема взаємодії при товарному автокредитуванні

Клієнт звертається до автосалону, обирає авто, домовляється про розстрочку платежів, обирає страхову компанію, виходячи з її надійності, умов договору, якості обслуговування, іншими словами – рівня ефективності функціонування всієї системи страхового маркетингу. Автосалон передає права вимоги за кредитом до банку з певним дисконтом. Можливий також варіант співпраці автосалону та страхової компанії напряду – у якості агента за договором доручення, та отримання комісійної винагороди. Зникає необхідність страховику розмішувати кошти на депозитах в ненадійних банках, зменшується тариф через зменшення навантаження у вигляді комісійної винагороди. Проте, найголовнішою перевагою є те, що клієнт має змогу отримати якісну страхову послугу за помірні кошти.

**Висновки.** Таким чином, подальший розвиток товарного автостраховування відкриє значні перспективи для страхового ринку, створить умови для підвищення якості страхових послуг та переходу на партнерські відносини з клієнтами, а також сприятиме зростанню рівня ефективності функціонування системи страхового маркетингу в сучасних умовах.

#### Список використаних джерел

1. Багров В. П., Багрова І. В. Економічний аналіз: Навчальний посібник: [Навчальне видання.] / В. П. Багров, І. В. Багрова. – К., 2006. - 160 с.
2. Демківський А. В. Гроші та кредит.: Навчальний посібник для ВНЗ: [Навчальне видання.] / А. В. Демківський. – К.: Дакор, 2005. - 528 с.
3. Дмитренко М.Г., Потлатюк В.С. Кредитування і контроль. : Навчально-методичний посібник: [Навчальне видання.] / М. Г. Дмитренко, В. С. Потлатюк. – К. : Кондор, 2005. - 296 с.
4. Дмитренко М. Г. Кредитування і контроль. : Навчальний посібник : [Навчальне видання.] / М. Г. Дмитренко. - К. : Кондор, 2005. - 298 с.
5. Как правильно купить машину в кредит? [Електронний ресурс] / А. В. Лупоносов // Інтернет журнал о страховании. – 2008. – січень. - Режим доступу до журн. :
6. Кризис внес существенные коррективы в правила сотрудничества банков и страховщиков [Електронний ресурс] / Наталья Бигун // Інтернет журнал о страховании. – 2009. – червень. - Режим доступу до журн. :
7. Что делать, если банк навязывает свою страховую компанию? [Електронний ресурс] / Александр Дубинский // Інтернет журнал о страховании. – 2008. – червень. - Режим доступу до журн. : <http://forinsurer.com/public/08/06/06/3497>

**Annotation.** *The article deals with notion of a commodity credit and role of its development for insurance companies in modern conditions. The chart of co-operation during realization of the commodity autocrediting was proposed in the article. The influence of development of the commodity crediting on efficiency of functioning of the system of the insurance marketing has been researched.*

**Key words:** *insurance marketing, insurance service, commodity autocrediting, commodity credit.*

УДК 339.37:65.012.32

*М.І. Дрогомирецька, аспірант, Полтавський  
університет споживчої кооперації  
України, м. Полтава*

## **НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ**

*У поданій статті визначено необхідність впровадження прийомів стратегічного управління у діяльність підприємств роздрібної торгівлі, розглянуто характерні особливості процесу розробки стратегій управління розвитком цих підприємств.*

**Ключові слова:** роздрібна торгівля, стратегія, стратегічне планування, стратегічний розвиток, стратегічне управління, цілі підприємства.

**Постановка проблеми.** Сучасний стан сфери роздрібної торгівлі в Україні, обумовлений загальними тенденціями розвитку світового ритейлу, супроводжується переходом на європейські стандарти обслуговування покупців, активним розвитком торгових мереж, що вступають між собою у жорстку конкурентну боротьбу, перемогти в якій навряд чи можливо без відповідного застосування сучасних стратегічних підходів до управління, здатних забезпечувати високий рівень конкурентоспроможності підприємств, гарантувати їм довгострокове і успішне функціонування на ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій** свідчить про широку зацікавленість українських вчених проблематикою стратегічного управління. Вагомий внесок у розробку різноманітних його теоретичних і практичних аспектів здійснили, зокрема, Бутитер А.Р. [1], Донець Л.І. [2], Лозовський Ю.А. [3], Орликовський М.О. [4], Пласкова Н. [5], Хвесик Ю.М. [6], Хрущ Н. [7] та багато інших. Проте, незважаючи на широкий спектр досліджень і не применшуючи вагомості внеску згаданих вчених, зазначимо, що у сучасних умовах виняткової актуальності і практичної необхідності набуває наукове обґрунтування сутності основних аспектів стратегічного управління розвитком підприємств роздрібної торгівлі, потребують уточнення основні стадії розробки стратегій їх функціонування з метою досягнення підприємствами стійких конкурентних переваг на довгострокову перспективу.

**Мета статті** полягає у виявленні можливостей застосування стратегічного підходу до управління розвитком підприємств роздрібної торгівлі в умовах динамічного і невизначеного зовнішнього середовища.

**Виклад основного матеріалу.** Активний розвиток стратегічного підходу до здійснення управлінських процесів припав на третю чверть ХХ ст. Саме

тоді сформувалися основні концепції стратегічного управління, які постійно удосконалювалися і швидко перевірялися на практиці провідними корпораціями світу.

Сучасна концепція стратегічного управління базується на ситуаційному і системному підходах. Зокрема, ситуаційний підхід передбачає виявлення основних внутрішніх і зовнішніх чинників, які впливають на функціонування підприємств, адже найбільш прийнятні методи управління потрібно обирати лише в залежності від ситуації, що склалася. При системному ж підході виходять з того, що підприємство – це відкрита система, яка складається із сукупності взаємопов'язаних елементів, орієнтованих на досягнення різних цілей в умовах динамічного зовнішнього середовища.

Важливим завданням стратегічного управління є розробка стратегії підприємства, процес формування якої, як зазначають Донець Л.І. та Баранцева С.М. [2, с. 183], вирішальним чином залежить від позиції підприємства на ринку, наявного потенціалу, поведінки конкурентів тощо.

Термін “стратегія” походить від грецького “strategia” (stratos – військо, ago – веду) і означає “мистецтво бути полководцем” [4, с. 54; 6, с. 16]. Стратегія, за визначенням Хрущ Н. [7, с. 62], є еластичною, узагальненою моделлю розвитку суб'єкта господарювання, яка містить у собі визначені стратегічні цілі, технології, ресурси та систему управління, а також забезпечує її конкурентоспроможну дієздатність і адаптацію до реальної економічної ситуації.

З огляду на це, вважаємо, що якою б не була стратегія, вона має обов'язково відповідати вимогам так званих SMART-характеристик: Specific – точність і чіткість; Measurable – кількісне вираження; Achievable – досяжність; Related – відповідність стратегічному баченню; Time-bound – часовий горизонт.

На нашу думку, під час розробки стратегії розвитку підприємств роздрібно-торгівлі важливо врахувати те, що вона не є і не може бути “догмою”, адже цілі кожного окремо взятого суб'єкта господарювання з плином часу неодноразово зазнають змін. Тому процес розробки стратегії не варто обмежувати лише здійсненням певних заходів, його слід переорієнтувати на бажаний напрям розвитку.

Відтак, процес розробки стратегії управління розвитком підприємств, що функціонують у сфері роздрібно-торгівлі продовольчими і непродовольчими товарами, має охоплювати три взаємопов'язані стадії: стратегічного планування, стратегічної організації і стратегічного контролю.

Що стосується стратегічного планування, то воно має передбачати:

по-перше, визначення місії (головної мети діяльності) і цілей торговельного підприємства, які визначають загальну концепцію його розвитку і основні напрями ділової активності, виступають своєрідним орієнтиром у зовнішньому середовищі, основою формування майбутніх стратегій;

по-друге, проведення стратегічного аналізу сильних і слабких сторін внутрішнього середовища підприємства і можливостей та загроз зовнішнього його оточення;

і, нарешті, по-третє, формування стратегічного набору, тобто вибору тих стратегій, які сприятимуть одержанню підприємством довгострокових конкурентних переваг, полегшать адаптацію його до змін нестійкої кон'юнктури агропродовольчого ринку.

На стадії стратегічної організації необхідно пристосувати підприємство до обраної стратегії з метою її найбільш повної, своєчасної й ефективної реалізації.

На завершальній стадії розробки стратегії управління розвитком підприємств роздрібною торгівлю потрібно здійснювати стратегічний контроль результатів обраної стратегії, співставляти їх з місією підприємства та у разі необхідності коригувати або змінювати пріоритетні цілі.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Як підсумок, вважаємо за доцільне зазначити, що в сучасних ринкових умовах, пов'язаних із активним розвитком якісно нових форматів торгівлі, підвищенням рівня привабливості українського ритейлу для інвестицій, насиченням ринку споживчими товарами та збільшенням купівельної спроможності населення виникає необхідність застосування концепцій стратегічного управління у діяльності всіх без винятку підприємств роздрібною торгівлю, адже не маючи довгострокової стратегії розвитку, вони швидкими темпами втрачатимуть завойовані позиції на ринку і поступово витіснятимуться з нього більш успішними конкурентами.

**Перспективами подальших досліджень** у даному напрямі є розробка методичних підходів до формування стратегії розвитку підприємств роздрібною торгівлю продовольчими товарами відповідно до особливостей їх функціонування у межах агропродовольчого ринку.

#### **Список використаних джерел**

1. Бутинер А.Р. Стратегічний підхід до розвитку діяльності торговельних підприємств // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України: Збірник науково-технічних праць. – Львів: НЛТУ України. – 2005. – Випуск 15.4. – С. 354 – 357.
2. Донець Л.І., Баранцева С.М. Методичний підхід до розробки стратегії управління торговельним підприємством / Торгівля і ринок України: Тематичний збірник наукових праць. Вип. 26, т. II. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2008. – С. 183-188.
3. Лозовський Ю.А. Формування стратегії як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємств АПК // Актуальні проблеми економіки. – 2008. - № 3. – С. 84-88.
4. Орликовський М.О. Еволюційний процес зміни визначення поняття “стратегія” в економічній літературі // Економіка АПК. – 2008. - №4. – С. 54-58.

5. Пласкова Н. Стратегический анализ и его роль в обосновании стратегии развития организации // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 1. – С. 86-97.
6. Хвесик Ю.М. Генезис сутності економічної стратегії та методології її формування // Агросвіт. – 2009. - № 3. – С. 12-16.
7. Хрущ Н. Концепція розвитку стратегії компанії в сучасному динамічному середовищі // Економіст. – 2008. - №9. – С. 62-65.

**Annotation.** *The article is dedicated to the determination of the necessity of strategic management approaches using in the activity of retail business organizations. The basic features of the process of working out of management strategies of these organizations development in market conditions are considered.*

**Key words:** *retail, strategy, strategic development, strategic planning, strategic management, organization goals.*

28

УДК 330

*С.І. Дробязко, аспірант, Дніпропетровський  
університет економіки та права*

## **УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЯК ЕЛЕМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

*У статті описано місце управління витратами в системі управління конкурентоспроможності продукції підприємства, сутність системи управління витратами, яка дозволяє приймати управлінські рішення, що спрямовані на підвищення ефективності діяльності підприємства.*

**Ключові слова:** *конкурентоспроможність, витрати, система управління витратами, фактори конкурентоспроможності.*

**Постановка проблеми.** Реформування вітчизняної економіки, пов'язане з виходом із економічної кризи, ставить перед собою завдання щодо конкурентоспроможності продукції. Найважливішою умовою конкурентоспроможності є низький рівень цін при належному рівні якості продукції. Вітчизняна практика ціноутворення, що базується на витратному підході, призвела до того, що підприємства не здатні своєчасно реагувати на зміни ринкової кон'юнктури. В умовах жорсткої конкуренції виникає необхідність створення механізму управління витратами. Рішення цієї задачі вимагає пошуку наукових підходів щодо вибору методів і способів цілеспрямованої дії на процес формування витрат в ході виробництва.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний вклад у вирішення питань вдосконалення підходів до управління і оптимізації витрат внесли

П.Й. Атамас, К. Друрі, Джон К. Шанк, Виджей Говіндараджан, Імаї Масааки, С.А. Ніколаєва, В.І. Чиж, С.В. Шебек та ін.

**Невирішена частина загальної проблеми.** В той же час у вирішенні цієї проблеми, зокрема, в області оцінки регульованої ситуації і вибору дії, що коректує, немає однозначності думок і опрацювання питань створення гнучкої і логічної системи обліку витрат у виробничому процесі. У зв'язку з цим створення ефективної системи управління витратами як одного з важелів загального механізму управління підприємством – актуальне наукове і практичне завдання.

**Метою статті є** розробка теоретичних і практичних рекомендацій організаційно-методичного характеру по вдосконаленню оперативного обліку витрат у виробництві на основі моделювання підсистеми управління витратами.

**Виклад основного матеріалу.** Глобалізація та інтернаціоналізація бізнесу за останні 50 років неминуче призвели до посилення конкуренції як на макро, так і мікрорівні, спричинили зміни багатьох підходів в економічній теорії, управлінні підприємством, обліку. Друрі К. пов'язує сучасну конкуренцію між підприємствами з виготовленням високоякісної продукції, низькими витратами та висококласним обслуговуванням клієнтів [1, с. 569].

Слід відзначити, що ринок як саморегулююча система має окремі вади, нівелювання яких є задачею:

- держави, яка здійснює відповідну економічну політику;
- персоналу окремого господарюючого суб'єкту, який і визначає конкурентні переваги.

Зі сторони держави здійснюються кроки на забезпечення основних конкурентних правил на більшості ринків через антимонопольне та антиолігопольне законодавство. Якість такої політики впливає не лише на споживачів товарів та послуг, але й посилення або втрату такого фактору як «підприємницькі здібності».

На рівні підприємства конкуренція – це пошук та вибір на основі «підприємницьких здібностей» внутрішніх потенційно можливих факторів, які забезпечать перевагу над конкурентами. «Підприємницькі здібності» є суб'єктивним фактором забезпечення конкурентоздатності і впливають на якість управлінського вибору при комбінації ресурсів.

Отже, визначаємо «підприємницькі здібності» як базову суб'єктивну конкурентну перевагу, яка на нашу думку впливає на всі бізнес-процеси підприємства та прийняття управлінського рішення.

Окрім безпосередньо «підприємницьких здібностей», сама конкуренція вимагає від підприємства постійного виявлення та використання внутрішніх конкурентних переваг. Відповідно визначення такого фактору як вільний вибір ресурсів, які трансформуються у фактори виробництва, надають витратам важливого значення при забезпеченні конкурентоздатності підприємства [2, с. 44].



Слід відзначити, що конкуренція як процес в часовому аспекті не може зупинитися, однак може змінювати темп в залежності від широкого ряду факторів, що відповідно знаходять відображення в зміні системи управління підприємством.

Стратегічне управління витратами включає в себе:

- функціонально-вартісний аналіз;
- аналіз стратегічного позиціонування;
- аналіз витратоутворюючих факторів [3, с. 13-16].

Як і будь-яка система, система управління витратами представляє собою теоретично і методично обґрунтований комплекс взаємопов'язаних та узгоджених компонентів та є єдиним цілим з зовнішнім середовищем, підсистемою більш високого порядку, тобто загальною системою управління підприємством. Кількість компонентів може різнитися в залежності від поставлених завдань керівництвом підприємства та особливостей управлінської системи.

Складність витрат, розширена кількість методів впливу та класифікаційних груп, обумовлює обов'язкове забезпечення адекватної форми накопичення, обробки, аналізу та подачі інформації. В даному разі мова йде про широке застосування обліку як функції управління та безпосередньо управлінського обліку, контролінгу в управлінні витратами.

Наявність широкого кола факторів зовнішнього та внутрішнього характеру вимагає від системи управління витратами комплексності при дослідженні витрат, знаходження причинно-наслідкового зв'язку. Ця умова тісно пов'язана з об'єктивністю, адже володіння основними параметрами всіх факторів можливого впливу дає змогу сформулювати управлінське рішення, яке не тільки допоможе досягти поставлених завдань, а й зробить систему управління витратами дійсно фактором конкурентоздатності [4, с. 110].



Рис. 1. Адаптація системи управління витратами щодо окремих факторів

Кожне підприємство працює на ринку, на якому, в залежності від його типу, масштабів постійно змінюється не лише ціна, попит, пропозиція інші параметри, але й система управління витратами:

- має визначити, класифікувати чи дослідити;
- трансформуватися або адаптуватися в разі необхідності для забезпечення ефективності її функціонування (рис. 1).

Тобто, здатність швидко і з невеликими витратами адаптуватися до змін зовнішнього та внутрішнього середовища дає в результаті об'єктивну інформацію щодо витрат.

**Висновки.** Отже, система управління витратами стає елементом забезпечення конкурентоздатності лише у тому випадку, коли може ефективно конкурувати з подібними системами підприємств окремої галузі через:

визначення та врахування оптимальних науково-методичних та практичних підходів до управління витратами;

оперативне попередження персоналу щодо можливих негативних наслідків від дії зовнішніх та внутрішніх факторів;

наявність високопрофесійного кадрового потенціалу, який може системно мислити, аналізувати та передбачати основні тенденції розвитку ринку, галузі, технологій.

#### **Список використаних джерел**

1. Друри К. Управленческий и производственный учет: Учебный комплекс для студентов вузов/пер. с англ. Н.В. Егорова; – 6-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 1423 с.
2. Имаи Масааки Кайдзен: Ключ к успеху японских компаний/ Имаи Масааки; пер. с англ.- 2-е изд.- М.: «Альпина Бизнес Букс», 2005.-274 с.
3. Джон, К. Шанк Стратегическое управление затратами / К. Шанк Джон, Говиндараджан Виджей ; пер. с англ. – СПб. : ЗАО "Бизнес Микро", 1999. – 288 с.
4. Чиж В. І. Методологія облікових процедур в управлінні витратами: Морнографія - Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2004. - 296 с.

**Annotation.** *In this article described place of management expenses in control system by the competitiveness of products enterprise, essence of control system by expenses, which allows to accept administrative decisions, directed on the increase efficiency of activity enterprise.*

**Key words:** *competitiveness, costs, system by expenses, factors of competitiveness.*

УДК 33

*Н.В. Криворучко, аспірант, Донецький національний університет*

## **ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

*У статті розглянуто основні досягнення України в сфері захисту права інтелектуальної власності. Проведено аналіз сучасного стану патентно-ліцензійної діяльності. Запропоновано шляхи покращення стану сфери інтелектуальної власності.*

**Ключові слова:** *Уругвайський раунд, Маракешька угода, Угода ТРІПС, інтелектуальна власність.*

**Постановка проблеми.** На даний час найактуальнішою проблемою підвищення конкурентоспроможності економіки та якісного економічного зростання є створення та реалізації системного підходу в захисті та управлінні інтелектуальною власністю в Україні для більш повного використання національних результатів інтелектуальної діяльності і досягнень науково-технічного прогресу. В нашій країні в умовах ринкових перетворень зроблено перші кроки у створенні національної системи правової охорони інтелектуальної власності та законодавчо-нормативних актах в цій сфері, що сприяло початку формування ринку інтелектуальної власності та набуттю Україною членства у СОТ з 16 травня 2008 р.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам захисту права інтелектуальної власності присвячено багато наукових публікацій, серед авторів яких В.Л. Петрова, О.Д. Святоцький та ін.

**Виділення невирішеної проблеми.** На сьогодні залишається багато невирішених проблем, до яких відносяться низький рівень патентної активності, відсутність ефективних механізмів стимулювання підприємств та організацій, особливо бюджетних, до комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності та обліку і введення їх в господарський обіг, тенденції до неконтрольованої передачі за кордон новітніх розробок українських вчених, які створено за державні кошти.

**Мета статті.** Розглянути інтелектуальну власність як ключовий фактор інноваційного розвитку економіки України.

**Результати дослідження.** У грудні 1993 року було завершено Уругвайський раунд багатосторонніх торгівельних перемовин, найважливішим результатом яких стало підписання Заключного акту та Маракешької угоди про створення Світової організації торгівлі (Угода СОТ). Однією зі складових частин Угоди СОТ є Угода про торгівельні аспекти прав інтелектуальної власності – Угода ТРІПС (*Trade Related Aspects on Intellectual Property Rights*).

Угода містить визначення терміну «інтелектуальна власність» та встановлює стандарти СОТ у сфері дії, реалізації та охорони прав інтелектуальної власності. До права інтелектуальної власності Угода відносить: авторське право та суміжні права; товарні знаки; географічні вказівки; промислові зразки; патенти; топології (топографії) інтегральних мікросхем; охорону закритої інформації; контроль за анти конкурентною практикою в договірних ліцензіях. Члени СОТ повинні гарантувати, що процедури захисту прав інтелектуальної власності, згідно з національним законодавством, будуть передбачати ефективні (включаючи термінові) заходи проти будь-якої дії, яка порушує права інтелектуальної власності, спрямовані на відворот таких порушень в майбутньому. Такі процедури повинні бути справедливими, однаковими для всіх та не бути безпідставно ускладненими.

Вирішенню цієї проблеми приділялася увага на парламентських слуханнях «Захист прав інтелектуальної власності в Україні: проблеми законодавчого забезпечення та правозастосування» (21 березня 2007 року), що схвалені Комітетом Верховної Ради з питань науки і освіти 25 травня 2007 року та Постановою Верховної Ради України від 27 червня 2007 року, в рішеннях Комітету з питань науки та освіти «Про стан державного регулювання і управління у сфері розвитку, правової охорони і захисту інтелектуальної власності та інноваційної діяльності в Україні» (16 квітня 2008 р.) та Радою національної безпеки і оборони України у травні-листопаді 2008 шляхом детального обговорення завдань посилення ролі інтелектуальної власності у національному розвитку за участю провідних фахівців та науковців країни.

Поряд з цим, зазначимо, що з 2004 року по 2008 рік кількість поданих заявок на винаходи за національною процедурою від національних заявників зменшилася з 4085 до 2823 у 2008 році, або на 30,9%. Найбільш суттєве зменшення числа поданих заявок у порівнянні із попереднім роком (на 18%) мало місце у 2008 році внаслідок збільшення діючих ставок зборів за патентування винаходів та корисних моделей, які відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. № 1148 (постанова вступила в дію 16 травня 2008 р.) збільшені до 35 разів. У цілому патентна активність національних заявників у поданні заявок на видачу патентів на винаходи та у видачі патентів на винаходи (на 1 млн. населення) в Україні в останні 3-4 роки приблизно у 2 рази нижче, ніж в Російській Федерації [1]. Відставання України за показником патентної активності від розвинутих країн ще значніше. Не відповідає потребам забезпечення технологічної безпеки держави та її конкурентоспроможності формування бази чинних патентів на винаходи, оскільки за станом на 1 січня 2009 р. кількість 20-річних патентів складала всього 23153 шт., причому із загальної їх кількості національним заявникам належить не більше половини, або всього приблизно 210–220 патентів на 1,0 млн. населення. Внаслідок неврегульованості питань комерціалізації та введення в господарський обіг результатів інтелектуальної діяльності з урахуванням оптимального поєднання інтересів їх творців, бізнесу та держави обсяги нематері-

альних активів не перевищують 1,5% вартості основних засобів, що значно нижче середніх показників в країнах ЄС, де їх обсяги дорівнюють 50–80% балансової вартості підприємств та організацій [2]. Крім того, відзначається низька питома вага підприємств, що виконують роботи зі створення і використання об'єктів інтелектуальної власності та раціоналізаторських пропозицій, значне зменшення чисельності їх творців, низький рівень закордонного патентування українських винаходів та невідповідність результатів ліцензійної діяльності існуючому національному науково-технологічному потенціалу.

З урахуванням соціально-економічних особливостей сьогодення розглянемо деякі з першочергових організаційно-економічних заходів щодо вироблення ефективних механізмів посилення ролі інтелектуальної власності в реалізації стратегії інноваційного розвитку економіки України. Необхідно розробити та запровадити механізми державної підтримки патентування винаходів, що створені відповідно до пріоритетів технологічного розвитку країни, за кордоном. Це сприятиме підвищенню кількості іноземних патентів, отриманих підприємствами та організаціями України, та правовій захищеності експорту наукоємної та інноваційної продукції в іноземні країни, зменшить ризики такого експорту. Доцільно впровадити з 2010 року державне статистичне спостереження створення та використання передових виробничих технологій, нових в Україні, у світі та принципово нових, з урахуванням використаних об'єктів інтелектуальної власності та їх патентної чистоти. Це дозволить щороку відстежувати ситуацію щодо результативності співпраці творців інтелектуальних розробок, підприємств і організацій щодо їх впровадження, а також рівень впливу суб'єктів науково-технологічної сфери на продуктивність праці та конкурентоспроможність продукції та послуг та приймати адекватні державні рішення. Важливим є розробка та порядок визначення винагороди, роялті, паушального платежу авторам за використання майнових прав на об'єкти права інтелектуальної власності, створених за державні кошти. Неврегульованість цього питання та відсутність традицій виплати винагороди призводять до виплат винахідникам на підприємствах незначних сум протягом перших двох років або повної відсутності здійснення виплати, що має наслідком незацікавленість винахідників та авторів у використанні об'єктів права інтелектуальної власності, гальмування винахідницької діяльності.

**Висновки.** Системний інноваційний розвиток – це пріоритет кожної технологічно розвинутої країни, як, наприклад, Японія, Данія, Нідерланди чи Німеччина. Одним з необхідних факторів такого розвитку – досконала система захисту та існування права інтелектуальної власності. Наведені дані свідчать, що існуюча система управління інтелектуальною власністю є неефективною і не відповідає сучасним пріоритетам технологічного розвитку та вимогам до економічного зростання.

**Список використаних джерел**

1. Офіційний сайт Державного департаменту інтелектуальної власності (електронний ресурс): [www.sdip.ua](http://www.sdip.ua).
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики (електронний ресурс): [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

**Annotation.** *In this article is opened the role of intellectual property rights to the innovation development of Ukrainian economic. It has been admitted that with a growing competition active intellectual property rights activity provides increasing success of entrepreneurship. A number of measures concerning reformation the state intellectual property rights policy have been offered.*

*i intellectual property rights, Trade Related Aspects on Intellectual Property Rights.*

**30**

**УДК 631.15**

**Р.А. Кучеренко**, аспірант, Національний університет біоресурсів і природокористування України

**ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

*Розглянуто загальноекономічні проблеми інноваційного розвитку та охарактеризовано специфічні особливості інноваційної діяльності підприємств агропромислового комплексу України. Проаналізовано сучасний рівень розробки та впровадження вітчизняних інноваційних проектів в аграрній сфері.*

**Ключові слова:** *інноваційний розвиток, інноваційна політика, інновація, інноваційний проект, аграрні підприємства*

**Вступ.** За рік до прийняття Лісабонської угоди Верховна Рада України у 1999 р. прийняла Стратегію інноваційного розвитку України – концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку. Таким чином, випереджаючи Європу у розробці та прийнятті стратегічних концепцій, Україна так і не здійснила інноваційного прориву. Інертність у запровадженні інновацій у виробництві демонструють аграрні підприємства, які, використовуючи застарілі затратні технології, стикаються з труднощами просування своєї продукції на зовнішні ринки.

Суттєвий доробок у дослідження інновацій та інноваційного розвитку здійснили в своїх роботах зарубіжні вчені С.Валдайцев, С.Кузнець, В.Леонт'єв, Й.Шумпетер, Б.Санто та інші. Серед вітчизняних дослідників, які вивчали і продовжують вивчати проблеми інноваційного розвитку, слід назвати

Ю.Бажала, М.В. Зубця, В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, В.Д. Пархоменка, М.Туган-Барановського, Т.О. Білобрової. Згадані науковці зробили суттєвий внесок у вивчення інновацій та проблем інноваційного розвитку. Однак потребують додаткового вивчення проблеми врахування національних і галузевих особливостей, стимулювання інноваційного розвитку, усунення стримуючих факторів, підвищення ефективності реалізації державної інноваційної політики в аграрній сфері.

**Постановка завдання.** Здійснити аналіз особливостей та проблем інноваційного розвитку аграрної сфери. Дослідити ефективність реалізації задекларованого державою інноваційного шляху розвитку. Визначити стан реалізації вітчизняних інноваційних проектів у цій сфері.

**Результати дослідження.** Перехід на новий, інноваційний, рівень виробництва, що мусить забезпечити довготривалий економічний розвиток, ставиться за мету у названій Стратегії інноваційного розвитку України.

Проте зростання обсягів виробництва аграрних підприємств, що спостерігається останніми роками, відбувається в основному на екстенсивній основі (змінюється кількісний і залишається сталим якісний стан виробничих ресурсів).

На заводі залучення інновацій в АПК стають як загальні для всіх галузей проблеми, так і ті, що зумовлені особливостями інноваційного процесу в агропромисловому комплексі (табл. 1).

Таблиця 1.

**Загальноекономічні проблеми та специфічні особливості інноваційної діяльності підприємств АПК**

№ п/п	Проблема	Примітка
1	2	3
Загальноекономічні проблеми		
1.	Висока вартість інновацій для підприємств	Проблема пов'язана не тільки зі значною вартістю новітнього обладнання, а й із захистом інтелектуальної власності
2.	Брак державної інвестиційної допомоги для реалізації інноваційних рішень	Державу не можна назвати ефективним новатором, тим більше в умовах нестачі бюджетних ресурсів
3.	Недостатність інформації про інновації та популяризації ефекту від їх впровадження	В умовах прискорення інформаційного обміну у суспільстві сільгоспвиробники виявляються обділеними інноваційною інформацією

Продовження таблиці 1

1	2	3
4.	Супротив економічних суб'єктів до запровадження будь-яких інноваційних змін	Інновація є порушенням усталеної рівноваги, порушенням стабільності, що породжує на початковому етапі їх реалізації невизначеність та песимістичні очікування господарюючих суб'єктів [1, с. 23]. Такий консерватизм більш притаманний жителям сіл та малих міст, де в основному і працюють підприємства АПК [4, с. 112]
5.	Відсутність державних пілг та гарантій підприємствам, що запроваджують інновації у виробництві	Дана проблема пов'язана із бюджетним обмеженням держави та інертністю державного апарату щодо реалізації інноваційних рішень
Специфічні особливості		
1.	Різноманітність видів сільськогосподарської продукції і продуктів її переробки	Існування суттєвої диференціації у технології вирощування сільськогосподарської продукції та її переробки породжує і велику кількість інновацій
2.	Значна диференціація окремих регіонів країни за умовами виробництва	Дана особливість зумовлена як природними чинниками: клімат, ґрунти і т.ін., так і традиційними (історичними) аспектами виробництва в даному регіоні
3.	Велика різниця в тривалості періоду виробництва сільськогосподарської продукції і продуктів її переробки	Ця особливість суттєво затримує реалізацію інновацій, збільшує тривалість їх окупності
4.	Відособлення аграрних виробників від організацій, що виробляють науково-технічну продукцію	Відірваність прикладної науки від реального виробництва – проблема не нова і характерна для багатьох галузей виробництва. Відсутній чіткий механізм передачі досягнень науки підприємствам АПК



У звіті Державного агентства України з інвестицій та інновацій (далі Держінвестицій) міститься інформація щодо реалізації державної політики у сфері інвестицій та інноваційної діяльності у 2007 році [2, с. 2-8]. Документ свідчить, що за двома бюджетними програмами профінансовано 33 інноваційних проекти на загальну суму 798,6 млн. грн., з яких в аграрній сфері реалізовано шість на суму 93,8 млн. грн, що становить лише 11,7% від загальної суми державних інвестицій. Така частка аграрних інновацій, звісно, неспівставна із проголошеним пріоритетним розвитком АПК України.

Заслугує на увагу також наявність і стан власних інноваційних розробок в аграрному виробництві України. У 2006 році спільними зусиллями Міністерства освіти і науки України та Міністерства промислової політики України був організований і проведений Всеукраїнський конкурс інноваційних технологій. Його головною метою було створення організаційно-економічних умов ефективної реалізації освітнього, інформаційного та науково-технічного потенціалу для забезпечення інноваційного розвитку України. За результатами конкурсу було відібрано 101 проект, що містить інформацію щодо прибуткового використання нововведень у різних сферах національного господарства [5, с. 3-8].

Аграрній галузі присвячено розділ «Високотехнологічний розвиток сільськогосподарства і переробної промисловості», в якому представлено 20 інноваційних проектів, що знаходяться на різних стадіях розробки. В табл. 2 представлено стан розробки цих проектів.

Таблиця 2.

**Стан розробки вітчизняних інноваційних проектів з розвитку сільського господарства і переробної промисловості (за результатами Всеукраїнського конкурсу інноваційних технологій у 2006 році)**

№ п/п	Стадія розробки інноваційного проекту	Питома вага в загальному обсязі, %
1.	Налагоджено серійне виробництво	15
2.	Впроваджено дослідне виробництво	30
3.	Створено дослідний зразок	20
4.	Проведено дослідження та продемонстровано переваги технології	10
5.	Розроблено робочу документацію	10
6.	Розроблено бізнес-план	15

Таким чином, національне господарство України має власні інноваційні напрацювання, у тому числі і в аграрній сфері, проте більшість (55%) проектів знаходяться на початкових стадіях реалізації.

**Висновки.** В інноваційних програмах, профінансованих державою через Держінвестицій питома вага фінансування інновацій в аграрній галузі порівняно з іншими галузями залишається невеликою.

Незважаючи на наявність власних інноваційних рішень в аграрному виробництві, стан їх розробки залишається низьким. До налагодження серійного виробництва доходять тільки близько 15% проектів. Більшість вітчизняних інноваційних проектів (55%) перебуває на початкових стадіях (розробка бізнес-планів, робочої документації, проведення досліджень, створення дослідного зразка).

Забезпечення прискореного інноваційного розвитку аграрних підприємств та переходу національного господарства до п'ятого технологічного укладу не може базуватися виключно на державному фінансуванні, адже держава не є ефективним інвестором. Проте їй слід долучитися до популяризації розвитку аграрних підприємств на інноваційній основі, інформування зацікавлених суб'єктів про аграрні інновації з метою подолання психологічного спротиву до нововведень. Також ефективним було б запровадження державних пільг і гарантій на інноваційні проекти, що реалізуються.

#### **Список використаних джерел**

1. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития: исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры. – М. Прогресс, 1992. – 206 с.
2. Інноваційна активність промислових підприємств України. – <http://www.ukrstat.com.ua>.
3. Звіт про діяльність Державного агентства України з інвестицій та інновацій / Звіт за 2007 рік // <http://exchange/in.gov.ua>.
4. Білоброва Т.О. Проблеми мотивації інноваційної діяльності: світова практика та українські реалії // Культура народів Причорномор'я, №78. 2006. С. 9-13.
5. Каталог інноваційних технологій за результатами Всеукраїнського конкурсу інноваційних технологій. За редакцією д.т.н., члена-кореспондента АПН України В.Д.Пархоменка. К.: Укр ІНТЕІ, 2006. – 228 с.
6. Геєць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України. Харків. «Перспективи». 2006. – 272 с.
7. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін: Навч. посіб. - К: Заповіт, 1996. – 240 с.

***Annotation.** The peculiarities and problems of innovative process in agrarian enterprises of Ukraine were examined. The influence of them from the government innovative policy was analyzed and the state of native innovative project's working out in the agrarian sphere was found out.*

***Key words:** innovative development, innovative police, innovative project, agrarian enterprises.*

УДК 339.138

*М.О. Левіна, аспірант, Одеський державний аграрний університет, м. Одеса*

## СУЧАСНІ ПРОЦЕСИ В РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ

*Досліджено основні характерні риси, що притаманні сучасним процесам в розвитку маркетингу. Обґрунтовано виникнення нових видів маркетингової діяльності.*

**Ключові слова:** *маркетинг, процеси, соціально-демографічний, економічний, технологічний, екологічний, ринок, види маркетингу.*

У сучасних умовах успішна діяльність кожного виробника значною мірою залежить від чіткої спрямованості на запити споживачів і швидке реагування на зміни в їх уподобаннях. Саме тому важливим фактором підвищення конкурентоспроможності, соціального добробуту та власне утримання позицій підприємства на ринку стає використання нових видів маркетингової діяльності, що формуються під впливом ринкових процесів.

Питання сучасного стану маркетингу стали джерелом дослідження багатьох науковців: Г. Армстронга, Л.В. Балабанової, О.М. Варченко, А.В. Войчака, П. Дойля, Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламбена, М.А. Окландера, О.Ф. Оснача, А.Ф. Павленка, І.Л. Решетнікова, Л.Т. Саблука, М.П. Сахацького, І.О. Соловійова. На даний момент вже виявлено властивість маркетингу швидко реагувати на зміни в умовах ринку, але цей факт вимагає від науковців постійного дослідження та обґрунтування нових процесів, що впливають на маркетингову діяльність, саме тому обране питання є актуальним для вивчення.

**Метою статті є** виявлення нових видів маркетингу, що сформувались під впливом сучасних ринкових процесів.

Швидкий розвиток сучасного ринку, стрімкий процес глобалізації, що охопив велику кількість країн світу, постійна увага до підвищення якості, зміни в цінах та спрямованість на споживачів – все це призводить до появи нових соціально-демографічних, економічних, технологічних і екологічних процесів в еволюції маркетингу.

Кожний з вищезазначених процесів характеризується низкою основних рис, і відбивається у формуванні нових видів маркетингової діяльності, з якими ми ознайомимось надалі:

1. Соціально-демографічні процеси – характеризуються такими основними рисами: індивідуалізація – попит на унікальні продукти зростає, що, вимагає переорієнтації управління на задоволення індивідуальних запитів споживачів; збільшення частки вільного часу, це спричинено демографічними зміна-

ми; зміна ставлення споживачів до свого здоров'я та проведення дозвілля; зростання емоційності суспільства – через прагнення покупців до одержання додаткової користі від придбаного [1, с. 238-239]. За таких обставин з'являються:

Емоційний маркетинг, що характеризує як вид маркетингу, який використовує інструменти, спрямовані на задоволення потреб споживачів у гострих враженнях, цікавих подіях, radoщах, спілкуванні, певному статусі, належності до певної соціальної групи та інші бажання, що пов'язані з емоційною сферою людської життєдіяльності.

Індивідуальний маркетинг відбиває вид маркетингу, відповідно до якого товари і послуги пропонуються з урахуванням особистих потреб окремих клієнтів [2, с. 224, 236].

Маркетинг ціннісних достоїнств віддзеркалює вид маркетингу, відповідно до якого підприємство має вкладати більшу частину своїх ресурсів у підвищення ціннісної значущості товарів і послуг, що необхідні споживачеві.

Маркетинг з усвідомленням своєї місії характеризує вид маркетингу, спрямований на те, що підприємство має визначити свою місію не у вузькому виробничому розумінні, а у широкому соціальному аспекті.

Соціально-етичний маркетинг віддзеркалює вид маркетингу, відповідно до якого підприємство має ухвалювати власні рішення з урахуванням бажань клієнтів, потреб підприємств, довгострокових інтересів споживачів і усього суспільства [3, с. 33].

2. Сучасний економічний розвиток характеризується такими рисами: постійне зростання запитів споживачів, що викликало реальну необхідність розвитку існуючих сфер діяльності або пошуку нових, нестандартних шляхів задоволення потреб споживачів; розвиток ринку фінансових послуг, консалтингу, а також послуг у сферах дозвілля і особистої безпеки; процес зростання інформаційних ринків, викликаний розвитком технологій у цій сфері; розширення сфери впливу маркетингу на некомерційні організації та зворотній процес; активізація змін в структурі конкуренції та поведінці виробників-конкурентів; зростання світової торгівлі та інвестицій. Такі науковці, як Буряк П.Ю., Карпінський Б.А., Карпопа Я.Ю. стверджують, що на сучасному етапі світова торгівля розвивається швидше, ніж світове виробництво [1, с. 240-244]; глобалізація економічних процесів, що призводить до однорідності товарів, іміджу та рекламних звернень, виявлення придатності товарів для світових ринків, розвитку стратегії стандартизації, зменшення відмінностей між ринками різних країн [1, с. 243; 2, с. 211]. Це спричиняє появу таких видів маркетингу:

Глобальний маркетинг, він заснований на інтеграції та стандартизації маркетингової діяльності на різних географічних ринках [4].

Латеральний маркетинг відбиває вид маркетингу спрямований на пошук нових ідей, виявлення нових потреб і створення абсолютно нового за своєю концепцією продукту [5].

Креативний маркетинг віддзеркалює маркетингову діяльність, в основі якої лежать інноваційні, нестандартні рішення, що дають змогу досягти значних результатів без кардинальних змін наявних можливостей [2, с. 217].

3. Технологічні зміни характеризуються наступними рисами: перетворення в технологіях, що передбачає розвиток інформаційних технологій, технологій із захисту навколишнього середовища, а також біохімії, лазерної та генної технологій; формування концепції виробництва, що ґрунтувалася на всеохоплюючому управлінні якістю; використання автоматизованої техніки, що дає можливість перейти від масового виробництва до низьковитратного випуску невеликих партій товару, орієнтованого на індивідуальне замовлення; нарощування чисельності користувачів комп'ютерів, розвиток інформаційних і телекомунікаційних технологій відкривають нові можливості у сфері електронного способу передавання інформації, дозволяють здійснювати двостороннє спілкування зі споживачами і вивчати їх думку щодо товарів; розвиток глобальної комп'ютерна мережа Інтернет; скорочення життєвого циклу продукту через прискорення розвитку техніки і технологій та відповідну зміну потреб покупців [1, с. 244-246].

Вищезазначені риси знайшли відображення в такому виді маркетингу, як інтернет-маркетинг, що передбачає зусилля підприємства з приводу дослідження ринку, зовнішніх і внутрішніх комунікацій, просування і продажу своїх продуктів та послуг за допомогою Інтернету [2, с. 230].

4. Сучасні екологічні процеси характеризуються такими рисами: зростання занепокоєності громадськості екологічними проблемами, що сприяє появі більш жорстких екологічних стандартів і подальшої кооперації підприємств у питаннях постачання ресурсів і утилізації відходів; збільшення значення переробки і повторного використання продуктів, з огляду на що швидко розширилися виробники «екологічних товарів і послуг»; врахування екологічних ризиків і прийняття «екологічно чистих рішень» [1, с. 246-247].

За таких обставин, актуальною стала поява екологічного маркетингу, що представляє собою функцію управління, яка організовує і спрямовує діяльність підприємств, пов'язану з оцінкою і перетворенням запитів споживачів в екологічно орієнтований попит на товари і послуги, що сприяють збереженню якісного і кількісного рівня основних екосистем, задовольняють потреби як окремих осіб, так і організацій або суспільства в цілому [6].

Таким чином значна активізація ринкових процесів, тенденції до глобалізації, зростаючі індивідуальні потреби споживачів, високий розвиток технологій з одночасним дотриманням екологічних стандартів суттєво змінюють пріоритети, засоби та види маркетингової діяльності. Завдяки цьому маркетинг в

сучасних умовах швидко і гнучко реагує на постійні зміни в оточуючому ринковому середовищі, задовольняючи потреби виробників, споживачів, суспільства та природного середовища.

#### **Список використаних джерел**

1. Буряк П.Ю., Карпінський Б.А., Карпопа Я.Ю. Маркетинг: Навч. Посіб. – К.: ВД «Професіонал», 2005. с. 235-248
2. Маркетинг: Підручник/ А.Ф. Павленко, І.Л. Решетнікова, А.В. Войчак та ін.; За наук. ред. А.Ф. Павленка –К.: КНЕУ, 2008 с.197-263
3. Балабанова Л.В. Маркетинг: Підручник. –К.: Знання-Прес, 2004 с. 32-37
4. Гребньов М.Г. Словник ключових термінів з дисципліни «Маркетинг» // Document HTML. – <http://studentbooks.com.ua>
5. Овсянецька О. Механізм латерального маркетингу у процесі створення релевантного інноваційного продукту // Document HTML. – <http://www.nbu.gov.ua>
6. Пригара І. О. Екологічна сертифікація як один з напрямків екологічного маркетингу // Document HTML. – <http://www.rusnauka.com>.

**Annotation.** *Investigated the basic characteristics that are inherent in contemporary processes in the development of marketing. Substantiate the occurrence of new types of marketing activities.*

**Key words:** *marketing, processes, socio-demographic, economic, technological, environmental, market, the types of marketing.*

**32**

УДК 338.27:332.055

*Д.І. Олійник, аспірант, Хмельницький національний університет*

### **ХАРАКТЕРИСТИКА РЕГІОНУ ЯК ОБ'ЄКТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ**

*Стаття присвячена виявленню характерних рис регіону з точки зору його моделювання. Визначено, що такий об'єкт доцільно розглядати як слабо структуровану соціально-економічну систему. В роботі наведені основні підходи щодо моделювання таких систем.*

**Ключові слова:** *регіон, соціально-економічна система, моделювання, стратегія розвитку.*

Регіон являє собою цілісну систему зі своїми структурою, функціями, зв'язками із зовнішнім середовищем, умовами життя населення. Її характеризують: висока розмірність; велика кількість взаємозв'язаних підсистем різних типів з локальними цілями; багатоконтурність управління; ієрархічність

структури; значне запізнювання координуючих дій при високій динамічності елементів; неповна визначеність станів елементів. Ефективне управління регіоном принципово неможливе без урахування економічних і соціальних взаємодій агентів ринкового господарства.

Вибір стратегії соціально-економічного розвитку можна вважати доле-носним для територіальних утворень різних рівнів. Відсутність стратегії розвитку регіону знижує якість управління, конкурентоспроможність в умовах ринкової моделі господарювання і ефективність розвитку і розміщення про-дуктивних сил

Регіональна політика покликана регулювати всі процеси, які відбуваються на певній території, серед яких на даний час провідними є економічні [1]. Для цього держава використовує доступний їй арсенал методів і засобів фінансово-економічного впливу на розвиток всіх сфер регіонального життя, в тому числі й неекономічних. Регіональна спрямованість економічної політики надає їй універсальних рис, оскільки дія її механізмів поширюється на всі сфери регіонального життя.

Майбутнє України, підйом її економіки та культури, розвиток демокра-тичних принципів організації суспільства безпосередньо залежить від зусиль регіонів. Саме такий підхід, обґрунтований наукою та підкріплений історич-ним досвідом, має стати основою сучасної регіональної політики України [2].

Регіональна структура ВВП розкриває значні резерви використання виробничих можливостей в економічному просторі країни, а зростання конку-рентоспроможності регіонів і розвиток території є значущими чинниками для забезпечення довгострокового поступального економічного розвитку.

Вирішення завдань управління (включаючи завдання планування і про-гнозування) в умовах динамічної змінної соціально-політичної і фінансово-економічної ситуації вимагає органів управління всіх рівнів здійснення як оперативної діяльності по аналізу і оцінці ситуацій, що складаються, у всіх сферах життєдіяльності суспільства, своєчасному ухваленню адекватних нор-мативних і розпорядливих актів і рішень, так і стратегічного перспективного планування регіонального розвитку. За цих умов різко зростає роль аналітич-них механізмів дослідження суті процесів і явищ: створення ефективної сис-теми державного управління крупним регіоном потребує ефективних техно-логій аналізу, призначених для оцінки, прогнозування, побудови гіпотез роз-витку ситуацій і швидкого знаходження адекватних відповідей на виклики часу. Особлива роль тут повинна відводитися розробці і аналізу системних математичних моделей, що описують динаміку соціально-економічних сис-тем.

Проблемам математичного моделювання соціально-економічних проце-сів в цілому, зокрема питанням розробки методології аналізу, діагностики, планування і прогнозування, математичного моделювання соціально-еконо-мічних систем рівня регіональних, присвячені праці таких дослідників, як А.Г. Аганбегян, С.А. Айвазян, В.А. Батурич, З.С. Варналій, В.М. Геєць,

Б.М. Данилишин, М.І. Долішній, С.М. Злупко, Г.М. Лібанова, П.Т. Саблук, С.Г. Светуньков, М.Г. Чумаченко.

Регіон як об'єкт моделювання характеризується наступними рисами [3]:

- складністю внутрішньої структури;
- недостатністю теоретичних знань, відсутністю теорії розвитку міста;
- якісним характером знань про систему, великою часткою експертних знань при описі;

- високим рівнем невизначеності вихідної інформації; наслідком цього є те, що результати рішення часто носять якісний характер і дозволяють судити про напрямки розвитку динамічних процесів, виконувати аналіз стійкості динамічних процесів;

- високою динамічністю, що вимагає вивчати динаміку розвитку системи, проводити аналіз процесів росту, з урахуванням загального життєвого циклу регіону та його, адаптивної еволюції;

- конфліктністю цілей довгострокового планування та короткострокових рішень;

- саморегульованістю – управління здійснюється через внутрішньо організаційні процеси саморегулювання і засновано на зміні законів та методів внутрішнього управління.

Методологічною основою моделювання регіональних соціально-економічних систем є подання регіону у вигляді слабоструктурованої складної системи, до складу якої може входити цілий ряд соціальних та економічних підсистем [4]. Така соціально-економічна система характеризується ієрархічністю управління і активністю окремих її підсистем.

Проблематика моделювання регіону пов'язана з тим, що це завдання важко формалізуються. Для застосування математичних методів його аналізу необхідно сформулювати адекватний математичний опис елементів системи. А розробка математичних моделей не завжди можлива внаслідок складності й невизначеності поведінки об'єктів системи, розмитості меж системи, неповноти та нечіткості вхідних даних. У реальних умовах функціонування зовнішнє середовище таких систем змінюється випадково.

На даний час існує декілька підходів до моделювання складних соціально-економічних систем. Один із них – декомпозиція системи й розробка окремих моделей на кожному ієрархічному рівні. Для їх опису використовується мова теорії множин. Основна проблема цього підходу полягає в тому, що при спрощенні систем і розбитті їх на рівні досить часто втрачається корисна інформація, яка характеризує систему.

Інший підхід – спрощення системи й побудова узагальненої математичної моделі за допомогою методів ідентифікації, математичної статистики, теорії масового обслуговування тощо. У цьому випадку математична модель також може базуватися на підході теорії множин з урахуванням сукупності



соціальних, економічних, технологічних і функціональних обмежень шляхом представлення стану системи у векторному просторі великої розмірності. При розв'язок зводиться до вирішення однорідних задач великої розмірності при досить простих критеріях оптимальності. Це істотно обмежує клас задач, для яких можна знайти конструктивні алгоритми і процедури оптимізації. Іншим принциповим недоліком таких моделей є смислова неузгодженість між моделлю системи і критерієм оптимальності, оскільки критерій за визначенням не пов'язаний і не впливає з природи процесу, що оптимізується.

Останнім часом усе більшого поширення набирає побудова різноманітних експертних систем для моделювання поведінки соціально-економічної системи. Основою для побудови експертної системи, яка працює на основі нечіткої логіки, є використання біокібернетичної моделі чутливості. Такий підхід до моделювання сприяє виявленню найважливіших механізмів циклічних зворотних зв'язків, які характеризують поведінку діючих комплексних систем.

Таким чином, моделювання регіону як складної соціально-економічної системи є однією з найважливіших складових процесу управління ним і зумовлює можливі сценарії реалізації регіональної політики, що реалізовується за допомогою розробки планів і програм його соціально-економічного розвитку.

Формування ефективної системи прогнозування соціально-економічного розвитку регіону дозволить здійснити узгодження макроекономічних, галузевих і регіональних прогнозів, найповніше охопити елементи економічної структури регіону, удосконалити розробку довгострокових прогнозів, що реалізують стратегію економічного розвитку.

#### Список використаних джерел

1. М.І. Долішній. Регіональна політика на рубежі ХХ-ХХІ століть: нові пріоритети: Монографія / М.І. Долішній. – К.: Наук. думка, 2006. – 511 с.
2. Варналій З. С. Регіональна політика України: нові умови, нові вимоги. / З. С. Варналій // Стратегічні пріоритети, №1(2), 2007 р. – С. 141-149.
3. Компьютерное моделирование социально-экономического развития регионов в системах поддержки принятия решений [Электронный ресурс] / Н.Н. Лычкина. – Режим доступа: [http://www.systemdynamics-russia.org/wp-content/uploads/2009/04/lychkina\\_sicpro4.pdf](http://www.systemdynamics-russia.org/wp-content/uploads/2009/04/lychkina_sicpro4.pdf). – Назва з екрану.
4. Клімчук Б.П. Моделювання інноваційного розвитку регіону та його можливості / Б.П. Клімчук // Економіка промисловості, 2007.– №2.– С. 128-134.

**Annotation.** *The article is devoted the exposure of the personal touches of region from the point of view his design. It is certain, that expedient to examine such object as the poorly structured socio-economic system. Basic approaches are in-process resulted in relation to the design of such systems.*

**Key words:** *region, socio-economic system, design, strategy of development.*

УДК 631.11.004.01

*Н.М. Овсяннікова, аспірант, Одеський державний аграрний університет*

## **ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ УДОСКОНАЛЕННЯ ДОКУМЕНТООБИГУ В АГРАРНИХ ФОРМУВАННЯХ**

*У статті визначено об'єктивну необхідність впровадження інформаційних технологій для удосконалення документообігу в аграрних формуваннях. Наведені переваги впровадження інформаційних технологій для автоматизації документообігу.*

**Ключові слова:** *інформаційні технології, інформаційний ресурс, документообіг.*

**Вступ.** Особливістю сучасного суспільства є безперервний обмін інформацією, своєчасне одержання якої є необхідною умовою успішного функціонування аграрний формувань всіх форм власності і господарювання. Сьогодні інформації надається стратегічне значення. Технологія роботи з інформацією включає засоби і методи отримання (збору), перетворення, передачі, накопичення (зберігання) і обробки інформації. При ухваленні рішення про впровадження інформаційних технологій необхідно оцінити переваги від впровадження автоматизованих систем на різних стадіях документообігу.

**Аналіз останніх досліджень.** Значна частина праць з інформаційних технологій стосується переважно великих промислових формувань. Окремі теоретичні напрацювання з питань впровадження інформаційних технологій знайшли відображення в працях вітчизняних та зарубіжних науковців: М.Г. Барановського, А.І. Бугацького, І.С. Вовчака, Г.П. Галузинського, А. Трубіліна та ін. Кожен з цих авторів запропонували власні твердження даного аспекту. Однак, в більшості наукових праць не приділено достатньої уваги перевагам впровадження інформаційних технологій для автоматизації документообігу.

**Результати досліджень.** Основою функціонального взаємозв'язку всіх елементів системи управління сільськогосподарським виробництвом виступає обмін інформацією. Процес управління здійснюється за допомогою збору і накопичення інформації про об'єкт управління, його стосунки з суб'єктом управління та її обробки і передачі. Без інформації неможливе саме управління, а її нестача знижує результативність (ефективність) дій, що виконуються [3, с. 16-19].

Під інформаційним забезпеченням управління сільськогосподарським виробництвом розуміється своєчасне надання особам, що ухвалюють рішення в області організації, управління і технологій, об'єктивної, актуальної, вичерп-

ної і достовірної інформації про стан керованих об'єктів і «зовнішнього» середовища; про технології, засоби механізації і автоматизації технологічних процесів тощо.

У інформаційній технології можна виділити предмет праці і засоби виробництва. Предметом праці виступає інформація, а засобами виробництва – різні пристрої, призначені для збору, перетворення, передачі, зберігання, та обробки інформації. Найвищим рівнем розвитку обробки інформації є комп'ютерні технології.

Основною метою автоматизації і впровадження електронного документообігу є підвищення ефективності діяльності підприємств на основі широкого використання інформаційних технологій.

На практиці, інформаційні технології застосовують лише в двох аспектах: автоматизація традиційного документообігу на підприємстві та впровадження електронного документообігу для задоволення потреб електронної комерції [2, с. 73-77].

У загальному вигляді результат від впровадження інформаційних технологій можна представити у вигляді:

$$P = E - B \quad (1),$$

де **E** – сума ефектів, досягнутих при впровадженні інформаційних технологій на різних стадіях документообігу;

**B** – сума витрат на впровадження інформаційних технологій.

При оцінці витратної частини необхідно враховувати одиничні і поточні витрати: придбання, доставку і установку комп'ютерів та іншого устаткування для обслуговування мережі; витрати на основне програмне забезпечення комп'ютерів; витрати на розробку, установку і налаштування спеціалізованого програмного забезпечення; витрати на періодичне технічне обслуговування устаткування; витрати на навчання персоналу; витрати на забезпечення безпеки обробки, зберігання і передачі інформації [1, с. 117-123].

При ухваленні рішення про впровадження інформаційних технологій в аграрних формуваннях зручно оцінити ефект від впровадження автоматизованих систем на різних стадіях документообігу. Для цього необхідно визначити особливості електронного документу і визначити стадії документообігу.

Можна виділити наступні стадії документообігу:

- формування (збір даних, заповнення, верифікацію) електронного документу;
- передача інформації (наприклад, в єдиний центр обробки інформації);
- обробка інформації (зведення в єдині реєстри і бази даних, підготовка звітів, і тому подібне);
- зберігання інформації і забезпечення незмінності в процесі зберігання;
- контроль інформації на всіх стадіях документообігу.

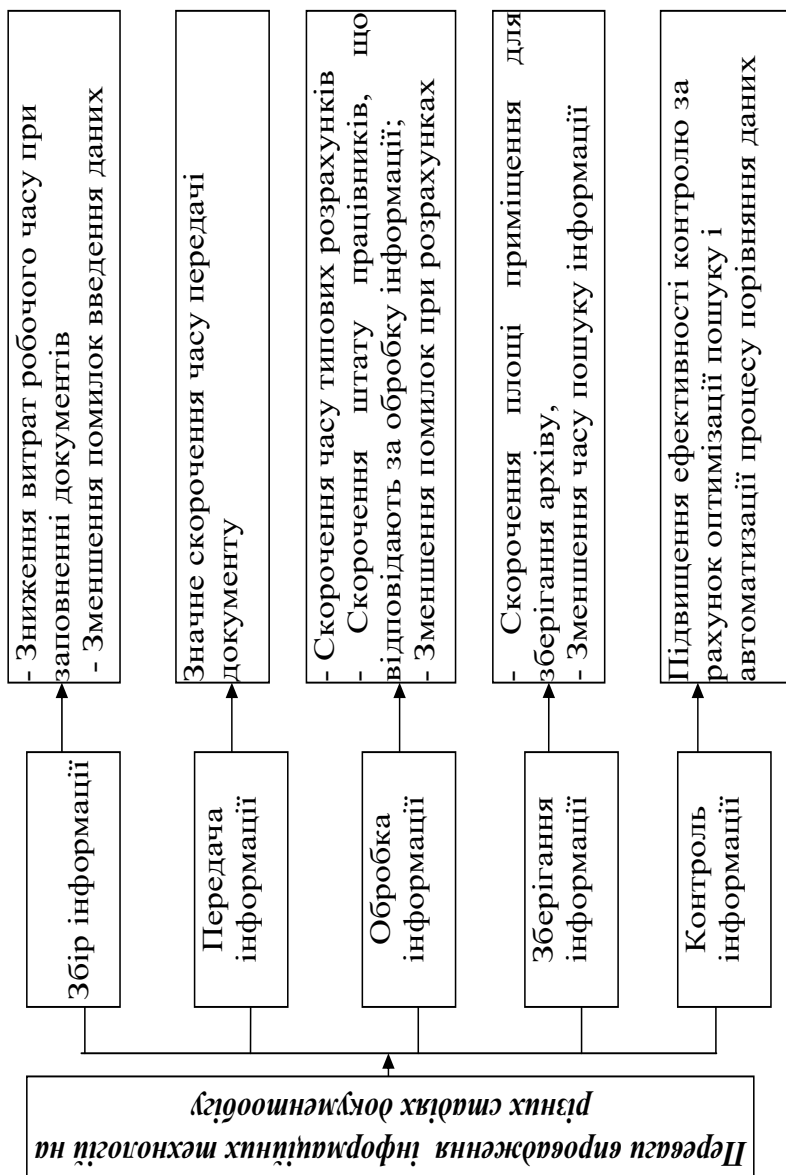


Рис. 1. Переваги впровадження інформаційних технологій на різних стадіях документообігу

Кожну стадію документообігу можна вважати окремим технологічним процесом, тому можна розглянути ефекти від впровадження інформаційних технологій на різних стадіях електронного документообігу аграрних формувань [3, с. 16-19]. Розглянемо отримання ефекту від впровадження інформаційних технологій на різних стадіях документообігу (рис.1).

Збираючи інформацію ефект може бути досягнутий за рахунок застосування стандартних форм для окремих сільськогосподарських підприємств, підрозділів і співробітників.

При переході до електронного документообігу процес передачі скорочується в десятки, а іноді сотні разів. Якщо доставка документа поштою займає декілька днів, то передача електронного листа триває декілька секунд. На етапі обробки інформації гарний результат досягається при автоматизації усіх однотипних підрахунків і процесів. При переході до електронних архівів і баз даних ефект економії досягається від істотного зменшення площ, необхідних для утримання паперових архівів і оптимізації системи пошуку даних. Контроль документів проводиться для виявлення умисних і ненавмисних помилок допущених при введенні і обробці інформації.

**Висновок.** В аграрних формуваннях при великій кількості інформації, впровадження інформаційних технологій для удосконалення документообігу дозволяє істотно скоротити витрати і понизити кількість помилок, обумовлених людським чинником.

#### Список використаних джерел

1. Інформаційні системи та комп'ютерні технології в менеджменті [Навчальний посібник] / І.С. Вовчак.- Тернопіль: «Карт – бланш», 2001 – 354 с.
2. Дутов М.М. Правовые проблемы электронного документа /М.М. Дутов // Підприємництво, господарство і право. – 2002. - №4. – С. 73-74.
3. Трубилин А., Колесников Н., Воротилин С. Повышение эффективности компьютерных информационных технологий в управлении сельхозпроизводством / А.Трубилин, Н. Колесников, С. Воротилин // АПК: экономика, управление. – 2000. – №7. – С. 16-19.

**Annotation.** *The objective need for the introduction of an information technology for document circulation improvement in the agrarian enterprises has been determined in the article. Advantages of introduction of an information technology to document circulation automation are resulted.*

**Key words:** *information technologies, information resource, document circulation.*

УДК 332.146.2

*В.Г. Поліщук, аспірант, Луцький національний  
технічний університет, м. Луцьк*

## ТЕНДЕНЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО СТИМУЛЮВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

*У статті визначено поняття сталого розвитку та основних ознак сталого розвитку регіону. Виявлено основні тенденції інвестиційного стимулювання сталого розвитку регіонів України. Запропоновано шляхи покращення дії інвестиційних стимулів на регіональну соціо-еколого-економічну систему.*

**Ключові слова:** *сталий розвиток регіону, ознаки сталого розвитку, інвестиційне стимулювання сталого розвитку регіону.*

У 1987 році в доповіді “Наше спільне майбутнє” Міжнародна комісія з навколишнього середовища і розвитку (МКНСР) під головуванням екс-прем’єра Норвегії Брундланд Г.Х. приділила основну увагу необхідності “сталого розвитку”, як розвитку, який забезпечує потреби нинішнього покоління без завдання шкоди можливості майбутнього покоління задовольнити свої власні потреби. Це формулювання поняття “сталий розвиток” зараз широко використовується як базова в багатьох країнах. Крім того, вона стверджувала, що основна ідея людських суспільств має полягати в активізації пошуку кращого життя, добробуту [1, с. 51-56]. Тобто цілком зрозумілим є те, що без стимулювання сталого розвитку добробут теперішніх, а особливо прийдешніх поколінь неможливий.

Сталий розвиток регіону можна розуміти як процес постійного перетворення якісних та кількісних характеристик регіональної соціо-еколого-економічної системи з дотриманням її рівноважності, збалансованості, гармонійності, стабільності, конкурентоспроможності та безпеки, спрямованого на досягнення динамічної рівноваги між суспільством, економікою та навколишнім природним середовищем, та такого, що забезпечує при цьому добробут нинішніх та майбутніх поколінь регіону. При цьому під рівноважністю розуміється досягнення динамічного стану триєдиної узгодженості між соціумом, економікою та екологією. Збалансованість виступає єдністю регіональної СЕЕ системи як єдиного цілого, пов’язаного соціальними, економічними, та екологічними зв’язками. Гармонійність регіону розуміє під собою взаємопов’язаність (співіснування, лінкідж) між соціальною, економічною та екологічною сферою регіону. Стабільність є нічим іншим як підтримання протягом якомога тривалішого терміну позитивних параметрів розвитку регіональної соціо-еколого-економічної системи. Конкурентоспроможність виступає як активізація потенційних можливостей регіону нарощувати та ефективно

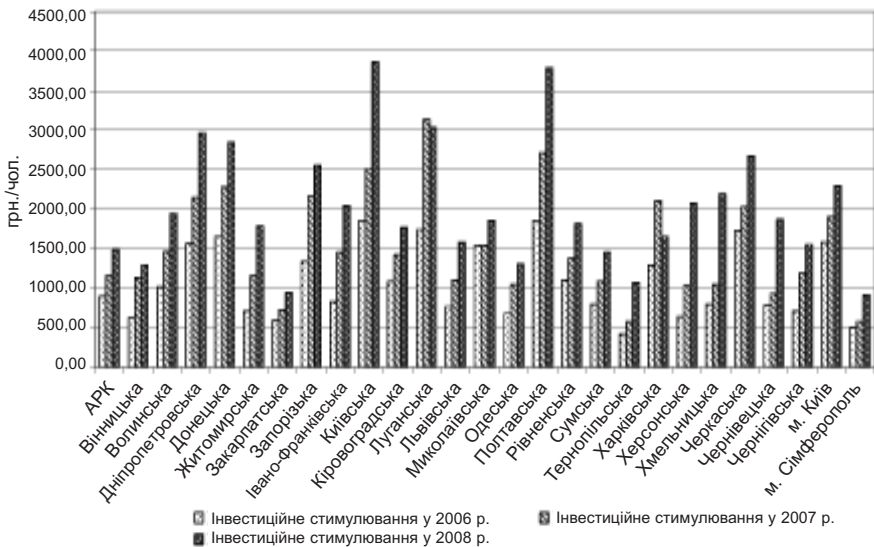
використовувати конкурентні переваги у кожній підсистемі задля забезпечення сталого розвитку регіону, а також впровадження нових досягнень науково-технічного прогресу у виробництво, навколишнє природне середовище та соціальну сферу регіону. А безпека розглядає використання потенціалу регіональної соціо-еколого-економічної системи, здатність до самовідтворення та недопущення дії дестабілізуючих чинників.

Досягти сталого розвитку надзвичайно важко, оскільки соціальні, економічні та екологічні процеси, що відбуваються у регіоні, дуже часто є взаємозалежними, що вимагає застосування зовнішнього впливу на регіональну систему з тим, щоб виправити нестійкий стан системи в напрямку рівноважного. Такий вплив повинен означати стимулювання сталого розвитку регіону, тобто це є процес активізації регіональних спонукань (прагнень) регіональної системи ззовні, спрямованих на досягнення сталого розвитку регіону [2].

Одним із основних напрямів стимулювання сталого розвитку регіону (поруч із інноваційним, податковим, інституційним та трансфертним), особливе місце посідає інвестиційне стимулювання сталого розвитку регіонів України. Інвестиційне стимулювання – комплекс заходів стимулюючого впливу, в основі якого лежить залучення та вкладення коштів від різних джерел у пріоритетні проекти, направлені на досягнення динамічної рівноваги між соціальною, економічною та екологічною сферами регіону.

В якості основних показників, що характеризують інноваційне стимулювання сталого розвитку регіону варто виокремити такі показники: обсяг інвестицій в охорону здоров'я та надання соціальної допомоги, грн./чол.; обсяг інвестицій в освіту, грн./чол.; обсяг інвестицій у промисловість, грн./чол.; обсяг інвестицій у сільське господарство, грн./чол.; обсяг інвестицій у рибальство та лісове господарство, грн./чол. [3]. Динаміка інвестиційного стимулювання сталого розвитку регіонів України у 2006-2008 рр. зображена на рис. 1.

Інвестиційне стимулювання сталого розвитку регіонів України в розрахунку на 1 жителя регіону в середньому зріс за період 2006-2008 р. у 1,97 рази, що є позитивним явищем. Разом з тим занепокоєння викликає значна асиметрія даного напрямку стимулювання серед регіонів України: максимальний обсяг інвестицій для досягнення сталого розвитку регіонів у 2008 р. склав 3859,648 грн./чол., що у 4,23 рази перевищує мінімальний обсяг вкладень в розмірі 911,79 грн./чол. Така ситуація є дещо кращою, ніж у попередні роки: максимальний обсяг інвестицій у 2006 р. склав 1859,59 грн./чол., мінімальний – 418,51 грн./чол. (розрив становить 4,44 рази); максимальний обсяг інвестицій у 2007 р. склав відповідно 3133,55 грн./чол., мінімальний – 577,87 грн./чол. (розрив склав 5,42 рази). Примітним є той факт, що з року в рік найбільший обсяг вкладень для сталого розвитку здійснюється у Київській, Луганській та Полтавській областях, а найменший – у м. Севастополі.



**Рис. 1. Динаміка інвестиційного стимулювання сталого розвитку регіонів України у 2006-2008 рр.**

Протягом 2006-2008 рр. стало очевидно, що намітились певні тенденції в інвестуванні певних видів економічної діяльності. Зокрема, істотно вирізняється за капіталовкладеннями в охорону здоров'я та освіту м. Київ. Даний регіон лідує за вкладеннями у соціальноорієнтовані види діяльності. Найбільша підтримка промисловості характерна для Полтавської та Луганської областей, у той час як Черкаська та Херсонська області успішно лідують за вкладеннями у сільське господарство. Рибальство та лісове господарство на належному рівні інвестується в таких регіонах: м. Севастополь, Житомирська та Чернівецька області.

Попри те, що протягом останніх років сформувались регіони-лідери у стимулюванні сталого розвитку за допомогою інвестицій, ряд регіонів мають труднощі із інвестиційним стимулюванням. Зокрема, труднощі із капіталовкладеннями у соціальну сферу відчують Донецька та Запорізька області, в економічну сферу – Закарпатська та Тернопільська області, в екологічну сферу – м. Київ та Харківська області.

Зважаючи на виявлені тенденції у напрямі інвестиційного стимулювання сталого розвитку регіонів України, варто зазначити наступне. Інвестиційне стимулювання сталого розвитку є надзвичайно важливим напрямом активізуючого впливу на регіональні соціо-еколого-економічні системи, здатні виробити внутрішню мотивацію у будь-якому регіоні до сталого розвитку, і



досягти його. Разом з тим не варто забувати про інші напрями стимулювання сталого розвитку регіонів, які доцільно використовувати для впливу на стан регіонів у соціальній, економічній та екологічній сферах.

#### Список використаних джерел

1. Білорус О. Г. Глобальна перспектива і сталий розвиток: (Системні маркетинг. досл.) / О. Г. Білорус, Ю. М. Мацейко. – К. : МАУП, 2005. – 492 с.: іл. – Бібліогр.: с. 474-491.
2. Поліщук В. Г. Теоретичні аспекти стимулювання сталого розвитку регіонів з позицій мотиваційного механізму / В. Г. Поліщук // Ефективна економіка. – 2009. – №3. Режим доступу: [Електронний ресурс] / <http://www.economy.nayka.com.ua>
3. Статистичний збірник “Регіони України” 2009. – Частина II. – Київ: Державний комітет статистики, 2009. – 758 с.

**Annotation.** *In the article certainly concept of sustainable development and basic signs of sustainable development of region. Found out the basic tendencies of investment stimulation of sustainable development of Ukrainian regions. The ways of improvement of action of investment stimuli are offered on regional social-ecological-economical system.*

**Key words:** *sustainable development of region, sign of sustainable development, investment stimulation of sustainable development of region.*

35

УДК 334.012.23

*О.М. Соловйова, аспірант, Одеський державний аграрний університет, м.Одеса*

### УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРАРНОГО РИНКУ

*У статті наведено пропозиції щодо удосконалення організаційного механізму інфраструктури аграрного ринку.*

**Ключові слова:** *інфраструктура аграрного ринку, аграрні формування, кооператив.*

**Постановка проблеми.** Отримавши незалежність, українська нація намагається всіма силами розвивати і розширювати здобутки своєї держави. Проходячи складний етап формування економічних, політичних та соціальних перетворень, Україна сьогодні знаходиться в положенні формування стабільного розвитку усіх її складових. Переймаючись питаннями економічних перетворень держави, можна зауважити про доволі слабкодіючі аграрні ринкові відносини, низький рівень розвитку інфраструктури аграрного ринку. Причи-

273

ною цього є домінування на ринку посередницьких структур, які, переслідуючи цілі самозбагачення, практично вичерпали можливості щодо свого подальшого розвитку сільськогосподарських товаровиробників: ціни, за якими посередники закупають товар у аграріїв забезпечують їм прибутки, які ледве покривають збитки. Аграрії ж самі неспроможні вийти на ринок із-за невеличких партій товару або необхідності в швидкій реалізації виробленого продукту за причин відсутності складських приміщень. Тому, актуальною тематикою сьогодення є пошук можливих заходів щодо прискорення розвитку сільськогосподарських формувань і, як наслідок, аграрної економіки в цілому.

**Аналіз останніх досліджень.** Проблематикою незадовільного функціонування інфраструктури аграрного ринку переймалися такі наукові працівники, як Бородіна О. [1], Дерев'янкін Т. [2], Копитець Н.Г. [3], Саблук П.Т. [4], Чернявський І.Ф та інші. В своїх працях вони визначали сутність, значення, характеризували сучасний стан та визначали перспективи існування вищезазначеної проблеми, але все ж таки питання залишаються невирішеними і вимагають свого дослідження.

**Виклад основного матеріалу.** З метою задоволення смаків споживачів і, як наслідок, забезпечення ефективного функціонування аграрних формувань, необхідно створити таку систему функціонування організаційного механізму інфраструктури аграрного ринку, яка б працювала на користь сільськогосподарських товаровиробників, що б призвело до зосередження на їхньому виробництві достатніх прибутків, які б забезпечили виробництво якісної, суспільно необхідної продукції.

Кооперація – це один із ефективних методів забезпечення перспективного функціонування сучасних сільськогосподарських підприємств. Об'єднання сільськогосподарських товаровиробників на кооперативних засадах, що несуть в собі безприбутковий характер функціонування, дає великі перспективи для свого розвитку:

- 1) зосередження великих партій товару, що дає змогу активно приймати участь у біржових торгах, аукціонах тощо;
- 2) зменшення обсягів продажу посередникам, що дає змогу диктувати їм свої вимоги (а не навпаки, як це відбувається зараз);
- 3) зосередження підприємств, які обслуговують процес доведення виробленої продукції до товарного вигляду «в руках» виробника дає змогу зменшити виробничі витрати та збільшити прибутки, що, в свою чергу, дає можливість залучення новітніх техніки та технологій для використання агропідприємствами і, як результат, призведе до підвищення якості товару.

Нами запропоновано наступну модель товароруху сільськогосподарської продукції на умовах функціонування кооперативів (рис. 1):

Запропонована модель організаційного механізму функціонування вітчизняних агроформувань відкриває прогресивне майбутнє розвитку в своїй діяльності елементам інфраструктури аграрного ринку: маючи у своєму володінні необхідні установи щодо забезпечення виробничого процесу, коопера-

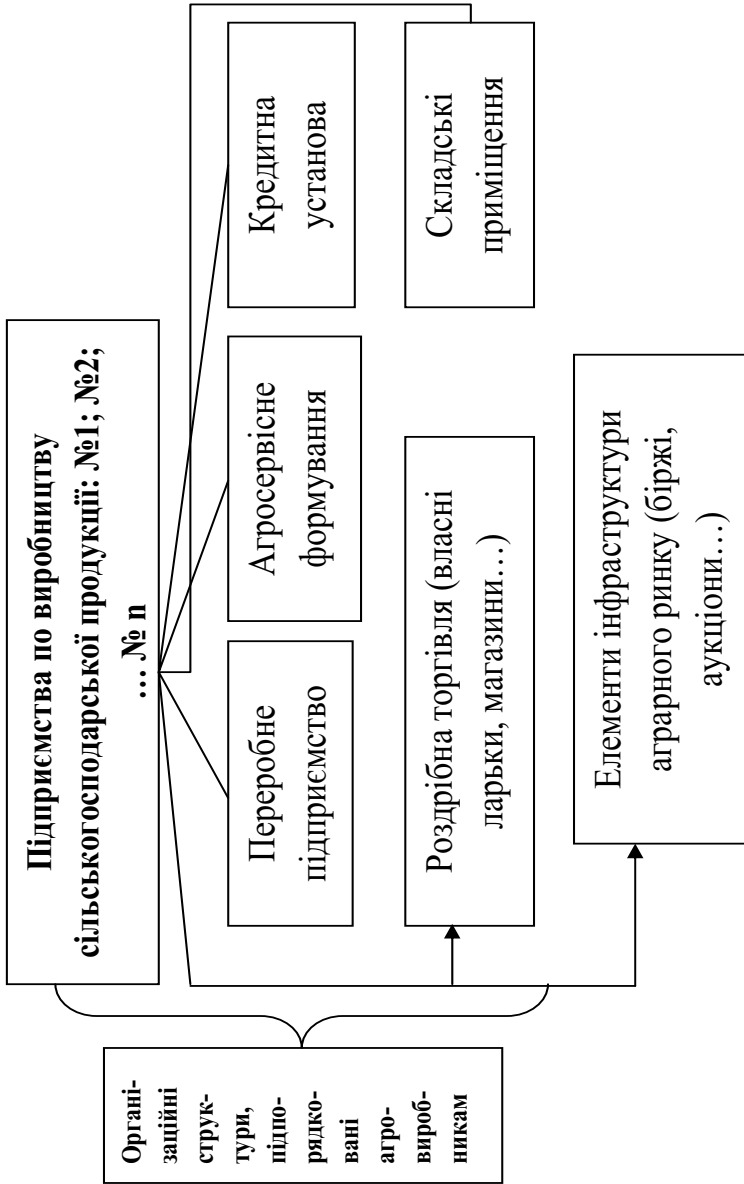
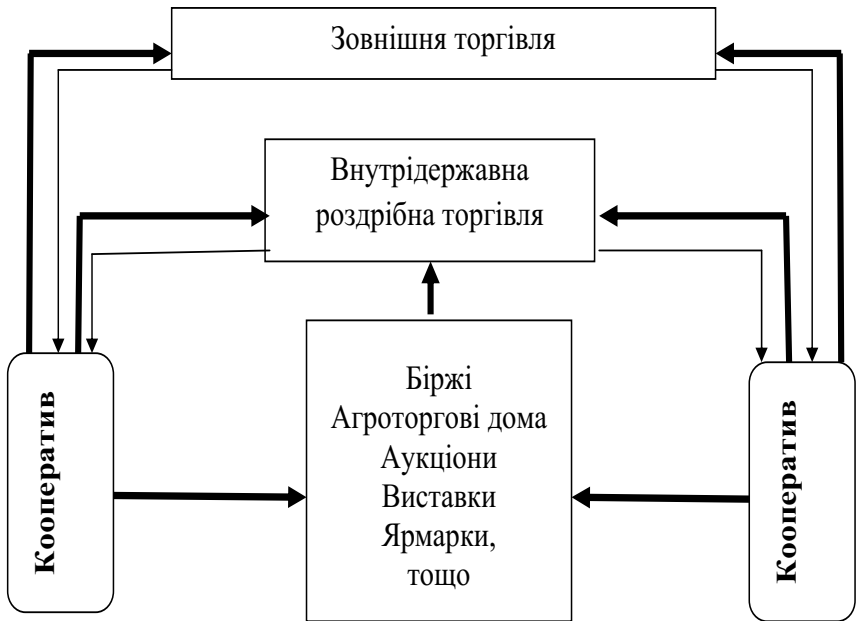


Рис. 1. Товарорух сільськогосподарської продукції

тивні структури мають можливість виробляти агропродукцію високої якості за доволі низькими цінами; об'єднавши партії виробленої продукції вони спроможні використовувати елементи інфраструктури аграрного ринку з ціллю реалізації вирощеної продукції; із збільшенням прибутків вони в змозі розширити свій техніко – технологічний потенціал.

Виходячи із вище наведеної схеми товароруху аграрної продукції зміниться й організаційний механізм функціонування інфраструктури аграрного ринку (рис. 2).



рух товару, задовольняючий виробничі потреби кооперативів;  
рух товару з метою збуту аграрними формуваннями.

**Рис. 2. Механізм функціонування інфраструктури аграрного ринку**

У результаті запропонованої трансформації механізму життєдіяльності інфраструктури аграрного ринку посередник, як такий, що існує зараз, втрачить свою силу і займе дещо іншу позицію. Основними видами його діяльності стане посередництво між внутрішньою та зовнішньою оптовою торгівлею та роздрібною, а також пропозиція кооперативним структурам щодо забезпечення їх необхідними техніко-технологічними ресурсами.

**Висновки.** Отже, при бажанні сільськогосподарських товаровиробників об'єднати свої зусилля може змінитись весь організаційний механізм інфраструктури аграрного ринку:

- час панування посередницьких структур зміниться завоюванням сільськогосподарського ринку аграріями;
- розпочнуть повноцінно функціонувати всі елементи інфраструктури аграрного ринку;
- започаткує зв'язок між виробником і споживачем товару;
- розпочне свою ефективну діяльність ринкова економіка держави.

#### Список використаних джерел

1. Бородіна О. Аграрна політика України: витоки, сучасний стан і нові можливості в контексті інституціоналізму та викликів глобалізації / Бородіна О. Економіка України: науковий журнал. 2008. – №10. – С. 94-110.
2. Дерев'янкін Т. Історичні особливості формування вітчизняного ринкового господарства (друга половина XIX – початок XX ст.) / Дерев'янкін Т. Економіка України. 2007. – №11. – С. 44-56.
3. Копитець Н.Г. Сутність і значення інфраструктури аграрного ринку / Копитець Н.Г. Економіка АПК. 2008. – №12. – С. 121-122.
4. Саблук П.Т. Стан і перспективи розвитку агропромислового комплексу України / Саблук П.Т. Економіка України: науковий журнал. 2008. – №12. – С. 4-18.

**Annotation.** *In the article is gave vesuggestions relatively to the improvement of organizational mechanism of infrastructure of agrarian market*

**Key words:** *infrastructure of agrarian market, agrarian formations, cooperative.*

**36**

УДК 338.439.5:635.8

*А.В. Степанець, аспірантка, Національний Науковий Центр "Інститут Аграрної Економіки", м. Київ*

## РОЗВИТОК РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ТА ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ТВАРИНИЦЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

*Основною темою дослідження є державна підтримка галузі тваринництва та розвиток ринкової інфраструктури в Україні. Метою є аналіз та розробка пропозицій щодо удосконалення законодавчої бази, розвитку інфраструктури аграрного ринку та інформаційно-аналітичного забезпечення агро-маркетингу.*

**277**

**Ключові слова:** *державна підтримка тваринництва, інфраструктура ринку.*

Головною причиною, що зумовила критичний стан справ у тваринництві, є низька ефективність регулювання галузі через відсутність стратегії розвитку та державної політики щодо підтримки та розвитку ринкової інфраструктури.

**Мета:** провести аналіз та зробити пропозиції щодо бюджетної фінансової підтримки та державного регулювання виробництва тваринницької продукції, а також пропозиції щодо участі держави у інформаційно-аналітичному забезпеченні агромаркетингу та розвитку інфраструктури аграрного ринку.

Згідно із Законом України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року», основними завданнями аграрної політики є розвиток ринків продукції сільського господарства і продовольства та вдосконалення системи державного регулювання [4]. Також у статті 15 Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» передбачено, що державна бюджетна дотація виробникам тваринницької продукції надається з метою підтримки рівня запобігання виникненню збитковості товаровиробників [3]. Проте і досі тваринницька галузь залишається збитковою і не дає приросту продукції, що загострює ситуацію на продовольчому ринку та негативно впливає на забезпечення продовольчої безпеки країни. За даними Міністерства аграрної політики, за останні 10 років видатки Держбюджету на розвиток АПК зросли більш ніж у 12 разів ( в основному на підтримку великих господарств), а його валова продукція підвищилася всього у 1,4 рази. Крім того, у 2009 р. видатки суттєво знизилися. Так, на реалізацію програми «Бюджетна тваринницька дотація та державна підтримка виробництва продукції рослинництва» було виділено лише 0,5 млрд. грн, що майже у 6 разів менше 2008 року; а на селекцію в тваринництві на підприємствах АПК – лише 0.3 млрд. грн., що у 4 рази менше 2008 р. У 2009 році фінансова підтримка фермерських господарств складала лише 33% від рівня 2008 року (2 млрд. грн.); а на запобігання розповсюдження збудників інфекційних хвороб тварин було виділено з бюджету лише 1,5 млн. грн, що склало лише 4% від рівня 2008 року.

Законом України «Про внесення змін до деяких законів України щодо вдосконалення механізмів державного регулювання ринку сільгосппродукції» внесено зміни до Закону України «Про державну підтримку сільського господарства» [2]. Зокрема, м'ясо та субпродукти забійних тварин тепер теж відносяться до об'єктів державного цінового регулювання, а мінімальна інтервенційна ціна встановлюється з урахуванням середньогалузевих нормативних витрат виробництва, мінімального рівня рентабельності не менше 10% та кон'юнктури на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Згідно із положенням Закону України «Про податок на додану вартість» з урахуванням змін та доповнень відповідно до Закону України «Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та

про внесення змін до деяких законодавчих актів України» сума податку на додану вартість, нарахована виробникам на вартість поставлених ним товарів, не підлягає сплаті до бюджету та повністю залишається у їх розпорядженні [5]. Виробники м'яса, починаючи з 2009 року, почали отримувати суми ПДВ від переробників відразу, разом з оплатою м'яса і залишають у своєму розпорядженні різницю між податковим зобов'язанням після продажу м'яса та податковим кредитом, який виникає під час купівлі матеріально-технічних ресурсів та послуг.

### **Висновки:**

1. Необхідно скоротити існуючі програми державної підтримки тваринницької продукції і зосередитися на декількох програмах прямої підтримки або залучення інвестицій. За рахунок державної підтримки стимулювати галузі, які нині мають великий спад виробництва (наприклад, скотарство).

2. Забезпечити державну підтримку розвитку системи логістики, зокрема систем комунікацій в сільській місцевості (будівництво доріг для переміщення великих товарних потоків, телефонної, радіотелефонної, телевізійної, комп'ютерної систем, а також систем зв'язку), які забезпечують підприємницьку діяльність розосереджених у просторі підприємств та ОПГ.

3. Недопущення прямого адміністративного регулювання цін на м'ясо та підтримка внутрішніх цін для виробників тваринницької продукції. Мінімальні ціни використовувати лише як індикатор для встановлення різних видів підтримки.

4. Створити державну систему та прийняти програму створення державної системи цінового моніторингу ринку сільгосппродукції і продовольства (в тому числі і м'яса) з метою вивчення і розповсюдження оперативної цінової інформації. При Міністерстві створити відділення по розробці та впровадженню програм підтримки тваринницької галузі.

5. Необхідно створити єдиний орган контролю якості і безпечності продовольчої сировини та харчових продуктів шляхом підпорядкування йому підрозділів Головної Санітарно-епідеміологічної служби МОЗБ держдепартаменту ветмедцини Мінагрополітики, а також підрозділів дерспоживстандарту. Забезпечити гармонізацію продовольчого законодавства України з Європейським та вимогами СОТ, зокрема державних стандартів якості та безпеки і ветеринарних правил з міжнародними вимогами

6. Посилити роль Міністерства Аграрної політики стосовно інформаційно-аналітичного забезпечення агромаркетингу. Основними його задачами мають стати: економічне регулювання виробництва через ціни, кредитно-фінансову систему, податки, квоти; збір інформації щодо стану сільгоспринків та їх кон'юнктури; пошук нових ринків; вдосконалення прийомів роботи на існуючих; впровадження нових технологій; допомога в здійсненні ЗЕД; інтеграція діяльності виробників та переробників; розробка та впровадження стандартів на продукцію; контроль якості; розробка методів стандартизації, тощо.

7. Забезпечити подальший розвиток мережі дорадчих служб та консультаційних пунктів на всіх рівнях, які надаватимуть підтримку виробникам м'яса в створенні та розвитку інфраструктури аграрного ринку (навчання з проблем кооперації, пошук дешевого обладнання для первинної переробки м'яса та ринків збуту тощо), оскільки це сприятиме підвищенню закупівельних цін на продукцію та прибутковості господарств.

8. Прискорити роботу по формуванню інфраструктури аграрного ринку. Сприяти розвитку заготівельних пунктів та заготівельно-збутових кооперативів в сільській місцевості, а також оптових ринків, розвитку та вдосконаленню аукціонів живої худоби. Формування структури аграрного ринку здійснювати за умови синхронного розвитку трьох його складників: маркетингового, фінансово-кредитного й інформаційно-консультаційного [1, с. 57].

9. Створити умови для вертикальної інтеграції товаровиробників з іншими учасниками м'ясного ринку (кооперація, об'єднання фінансових ресурсів та бюджетна підтримка) з метою формування стабільності ринку м'яса, підтримки доходів товаровиробників та зниження собівартості продукції.

#### **Список використаних джерел**

1. Актуальні проблеми аграрної реформи в Україні в умовах системної кризи світової економіки-За ред. І.Кириленка, м.Київ-2009 р. - 135с.
2. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо вдосконалення механізмів державного регулювання ринку сільгосппродукції» № 1447 від 4.06.2009 р.
3. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» № 1877 від 24.06.2004 р.
4. Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» № 2982 –IV від 18.10. 2005 р.
5. Закон України «Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» № 639-VI від 31.10.2008 р.

**Annotation.** *Government support of the livestock sector of Ukraine and developing the market infrastructure are the main themes of this study. The study aims at analyzing and developing proposals to streamline the pertinent legislation, develop the agrarian market infrastructure and provide information and analysis services to agricultural marketing.*

**Key words:** *agricultural market infrastructure, livestock state support.*



УДК 658.14/17 (477)

*М.В. Чухрій, аспірант, Хмельницький національний університет*

## **УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

*У статті запропоновано методику визначення фінансового стану підприємства. Рекомендується використовувати базову модель фінансового зростання, яка дозволяє оцінити основні фактори фінансового зростання підприємства.*

**Ключові слова:** *фінансова конкурентоспроможність, фінансовий стан, рентабельність, базова модель, фінансове зростання, фінансовий важіль.*

**Вступ.** Для надійного розрахунку показників фінансової конкурентоспроможності необхідно створення єдиної інтегрованої інформаційної системи і перехід до міжнародних стандартів обліку доходів, витрат, фінансових результатів, оцінки майна і боргових зобов'язань.

Особливо важлива консолідована бухгалтерська звітність. До цих пір підприємство часто не мало можливості надійно враховувати показники роботи своїх майново-відособлених підрозділів центрів фінансової відповідальності (ЦФВ).

**Вчені, які досліджували проблему.** Форми і методи управління фінансовою конкурентоспроможністю підприємства розглядаються в роботах О.В. Гончарук, М.І. Книш, Д.В. Шопенко [3, с. 124-216], Е.С. Стоянової, Е.В. Кузнецової й інших авторів [1, с. 12-31]. Ефективність цього управління обумовлена якістю стратегії управління ресурсами підприємства [3, с. 287-301]. У багатьох роботах управління фінансами розглядається на прикладі крупних корпорацій і фінансово-промислових груп.

**Постановка завдання.** Управління фінансовою конкурентоспроможністю машинобудівного підприємства передбачає детальний аналіз і прогнозування всіх її показників. При аналізі ліквідності враховується (за даними бухобліку і за реальною оцінкою) динаміка частки найбільш ліквідних, активів, що швидко реалізуються, повільно реалізуються і важко реалізуються, в співвідношенні з найбільш терміновими зобов'язаннями, короткостроковими, довгостроковими і постійними пасивами.

**Результати.** Для оцінки фінансового стану середнього підприємства необхідно враховувати також спільну величину запасів і витрат, капіталу, що функціонує, джерела його збільшення. Для віднесення цього стану до одного з п'яти класів проводиться бальна оцінка 8 найважливіших коефіцієнтів (абсолютної, критичної і поточної ліквідності, капіталізації, забезпеченості

власними засобами, фінансової незалежності і стійкості, частки оборотних коштів в загальній сумі активів).

Важливе значення має детальний аналіз показників ефективності діяльності підприємства. Через випереджаючого зростання цін на паливно-мастильні матеріали в порівнянні з цінами на продукцію на підприємствах машинобудування знизилася рентабельність активів, фондівіддача (виручка/активи), рентабельність продажів (комерційна маржа), рентабельність власного капіталу, в т.ч. по чистому прибутку. Інформаційна система машинобудівного підприємства повинна надавати оперативні і надійні дані про всі сторони її фінансової конкурентоспроможності. Це передбачає:

1. Створення системи моніторингу індикаторів конкурентоспроможності.

2. Побудова з врахуванням особливостей фірми мультиплікатора – агрегованого показника, виведеного на базі ряду вимірників і які дають змогу дати загальну оцінку фінансового стану і конкурентоспроможності фірми.

3. Розробка паспорта, що дає всебічну оцінку потенціалу фірми і її підприємств для інвесторів.

4. Виділення показників, що характеризують роботу окремих служб (об'єм продажів – комерційна служба, платоспроможність – фінансовий відділ, оборотність активів – маркетинг і так далі).

5. Облік показників виробництва, закупівель, продажів, термінів виконання контрактів за кожним проектом (сегменту ринку).

6. Бюджетування – облік і планування витрат і результатів по бізнес-одиницях фірми.

Базова модель фінансового зростання дозволяє оцінити основні фактори фінансового зростання підприємства. До них відносяться: 1) фінансовий облік і контроль; 2) рентабельність; 3) використання прибутку; 4) фінанси.

Вихідні дані для визначення моделі фінансового зростання підприємства:

$D/E$  – відношення позикових і власних засобів фірми (важіль);

$g$  – рентабельність активів (після сплати податків);

$i$  – ставка відсотку по боргових зобов'язаннях, скоректована з врахуванням податків;

$r$  – прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства.

Згідно з Е.Хелфергом, при першому варіанті, коли немає позикового капіталу, і дивіденди не виплачуються, зберігається наступне відношення:

$g = r$ ,

де  $g$  – зростання власного капіталу. При даних первинних умовах рентабельність активів, а також приріст власного капіталу дорівнюють рентабельності власного капіталу.

У другому варіанті в структурі капіталу присутня заборгованість, тому слід доповнити формулу, враховуючи ефект фінансового важеля:

$$g = r + D/E \times (r - i) \quad (1)$$

Фінансовий важіль безпосередньо залежить від частки позикового капіталу в спільній структурі капіталу і різниці між прибутковістю капіталу і ставкою позикового відсотка, причому обидва показники беруться після сплати податків. Якщо весь прибуток буде реінвестований, рівень зростання власного капіталу дорівнюватиме ставці прибутковості власного капіталу, яка в цьому випадку залежить від ставки прибутковості чистих активів і від форсуячого впливу важеля.

У третьому варіанті вирішення про виплату дивідендів уповільнює зростання фірми, оскільки реінвестувати можна тільки прибуток, що залишився після цієї виплати. Множник  $p$  представляє відношення прибутку, що залишилася у фірми, до спільної суми прибутку:

$$G = r \times p + D/E \times (r - i) \times p \quad (2)$$

Ця формула визначення зростання власного капіталу, який може підтримувати фірма при збереженні даної фінансової стратегії і є формула стійкого зростання.

Розглянемо наслідки зростання фірми і її взаємозв'язок з фінансовою конкурентоспроможністю на умовному прикладі (табл. 1). Початкові дані:

- рентабельність активів – 10%;
- відсоток за користування позиковими засобами – 4%;
- активи підприємства – 500 тис. дол.;
- частка власного капіталу – 50%;
- частка дивідендів в прибутку – 50%;
- амортизація витрачається на підтримку устаткування в робочому стані.

Таблиця 1.

### Модель фінансового зростання при різних стратегіях

№ п/п	Показники фінансової конкурентоспроможності	Варіант 1	Варіант 2	Варіант 3
1. Структура капіталу				
1.1.	Частка заборгованості в структурі капіталу	0%	50%	50%
1.2.	Позиковий капітал	0	250	250
1.3.	Власний капітал	500	250	250
1.4.	Активи підприємства	500	500	500
2. Прибуток (після податків)				
2.1.	Рентабельність активів	10%	10%	10%
2.2.	Розмір прибутку	50	50	50

Продовження таблиці 1

2.3.	Виплата відсотків по ставці 4%	0	10	10
3.	Прибуток після виплати відсотків	50	40	40
4. Розподіл прибутку				
4.1.	Частка виплат у вигляді дивідендів	0%	0%	50%
4.2.	Виплачені дивіденди	0	0	20
5.	Реінвестований прибуток	50	40	20
6. Фінансування				
6.1.	Додатковий позиковий капітал	0	40	20
6.2.	Можливі нові інвестиції (у наступному періоді)	50	8	40
7. Результати (на кінець періоду)				
7.1.	Рентабельність активів: чистий прибуток/ активи підприємства	10%	8	8%
7.2.	Рентабельність власного капіталу	10%	16%	16%
7.3.	Приріст власного капіталу	10%	16%	8%

У таблиці представлено 3 варіанти фінансової політики, критерієм ефективності якої прийнято збільшення власного капіталу. У першому варіанті за відсутності позикового капіталу дивіденди не виплачуються, весь прибуток реінвестується при незмінній структурі виробництва. У другому варіанті притягуються кредити, причому власний і позиковий капітал однакові (по 250 тис. дол.). У третьому варіанті при тих же фінансових умовах виплачуються дивіденди у розмірі 50% прибутку.

**Висновки.** Таким чином, механізм управління фінансовою конкурентоспроможністю підприємства включає: 1) вибір фінансової стратегії на основі моделювання стійкого зростання підприємства по заданому критерію; 2) формування відповідної системи бюджетування; 3) створення системи планування і звітності про рух грошових коштів.

Список використаних джерел

1. Букреев А.М. Основы стратегического анализа в системе антикризисного управления // Организатор производства. – 1998. – №1(6). – С. 34-41.
2. Конкурентоспособность глобальных предприятий/Вютрих Х.А., Винтер В.Б. // Пробл. теории и практ. упр. – 1995, – №3. – С. 96-102. /По материалам РЖ "Организация управления". – 1996. – №3.

3. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. Учебно-практическое пособие. - 2-е изд., испр. и доп. – М.:Ассоциация авторов и издателей "Тандем", издательство "ГНОМ-ПРЕСС", 1998. – 384 с.

**Annotation.** *In the article the method of determination of the financial state of enterprise is offered. Рекомендується використовувати базовий шаблон фінансового зростання, який дозволяє оцінювати основні фактори фінансового зростання підприємства.*

**Key words:** *financial competitiveness, financial state, profitability, base lever, financial increase, financial leverage.*

**38**

УДК 65.014.1

**В.В. Шевченко**, аспірант, Одеський державний економічний університет

### ПРИНЦИПИ ЗДІЙСНЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

*Виявлено та деталізовано об'єктивно сформовані принципи антикризового управління підприємствами, розглянуто притаманні антикризовому управлінню характеристики.*

**Ключові слова:** *антикризове управління, принципи антикризового управління.*

Виникнення кризового стану на українських підприємствах спричинено такими зовнішніми факторами: розбалансованість ринку, інфляція, труднощі прогнозування економічної політики держави, посилення монополізму на ринку, політична нестабільність, спад попиту, нестабільність валютного ринку, порушення традиційних господарських зв'язків. До політичних факторів, які негативно відображаються на функціонуванні підприємства, відносять не тільки політичну нестабільність, але і встановлені державою обмеження та заборони щодо здійснення підприємницької діяльності, незадовільне оподаткування та ін. Своєрідний вплив здійснюють соціальні зовнішні фактори. Так погіршення криміногенної ситуації та корупція навряд забезпечать розквіт бізнесу для більшості підприємств.

Тотальне зростання цін, враховуючи ріст цін на енергоносії, падіння промислового виробництва разом з зростанням усіх видів неплатежів, зокрема між підприємствами, призвело до виникнення на багатьох підприємствах банкрутних показників і кризових явищ. Все вищезазначене спричиняє погіршення інвестиційної привабливості національних підприємств та безперечно викликає вивезення капіталу за межі країни.

Вплив негативних зовнішніх факторів може дієво нівелюватися за допомогою продуманої системи управління та при використанні конкурентних переваг підприємства. Але якщо, існують слабкі місця в системі управління, то підприємство не виживе в оточуючому середовищі, що пояснює важливість виокремлення специфічного виду управління, а саме антикризового.

Сучасні вчені здебільшого розглядають антикризове управління як комплексний та багатоплановий процес. Системний підхід до антикризового управління, коли антикризове управління розглядається як комплекс заходів від попередньої діагностики кризи до методів по її усуненню та подоланню застосовано у працях А. Г. Грязної, Е. Мінаєва, В. Панагушина та І. А. Бланка [1, с. 22-25].

Згідно з трактуванням З. А. Адошиної [2], антикризове управління – це певна сукупність методів і прийомів, що дозволяють діагностувати кризи підприємства, здійснювати їхню профілактику, переборювати негативні наслідки, згладжувати протікання кризи.

Вважаємо, що більш точно сутність поняття «антикризове управління» відображає визначення А. М. Штангрета та О. І. Копилук [3, с. 70], які розглядають його як систему управління підприємством, що спрямована на завчасне виявлення можливих кризових ситуацій, розробку заходів протидії виникнення кризи, швидкого реагування на будь-які зміни у зовнішньому і внутрішньому середовищі, що складають загрозу для існування та подальшого функціонування підприємства.

Відмітимо, що проблематика антикризового управління є різнонаправленою. Основними напрямками антикризового управління постають питання розпізнавання передкризових ситуацій, проблеми запобігання кризі, забезпечення життєздатності підприємства у кризовому стані, подолання існуючих кризових явищ, ліквідація наслідків кризи, методологічні аспекти антикризового управління, дослідження фінансово-економічних, правових і соціально-психологічних проблем антикризового управління, ефективна організація антикризового управління.

Розглянемо принципи, що служать основою для побудови антикризового управління підприємством. Принципи управління – це правила здійснення управлінської діяльності, що засновані на її закономірностях та мають об'єктивний характер прояву.

Система антикризового управління підприємством повинна будуватися відповідно до таких принципів [1, с. 27-31]:

- 1) готовність до виникнення порушення фінансової рівноваги підприємства в будь-який момент здійснення підприємницької діяльності;
- 2) попередня діагностика кризових явищ, що впливають на підприємство, та їхня диференціація по ступеню впливу;
- 3) терміновість, швидкість реагування на кризові явища;
- 4) адекватна реакція підприємства на ступінь загрози його рівновазі;

5) мобілізація наявних внутрішніх резервів підприємства задля виходу з кризового становища;

6) застосування при потребі відповідних форм санації підприємства для уникнення банкрутства.

О. Пушкар доповнює вищезазначені принципи слідуючими [4, с. 34-48]: антикризове управління здійснюється на основі планування та спеціально розроблених оздоровчих програм стратегічного спрямування; проведення антикризового управління повинне забезпечуватися компетентними фахівцями; чітка спрямованість та послідовність реалізації будь-яких антикризових заходів; відбір пріоритетних управлінських рішень, що створять основу для подолання кризи; кінцева орієнтація на діяльність в умовах після кризового розвитку. З. М. Холод, А. М. Штангрет рекомендують вважати базовим також принцип забезпечення контролю за результатами розроблених заходів для виведення підприємства із фінансової кризи.

Таким чином, авторське формулювання полягає у деталізації та систематизації принципів антикризового управління (рис. 1), враховуючи їхній поділ на системні та специфічні, який було зроблено Л. О. Лігоненко [5, с. 77].

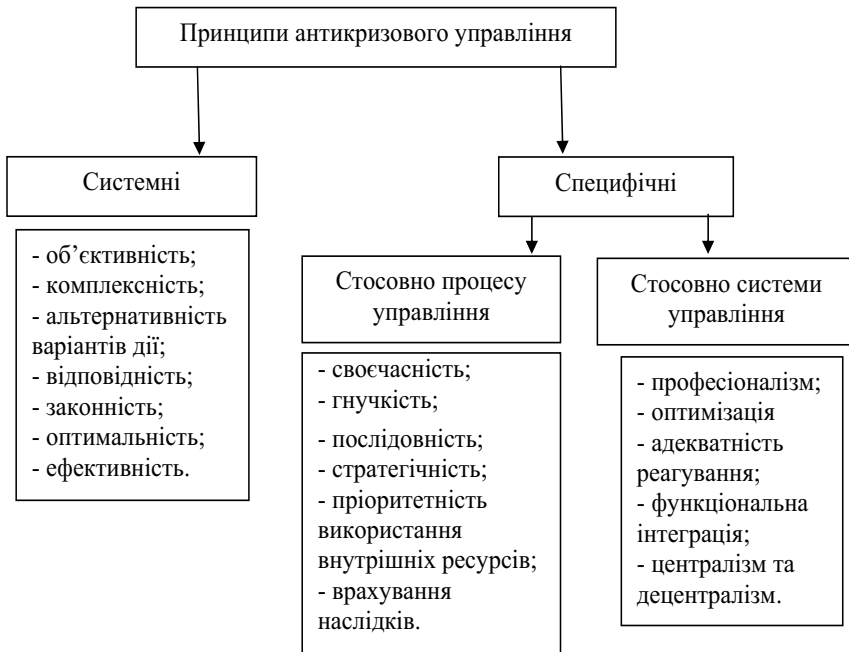


Рис. 1. Основні принципи антикризового управління

Система антикризового управління відзначається загальновідомими і притаманними тільки йому характеристиками:

– мета впровадження полягає у збереженні підприємства на довгострокову перспективу та відновленні його життєздатності;

– відповідальність за впровадження несуть суб'єкти, які мають фахову підготовку, навички та відповідні повноваження;

– прийняті управлінські рішення є ризикованими через високий ступінь напруження господарської системи, приймаються на основі обґрунтованих прогностичних і аналітично-розрахункових процедур;

– виявлення зовнішніх та внутрішніх причин виникнення кризових явищ на підприємстві;

– використовується специфічний управлінський інструментарій (засоби та прийоми управлінського впливу);

– заохочуються інноваційні рішення, креативний підхід під час реалізації антикризових бізнес-ідей;

– запровадження антикризових заходів вимагає більшої кількості інтелектуальних та вартості фінансових витрат, що буває складним для підприємства (особливо при незадовільному фінансовому стані).

Отже, мета антикризового управління полягає у розробці та реалізації заходів спрямованих на запобігання негативних явищ, що можуть викликати кризовий стану підприємства, забезпечення його фінансової стійкості та міцного положення на ринку при будь-яких метаморфозах в країні. В залежності від етапу розвитку кризових явищ, з урахуванням їхніх наслідків на функціонування підприємства цілі антикризового управління можуть коригуватися, але принципи не повинні змінюватися, так як вони є необхідною основою для правильного використання антикризових управлінських інструментів.

#### **Список використаних джерел**

1. Бланк И. А. Антикризисное финансовое управление предприятием / И. А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2006. – 672 с.
2. Авдошина З. А. Антикризисное управление: сущность, диагностика, методики [Электронный ресурс] / З. А. Авдошина. – Режим доступа: [http://www.cfin.ru/management/antirecessionary\\_management.shtml](http://www.cfin.ru/management/antirecessionary_management.shtml).
3. Штангрет А. М. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. / А. М. Штангрет, О. І. Копилок. – К.: Знання, 2007. – 335 с.
4. Пушкарь А. И. Антикризисное управление: стратегии, модели, механизмы / А. И. Пушкарь, А. Н. Тридед, А. Л. Колос. – Х.: ХДЭУ, 2001. – 452 с.
5. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія / Л. О. Лігоненко. – К.: КНТЕУ, 2001. – 580 с.

**Annotation.** *The objectively formed principles of enterprises' crisis management are found out and gone into details; the inherent characteristics of crisis management are considered.*

**Key words:** *crisis management, principles of crisis management.*



УДК 331.108.37

*Т.В. Вишня, асистент, Кам'янець-Подільський  
національний університет імені  
Івана Огієнка*

## **УПРАВЛІНСЬКІ КАДРИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ**

*У статті проаналізовано сучасний стан забезпеченості сільськогосподарських підприємств Хмельницької області керівниками та спеціалістами, розкривається проблема закріплення молодих фахівців на селі, розв'язання якої є важким, але невідкладним завданням.*

**Ключові слова:** *управлінський персонал, сільськогосподарське підприємство, плинність кадрів, кваліфіковані кадри.*

**Аналіз останніх досліджень і публікацій,** в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Проблемою формування і використання управлінського персоналу сільськогосподарських підприємств займаються багато вітчизняних вчених економістів, а саме: Волинський Г, Голомша Н.Є., Доманчук Д.П., Завадський Й.С., Зіновчук В.В., Кваша С.М., Кропивко М.Ф., Лиसेцький А., Малиновський А.С., Малік М.Й., Михайлов А.М., Панченко Є.Г., Саблук П.Т., Скібіцька Л.І., Шебаніна О., Шпикуляк О.Г., Шпичак О.М., Щекін Г.В. та ін. Проте на сьогодні дана проблема досліджена не на достатньому рівні і потребує більш глибокого вивчення.

**Постановка завдання.** Виходячи з визначених проблем, мета статті – проаналізувати сучасний стан забезпеченості сільськогосподарських підприємств управлінськими кадрами, розглянути можливі шляхи покращення системи управління.

**Виклад основного матеріалу.** Реформування аграрного сектора економіки лише ускладнювало ситуацію у сільському господарстві і кадровому забезпеченні сільськогосподарських підприємств зокрема. Як свідчить статистика, якщо 1995 р. кількість найманих працівників сільського господарства Хмельницької області становила 205612 осіб, то 2007 р. їх кількість становила лише 31301 особу, тобто кількість працівників скоротилася у 6,5 рази.

Аналогічна картина відбулася і з управлінським персоналом. Лише за останні 3 роки їх кількість скоротилася на 31%. Посади головних зоотехніків та головних ветлікарів скоротилися майже вдвічі. Посади головних агрономів і головних інженерів зменшилися на третину [5].

Кількість даного персоналу напряму повинна залежати від виробленої продукції сільськогосподарських підприємств. За статистичними даними, дана продукція суттєво зменшилась порівняно з 1995 роком, але за останні 3

роки продукція тваринництва (2005 р. – 317,4; 2007 р. – 341,8 млн. грн.) та рослинництва (2005 р. – 656,0; 2007 р. – 868,5 млн. грн.) навіть дещо зросла.

У загальному по області згідно потреби за штатним розкладом не вистає 42 головних зоотехніки, 46 головних ветлікарів, 38 головних агрономів, 47 головних інженерів. Але, якщо брати до уваги, що в період командно-адміністративної системи господарювання апарат управління був надто роздутим, то логічно, що ринкові умови мусили б вплинути на оптимізацію персоналу і підвищення ефективності його використання.

Проаналізувавши дані табл. 1, можемо сказати, що кожного року фахівців вибуває більше, ніж приймається на роботу (за виключенням ветспеціалістів 2005 р. та заступників керівників 2007 р.). Найбільший показник плинності фахівців було зафіксовано 2006 року (двічі більший від коефіцієнта прийому).

Таблиця 1.

**Розрахунок коефіцієнтів прийому, вибуття та плинності фахівців Хмельницької області**

Рік	Всього працівників, які займають посади керівників та спеціалістів	Прийнято на роботу	Вибуло працівників звітного року			Коефіцієнт прийому (К <sub>П</sub> )	Коефіцієнт вибуття (К <sub>В</sub> )	Коефіцієнт плинності (К <sub>ПЛ</sub> )
			всього	за власним бажанням	за порушення трудової дисципліни			
2005	9462	669	974	892	2	7,1	10,3	9,4
2006	7557	579	1290	1145	27	7,7	17,1	15,5
2007	6547	774	973	637	6	11,8	14,9	9,8

Якщо умови виробництва й реалізації виробленої продукції не дають змоги селянину задовольняти свої життєві потреби, він змінює напрям своєї діяльності в бік створення особистого господарства, або залишає село [2, с. 85]. Згідно статистики за період 2002-2007 рр. сільське населення зменшилось на 1 млн. осіб.

Головним завданням управлінських кадрів сільськогосподарських підприємств і держави в цілому має бути задоволення потреб працівників та зведення до мінімуму протиріч між їх потребами та інтересами.

Зниження народжуваності, перевищення смертності над народжуваністю – головна проблема зменшення трудових ресурсів, а головне – економічно активного населення. Сучасна демографічна ситуація в сільському секторі економіки України характеризується зменшенням чисельності сільських

жителів, особливо економічно активної частини. Гостро стоїть проблема обезлюднення сіл, що є проявом депопуляції, деградації села [3, с. 139].

Основною причиною деградації сіл є міграція сільської молоді. Після закінчення сільськогосподарських вищих навчальних закладів молодь не виявляє великого бажання працювати у селі і лише невелика кількість випускників йде працювати за спеціальністю у сільськогосподарські підприємства.

Особливо гострою залишається потреба закріплення молодих спеціалістів, адже із 88% випускників, що одержують направлення на роботу в сільське господарство, кожен четвертий не приступає до роботи за направленням і майже половина із них звільняється протягом першого року роботи, переходячи в інші сфери виробництва [1, с. 110]. На наш погляд, проблема закріплення молодих фахівців на селі є однією з головних, розв'язання якої є важким, але невідкладним завданням.

2007 року питома вага молодих управлінських кадрів та спеціалістів сільського господарства Хмельницької області склала лише 11,1%, а управлінців віком 50 років і старше – 28,4% до загальної кількості керівного складу (рис. 1).

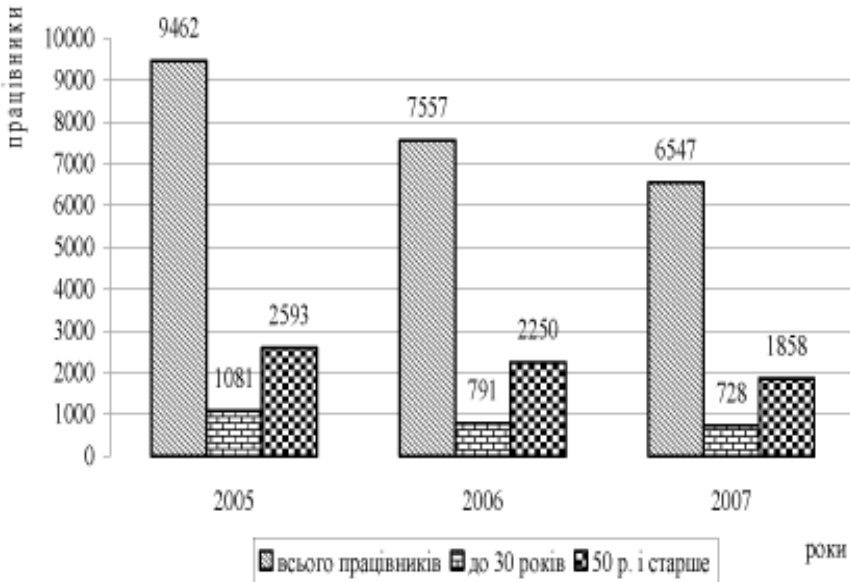


Рис. 1. Питома вага молодих спеціалістів у загальній кількості працюючих

Співвідношення працівників за даним віковими категоріями становить в середньому 1:2,5. Серед інших посад спостерігаються ще більші розбіжності, наприклад, співвідношення серед керівників 1:18,5 (до 30 р. – 9 осіб, 50 р. і старше – 169); керівників середньої ланки 1:4,8 (до 30 р. – 111 осіб, старше 50 р. – 523). Лише серед ветспеціалістів молодих фахівців більше на 2 особи.

Далеко не кожний випускник готовий працювати в складних умовах сьогодення. Але, на думку Малиновського А.С., певна частина з них, зокрема випускників агроекологічного університету, переважно чоловічої статі, фізично, морально і фахово підготовлені, патріотично налаштовані молоді люди мають бажання самоутвердитися, не рахуватися з часом і працювати з людьми на землі [1, с. 110].

Майже на рівні з чоловіками в управлінні сільським господарством приймають участь жінки. Їх кількість 2007 року становила 44,47% від загальної чисельності 6547 осіб. Жінки задіяні на всіх посадах керівників, їх заступників, головних спеціалістів та спеціалістів (крім головних інженерів). Найбільший їх відсоток – на посадах головних економістів, головних бухгалтерів, працівників кадрових служб, економістів та бухгалтерів.

**Висновки.** Отже, в сучасних умовах господарювання необхідно: удосконалення та реформування системи управління в аграрному секторі; оптимізація кількості та підвищення ефективної діяльності управлінського апарату; розробка комплексних заходів, що підвищуватимуть привабливість сільської праці; збільшення обсягу інвестицій на розвиток людського капіталу; залучення висококваліфікованих працівників; формування нової системи підготовки і перепідготовки управлінського персоналу.

#### **Список використаних джерел**

1. Малиновський А.С. Відродження кадрового потенціалу в контексті аграрної освіти // Економіка АПК. – 2006. – №11. – С. 107-112.
2. Михайлов А.М. Інвестиційна політика країни як передумова відтворення виробничого потенціалу аграрних підприємств // Економіка АПК. – 2006. – №2. – С. 85-89.
3. Шпикуляк О.Г. Мотивація формування людського та соціального капіталу в аграрній сфері // Економіка АПК. – 2006. – №10. – С. 135-140.
4. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2007 р. / За ред. В.В. Скальського. – Хмельницький, 2008. – 430 с.
5. Дані головного управління агропромислового розвитку Хмельницької області.

**Annotation.** *In the article the modern state of material well-being of agricultural enterprises of the Khmel'nickoy area is analysed by leaders and specialists. It remains especially sharp the problem of fixing of young specialists.*

**Key words:** *managerial staff, agricultural enterprise, fluidity of shots, skilled shots.*

УДК 330.14: 332.146.3.(477.43)

*М.О. Гофман, асистент, Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка*

### **ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ ЧИСЕЛЬНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ ТА РОЗМІРУ КАПІТАЛУ НА РЕАЛІЗАЦІЮ ПРОДУКЦІЇ У ПІДПРИЄМСТВАХ ТЕОФІПОЛЬСЬКОГО РАЙОНУ**

*У статті обґрунтовано вплив чисельності працівників та розміру капіталу на ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств Теофіпольського району.*

**Ключові слова:** *реалізація продукції, чисельність працівників, капітал, ефективність.*

**Вступ.** Ретельне вивчення кількісних зв'язків між показниками є однією із головних задач в ринковій економіці. Ми побудуємо багатofакторну економетричну модель, яка характеризує залежність реалізації продукції від капіталу та чисельності працівників у підприємствах Теофіпольського району за 2009 рік.

Виступає економетрична модель у вигляді функції або системи функцій, що описує зв'язок між факторними та результативними показниками економічної системи за допомогою методів математичної статистики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій,** в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Проблеми ефективності присвячені дослідження Абалкіна Л. І., Адамця Ф. Ф., Буніча П. Г., Ємельянова А. С., Колемаєва В. А., Гриценко О.Г., Ястремського О.І. та інших.

**Виклад основного матеріалу.** Для побудови нашої економетричної моделі використаємо дані таблиці 1 (розраховано за даними звітів підприємств).

Таблиця 1.

#### **Вихідна інформація**

Підприємства	Виручка від реалізації, тис. грн.	Основні засоби, тис. грн.	Чисельність працівників, чол.
1	2	3	4
ВСГК Мир	5313	10931,0	115
ДП Добробут	1962	2065,0	31
ДП Надія 2002	2121	863,0	30
ДП Україна 2001	2899	1550,0	92

Продовження таблиці 1

1	2	3	4
ТОВ Баланс	11691	11205,0	55
ТОВ Вікторія	3329	1586,0	52
ТОВ Волиця	7311	5854,0	118
ТОВ ім.Гагаріна	2459	3685,0	55
ТОВ Золотий колос	6085	9419,0	51
ТОВ Мрія 97	1952	1146,0	44
ТОВ Святець	20747	3002,0	414
ТОВ Старт	46003,8	66953,1	228
ТОВ Турівка	4408	2754,0	72
СГВК Кунчанський	2959	5389,0	67
СТОВ Маяк	2243	2754,0	63
СТОВ Нива	14756	14993,0	234
СТОВ Хлібороб	3146	2222,0	63
СФГ Кузьминці	4031	7065,0	75
ФГ Аграрій	3019	2408,0	23
ФГ Бестхоф	2599	3198,0	20
ФГ Михнівка	4191	3225,0	42
ФГ Огайо	7628	715,0	63
ФГ Орій	1891	1047,0	30
ФГ Подільська Нива	4920	3236,0	65
ФГ Рідний край	2211	1308,7	56
ФГ Садове	2823	2369,0	78

Прийmemo такі умовні позначення:

$y$  – виручка від реалізації продукції, тис. грн. (залежна змінна);

$x_1$  – основні засоби, тис. грн. (незалежна змінна);

$x_2$  – чисельність працівників, чол. (незалежна змінна).

Практикою спостереження встановлено, що дана модель може бути специфікована у лінійній формі:

$$y_{x_1x_2} = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2. \quad (1)$$

Параметризація моделі здійснюється за допомогою методу найменших квадратів на підставі системи нормальних рівнянь:

$$\begin{aligned} na_0 + a_1 \sum x_1 + a_2 \sum x_2 &= \sum y \\ a_0 \sum x_1 + a_1 \sum x_1^2 + a_2 \sum x_1x_2 &= \sum yx_1 \\ a_0 \sum x_2 + a_1 \sum x_2x_1 + a_2 \sum x_2^2 &= \sum yx_2 \end{aligned} \quad (2)$$

Однією з умов використання методу найменших квадратів для знаходження параметрів економетричної моделі є те, що між факторами відсутній тісний зв'язок. Проте на практиці можуть бути випадки, коли пояснювальні змінні пов'язані між собою, що стає перешкодою до використання цього методу.

Якщо у багатофакторній кореляції пов'язане з наявністю тісних зв'язків між трьома і більше факторами ознаками називають мультиколінеарністю. А якщо пов'язане з наявністю тісних зв'язків між двома факторами-аргументами ( $x_1$  і  $x_2$ ) називають колінеарністю. Вона негативно впливає на кількісні характеристики економетричної моделі або взагалі робить неможливою її побудову.

Для вимірювання мультиколінеарності факторів-аргументів використовуємо матрицю коефіцієнтів парної кореляції:

Таблиця 2.

## Коефіцієнти парної кореляції

Показники	Реалізація, тис. грн. ( $y$ )	Основні засоби, тис. грн. ( $X_1$ )	Чисельність працівників, чол. ( $X_2$ )
Реалізація, тис. грн. ( $y$ )	1		
Основні засоби, тис. грн. ( $X_1$ )	0,90818853	1	
Чисельність працівників, чол. ( $X_2$ )	0,694817993	0,407247167	1

Розраховано за даними звітів підприємств

У нашому випадку коефіцієнт парної кореляції становить 0,41 і означає, що це допустимий рівень мультиколінеарності.

Отже, наші фактори основні засоби ( $x_1$ ) та чисельність працівників ( $x_2$ ) заслуговують на включення в двохфакторну модель.

Рішенням системи 2 є:

$$a_0 = -485,52 ;$$

$$a_1 = 0,53 ;$$

$$a_2 = 42,0$$

Отже, економетрична модель множинної регресії для реалізації продукції має вигляд:

$$y_{x_1x_2} = 0,53x_1 + 42,0x_2 - 485,52 \quad (3)$$

На основі отриманої економетричної моделі можна зробити такі висновки. Якщо за незмінних умов незалежна змінна  $x_1$  (основні засоби) змінюється (збільшується або зменшується) на одиницю, то залежна змінна  $y$  (виручка від реалізації продукції) змінюється на 0,53 одиниць. Якщо при тих же умовах незалежна змінна  $x_2$  (чисельність працівників) змінюється на одиницю, то залежна змінна  $y$  змінюється на 42,0 одиниці.

Перевіримо нашу модель (3) на адекватність. Цей етап здійснюється на базі формули розкладу варіації:

$$W_{\text{заг.}} = W_{\text{факт.}} + W_{\text{залиш.}} \quad (4)$$

де  $W_{\text{заг.}}$  – сума квадратів, яка відображає всю інформацію про об'єкт дослідження;

$W_{\text{факт.}}$  – частина загальної інформації про об'єкт, яка здобувається у процесі економетричного дослідження, шляхом вивчення дії факторного простору  $x_1, x_2, \dots, x_k$ ;

$W_{\text{залиш.}}$  – залишкова інформація про об'єкт, яка не відома, не може бути здобута в сучасних умовах або не цікава для дослідника.

За допомогою програми Excel ми розрахували, що загальна варіація рівня виручки від реалізації становить  $W_{\text{заг.}} = 2102130384$ . Факторна варіація, зумовлена впливом досліджуваних факторів становить  $W_{\text{факт.}} = 1999970624$ . Залишкова варіація результативної ознаки дорівнює  $W_{\text{залиш.}} = 102159759,5$ .

Співвідношення між факторною та загальною варіацією становить коефіцієнт детермінації:



$$R^2 = \frac{W_{\text{факт.}}}{W_{\text{заг.}}} \quad (5)$$

$$R^2 = \frac{1999970624}{2102130384} = 0,951.$$

Отриманий коефіцієнт детермінації показує, що варіація результативного показника, в нашому випадку реалізації продукції, на 95,1% зумовлена впливом факторів, включених в економетричну модель (основні засоби, чисельність працівників). На долю не врахованих в дослідженні факторів приходиться 4,9%.

Знаходимо коефіцієнт кореляції:

$$R = \pm \sqrt{R^2} \quad (6)$$

$$R = \pm \sqrt{0,951} = 0,975.$$

Рівень коефіцієнта кореляції становить  $R=0,975$  і свідчить про наявність сильного ступеню зв'язку між реалізацією продукції та капіталом, чисельністю працівників.

Оцінимо достовірність параметрів моделі за допомогою F-критерію Фішера. Для цього спочатку визначимо фактичне значення F-критерію:

$$F_{\text{розрах.}} = \frac{S_{\text{факт.}}^2}{S_{\text{зал.}}^2} = \frac{999985312,2}{4441728,676} = 225,13.$$

За спеціальною математичною таблицею визначимо табличне значення F-критерію Фішера:

$$F_{\text{табл.}} = 3,42.$$

Так як F-критерій Фішера розраховано, то це означає значимість зв'язку в нашій моделі.

Для перевірки значимості коефіцієнта кореляції  $R$  розраховуємо t-критерій Ст'юдента:

$$t_{\text{розрах.}} = \frac{R\sqrt{n-m_1}}{\sqrt{1-R^2}} = \frac{0,975\sqrt{23}}{\sqrt{1-0,951}} = 21,16$$

З використанням математичних таблиць визначаємо табличне значення t-критерій Ст'юдента:

$$t_{\text{табл.}} = 1,714.$$

Оскільки t-критерій Ст'юдента розраховано, то можна зробити висновок, що коефіцієнт кореляції не тільки показує щільність зв'язку, але й те, що цей зв'язок є достовірним.

**Висновки.** Ефективність виробничої діяльності залежить від багатьох факторів, головними з яких є: чисельність працівників, розмір капіталу. Наша модель є адекватною і тому її можна використовувати для аналізу і прогнозування на перспективу.

**Список використаних джерел**

1. Адамець Ф. Ф., Вергунов В. А., Вергунові І. Н. Основы математического моделирования агробиопроцесов. – К.: Нора-принт, 2005. – С. 372.
2. Колемаев В. А. Эконометрика – М.: Инфра-М. – 2005 – С. 160.
3. Лугін О. Є., Білоусова С.В., Білоусов О. М. Економетрія: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 252 с.

*Annotation.* In the article influence of quantity of workers and size of capital is reasonable on efficiency of activity of agricultural enterprises.

*Key words:* realization of products, quantity of workers, capital, efficiency.

**41**

УДК 338.534

*О.С. Гіджельницька, аспірант НУХТ*

## **ДЕЯКІ НАПРЯМКИ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ**

*У статті розглянуто важливість енергозбереження для України, часткової заміни традиційного енергоспоживання на альтернативне, формування енергетичної стратегії країни, ефективність використання поновлюваних джерел енергії для підприємства. Зокрема, проаналізовано потребу збільшення частки використання біопалива, вітро- та гідроенергетики.*

**Ключові слова:** енергозбереження, біопаливо, енергія вітру, гідроенергетика, енергетична стратегія.

Ступінь розвитку економіки та рівень життя населення будь-якої країни безпосередньо пов'язані з кількістю енергії, що споживається. Тому актуальним питанням постає ефективне використання енергетичних ресурсів, розробка новітніх технологій та проведення організаційно-технічних й економічних заходів з енергозбереження. Згідно Закону України, енергозбереження — це діяльність (організаційна, наукова, практична, інформаційна), спрямована на раціональне використання та економне витрачання первинної та перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів в національному господарстві і яка реалізується з використанням технічних, економічних та правових методів [1].

Оскільки Україна відноситься до енергодефіцитних країн, яка задовольняє свої потреби в паливно-енергетичних ресурсах за рахунок власного їх видобутку менш, ніж на 50%, то виникає потреба дослідження особливостей енергетичного комплексу і активної реалізації енергозберігаючої політики.

Розвинені країни світу використовують приблизно 14% поновлюваної енергії, або навіть більше (так, у Фінляндії — 26%, Швеції — 18%). Для порівняння, в Україні альтернативні джерела енергії в загальному балансі енергоспоживання становлять лише 0,7% [3]. Тому стратегічним завданням енергетики є впровадження енергозберігаючих технологій, зокрема використання альтернативних джерел енергії. До них можна віднести: торф, горючі сланці, природні бітуми, гази вугленосних відкладень, водорозчинні гази, нафта і газ в породах з низькою проникністю, гідрати вуглеводневих газів, геотермальна енергія, енергія сонця, вітру, океану, біоенергія, енергія малих річок, воднева енергія, енергія силікатів, паливних елементів і вторинні енергоресурси.

Надмірне споживання паливно-енергетичних ресурсів не збільшує їх корисність для споживача, проте вони шкідливо впливають на навколишнє середовище і безповоротно втрачаються. Натомість використання геотермальних, сонячних, вітрових, припливних та інших електростанцій в порівнянні з тепловими є екологічно чистішим; а кінцеві продукти використання біопалива легко розкладаються і не шкодять навколишньому середовищу.

Серед великої кількості напрямків енергозбереження можна виділити такі способи використання поновлюваних джерел енергії:

1. Біопаливо, що може бути найкращою альтернативою традиційному паливу, так як сировиною для нього виступають сільськогосподарські продукти та органічні відходи національного походження. Продукція, яку вирощують для використання як біопаливо, включає кукурудзу і сою, льон та ріпак, цукровий очерет і пальмову олію. Розкладена мікроорганізмами продукція промисловості, сільського господарства, лісоводства та побутові відходи також можуть використовуватися для отримання біоенергії (наприклад, солома, лісоматеріал, добриво, рисове лушпиння, стічні води і залишки продуктів харчування). Ці продукти перетворюються на біогаз через анаеробне травлення.

Таке паливо є екологічно чистим, проте поки що досить дорогим. Станом на 2007 рік згідно розрахунків Інституту цукрового буряка УААН і НТЦ «Біомаса» (м. Київ), собівартість біодизеля у нашій країні складала 0,42 євро/л, біоетанолу — 0,67 євро/л. Вартість біопалива можна зменшити, якщо збільшити обсяги його виробництва. Тому планується, що до 2030 року посівні площі в Україні під продовольчими та енергетичними культурами стрімко розширяться і співвідношення між ними буде таким: 80% — продовольчі, 20% — енергетичні.

В Україні сільське господарство для виробництва продуктів харчування може обходитися дизельним паливом або біопаливом, що можна виробляти із цукрових буряків, соломи, ялинової гілки, ріпаку [4]. За оцінками фахівців,

країна може одержувати приблизно 40 млрд. м<sup>3</sup> синтез-газу в рік з бурого вугілля, торфу, відходів деревообробки й сільського господарства, що еквівалентно 25 млрд. м<sup>3</sup> природного газу. Цей показник перевищує обсяг блакитного палива власного видобутку [5].

2. Використання енергії вітру. Перевагами цього ресурсу є екологічна безпечність, поновлюваність, неімпортваність та безкоштовність отримання. При цьому, його «видобування» не шкодить докільку та здоров'ю людей, не створює ризику для життя та не спотворює ландшафт. Цей вид енергії використовується більш ніж в 30 країнах світу.

Світова вітроенергетика розвивається нині досить бурхливими темпами. Вона забезпечує понад 10 мільйонів будинків у 37 країнах світу. Лідерами у використанні енергії вітру є Німеччина, США, Іспанія, Індія, Данія, наприклад, до 2020 р. планує довести частку використання енергії вітру в національному енергобалансі до 50%, Німеччина – до 30%, США – до 25%.

По даним дослідної інформації Української вітроенергетичної асоціації (УВЕА), за роки незалежності (1991-2009 рр.) в країні встановлено біля 1170 вітроагрегатів потужністю до 10 кВт.

Основна частина вітроагрегатів, що використовуються на електростанціях, починає виробляти електроенергію при швидкості вітру 5 м/с. Саме такою є середньорічна швидкість вітру в Карпатському, Причорноморському, Приазовському, Донбаському, Західно-Кримському, Східно-Кримському регіонах країни. Сьогодні в Україні працює шість вітрових електростанцій: Аджигольська, Асканієвська, Донузлавська, Новоазовська, Сакська й Трускавецька ВЕС. Їхня загальна потужність, що генерується, становить трохи більше 70 МВт. Це менше одного енергоблоку теплової електростанції. Реальною перспективою для України є створення вітрових потужностей, які генеруються, в розмірі 16 000 МВт (в еквіваленті це 16 атомних енергоблоків).

3. Гідроенергетика. В Україні гідроелектростанції посідають третє місце після теплових та атомних. Сумарна встановлена потужність ГЕС України нині становить 8% від загальної потужності об'єднаної енергетичної системи країни. Середньорічний виробіток електроенергії гідроелектростанціями дорівнює 10,8 млрд. кВт/год. Економічні та технічні можливості використання гідроенергоресурсів України дорівнюють близько 20 млрд. кВт/год., а використовується не більше 50%. Основний використовуваний потенціал зосереджений на ГЕС Дніпровського каскаду (потужність – 3,8 ГВт, виробіток – 9,9 ГВт/год). Окрім ГЕС і ГАЕС, в Україні експлуатуються 49 малих ГЕС, які виробляють понад 200 млн. кВт/год електроенергії. Але вони мають недоліки: швидке зношення обладнання, пошкодження споруд, замулення водосховищ, недостатнє використання засобів автоматики.

Подальший розвиток гідроенергетики потребує реконструкції і технічного вдосконалення гідровузлів. Це питання може вирішитися через стратегічне залучення інвестицій. Гідропотенціал кожної повноводної гірської річки Закарпаття оцінюється в 650-1000 кВт/год електроенергії, що дозволяє забезпечити електроенергією щодня близько 350 будинків. Державні чи приватні

інвестиції в будівництво порядку 40 ГЕС таких типів дали б можливість краю бути на власному, автономному енергозабезпеченні.

В Україні розроблено «Енергетичну стратегію на період до 2030 р.». При активному її впровадженні можна отримати значну економію у витратах виробництва і скоротити споживання традиційних енергоносіїв на 35-40% протягом 3-5 років. За належної підтримки влади, розвитку інноваційної системи у науково-технологічній сфері енергетичного спрямування ця програма допоможе забезпечити енергетичну незалежність України.

#### Список використаних джерел

1. Закон України «Про енергозбереження» №74/94-ВР від 1.07.1994р.
2. Дишлюк, С. М. Економічні аспекти виробництва ріпаку як стратегічної культури енергетичного сектору Росії та України / С. М. Дишлюк // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №9 (87). – С. 49-58.
3. Ермілов, С. Енергетична стратегія України на період до 2030 року: проблемні питання змісту та реалізації / С. Ермілов // Дзеркало тижня. – 2006. – №20 (599). – С. 2.
4. Продіус, О. І. Основні напрямки енергозбереження в Україні в контексті світових тенденцій розвитку// Труды Одесского политехнического университета. – 2009. – №1(31).
5. Франчук, І. А. Світові тенденції розвитку ринків енергозабезпечення і систем їх державного регулювання / І. А.Франчук // Економіка та держава. – 2008. – №12. – С. 66-68.

**Annotation.** *The article discusses the importance of energysaving for Ukraine, partial replacement of traditional energy by alternative, development of energy strategy of Ukraine, the effectiveness of renewable energy for companies. In particular, analyzed some ways to increase using of biofuels, wind and hydropower.*

**Key words:** *energy, biofuels, wind energy, hydropower, energy strategy.*

42

УДК 338.48

*А.В. Годованюк, викладач, ПВНЗ «Європейський університет», Кам'янець-Подільська філія*

## ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

*Основний завданням розвитку туризму в Україні є формування сучасної маркетингової стратегії просування туристичного продукту на внутрішньому й міжнародному ринках, що спонукує державну політику України в туристичній галузі.*

301

*тичній галузі розширювати застосування маркетингової діяльності й забезпечує формування маркетингової ідеології, спрямованої на раціональне й ефективне використання природних, історико-культурних і соціально-побутових ресурсів.*

**Ключові слова:** *маркетингова діяльність, маркетингова стратегія, державне регулювання, туристична галузь, конкурентоспроможний туристичний комплекс, туристичний продукт, природні ресурси.*

Узагальнюючою основою використання маркетингової діяльності в туристичній галузі є теорія росту ролі державного регулювання в сучасному ринковому суспільстві. Оскільки це регулювання повинне відповідати принципам функціонування ринкового суспільства, державна політика в туризмі повинна об'єктивно розширювати застосування маркетингових методів управління.

Необхідність застосування маркетингових функцій органами управління туризмом викликана важливою роллю туризму в рішенні соціальних та економічних проблем держави. У багатьох країнах світу саме за рахунок туризму виникають нові робочі місця, підтримується високий рівень життя населення, створюються передумови для поліпшення платіжного балансу країни. Необхідність розвитку сфери туризму сприяє підвищенню рівня утворення, удосконаленню системи медичного обслуговування населення, впровадженню нових коштів поширення інформації.

Новий потенціал в Україні дозволяє ставити завдання щодо ефективного відтворення трудових ресурсів і генофонду націй шляхом оздоровлення, забезпечення повноцінного відпочинку громадян, шляхом перетворення курортної галузі на вагоме джерело створення нових робочих місць і наповнення державного й місцевого бюджетів [1].

Ресурсна база України має унікальний туристичний потенціал, здатний забезпечити подальший розвиток національного туристичного продукту й вихід його на міжнародні ринки.

Найважливішою завданням на цьому шляху є забезпечення формування в сфері туризму маркетингової ідеології, спрямованої на раціональне й ефективне використання природних, історико-культурних і соціально-побутових ресурсів для розвитку зовнішнього й внутрішнього туризму [5].

Крім того, необхідність розвитку цієї області в Україні, у тому числі зовнішнього й внутрішнього туризму, обумовлена об'єктивною потребою збереження навколишнього середовища, природних ресурсів, культурної спадщини, людського потенціалу і його духовності, рішення проблем зайнятості й безробіття, що є сьогодні актуальним для малих міст України.

Реалізація державної політики в сфері туризму здійснюється шляхом визначення й реалізації основних спрямований державної політики в області туризму, пріоритетних спрямований розвитку туризму, визначення порядку

класифікації й оцінки туристичних ресурсів України, їхнє використання й охорони, напрямок бюджетних коштів на розробку й реалізацію програм розвитку туризму, визначення основ безпеки туризму, нормативного регулювання відносин в галузі туризму, ліцензування в галузі туризму, стандартизації й сертифікації туристичних послуг, визначення кваліфікаційних вимог до посад фахівців туристичного супроводу, видачі дозволів на право здійснення туристичного супроводу, установлення системи статистичного обліку й звітності в області туризму й курортно-рекреаційного комплексу, організації й здійснення державного контролю за дотриманням законодавства в сфері туризму, визначення пріоритетних спрямовань і координації наукових досліджень, підготовки кадрів в сфері туризму, участі в розробці й реалізації міжнародних програм по розвитку туризму.

Суть туристичної політики складається в діяльності держави щодо розвитку туристичної індустрії й суб'єктів туристичного ринку, удосконалення форм туристичного обслуговування громадян і зміцнення на їхній основі власного політичного, економічного й соціального потенціалу.

Сьогодні до пріоритетів регіональної туристична політика віднесений просторовий напрямок економічної діяльності, розвиток туристичної інфраструктури, стимулювання приватного сектора щодо розміщення підприємств у певних регіонах, система заходів щодо підтримки розвитку туризму [2]. Реалізація цих пріоритетів повинні відбуватися в напрямку, що дає можливість визначити привабливість відповідної території для інвесторів і забезпечити фінансову стабільність шляхом збалансування грошових надходжень із видатками.

Уряд визначає, що головною метою державної політики в сфері туризму є створення в Україні сучасного високоефективного й конкурентоспроможного туристичного комплексу, що забезпечує широкі можливості для задоволення потреб українських та іноземних громадян у різноманітних туристичних послугах.

Основний завданням розвитку туризму в Україні є формування сучасної маркетингової стратегії просування туристичного продукту на внутрішньому й міжнародному ринках [3]. Виконання зазначеного завдання вимагає:

✧ розробки й реалізації рекламно-інформаційних програм по зовнішньому й внутрішньому туризму, у тому числі створення циклів теле- і радіопрограм для України й закордонних країн, а також проведення регулярних рекламно-інформаційних компаній у ЗМІ;

✧ видання каталогів, буклетів, плакатів, карт і іншої рекламно-інформаційної друкованої продукції;

✧ організації й проведення міжнародних туристичних виставок, у тому числі створення єдиного українського національного стенду із залученням органів виконавчої влади України в сфері туризму;

✧ забезпечення діяльності закордонних представництв сфери туризму, що виконують функції рекламно-інформаційних офісів, у рамках діяльності торговельних представництв України;

☼ підтримка й відновлення офіційного Інтернет-Порталу органа виконавчої влади в сфері туризму;

☼ організації мережі інформаційних центрів для іноземних і російських туристів у містах проходження найбільших туристичних потоків при інформаційній підтримці органа виконавчої влади в сфері туризму;

☼ проведення ознайомлювальних поїздок по туристичних центрах України для іноземних журналістів;

☼ організації презентацій туристичних можливостей України в основних країнах, які направляють туристів в Україну;

☼ формування сучасної статистики туризму, що відповідає міжнародним вимогам у рамках рішень Статистичної комісії ООН, що враховує показники суміжних галузей і визначає сукупний внесок туризму в економіку країни.

Підвищення якості обслуговування в сфері туризму вимагає від державних органів у сфері туризму [4]:

◇ розробки нових правил стандартизації й сертифікації послуг коштів розміщення туристів;

◇ розробки й впровадження сучасної класифікації готелів з обліком передового позамежного досвіду;

◇ створення сучасної системи підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації кадрів.

В умовах пріоритетної підтримки розвитку туристичної індустрії з боку держави буде забезпечене більше ефективне використання людських, інформаційних, матеріальних та інших ресурсів з урахуванням ринку роботи й завдань соціально-економічного розвитку країни.

Ефективний розвиток туризму дозволить значно збільшити потік іноземних туристів в Україну й припливи валютних надходжень в економіку країни, а також забезпечить, з однієї сторони, ріст податкових відрахувань у бюджети різних рівнів, а з іншого боку, з огляду на вплив туризму на всі сторони життя суспільства, – розвиток суміжних галузей економіки й підвищення зайнятості населення.

#### **Список використаних джерел**

1. Бриггс С. Маркетинг в туризмі. – К.: Знання-Прес, 2005. – 358 с.
2. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Экономика туризма: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 176 с.
3. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні: Навч. посіб. / В.Ф.Кифяк. - Чернівці: Книги - XXI, 2003. - 300 с.
4. Ополченев И.И. Маркетинг в туризме: обеспечение рыночной позиции: Учеб. пособие. – М.: Советский спорт, 2003. – 187 с.
5. Мунін Г. Б., Тимошенко З. І., Самарцев Є. В., Зміїв А. О. Маркетинг туризму: Навч. посібник. – Ч. І. – К.: Вид-во Європ. ун-ту. – 2005. – 324 с.



**Annotation.** Formations of modern marketing strategy of advancement of a tourist product in the internal and international markets that stimulates a state policy of Ukraine in tourist branch are the primary goal of development of tourism in Ukraine to expand application of marketing activity and provides formation of the marketing ideology directed on rational and effective uses of natural, historical and cultural and social resources.

**Key words:** marketing activity, marketing strategy, state regulation, tourist branch, a competitive tourist complex, a tourist product, natural resources.

43

УДК 330.131.5:330.162

**В.Ю. Грунтковський**, аспірант, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці

## ВПЛИВ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядається необхідність запровадження соціальної відповідальності бізнесу в практику господарювання підприємств. Визначається її вплив на ефективність діяльності підприємства. Аналізується рівень взаємозалежності соціальної відповідальності та фінансової ефективності функціонування підприємства.

**Ключові слова:** соціальна відповідальність бізнесу, ефективність функціонування підприємства, корпоративна соціальна відповідальність, стейкхолдери.

За останні роки в значній мірі зросла увага економічного співтовариства до такого поняття як соціальна відповідальність бізнесу. Актуальність даної теми визначається в першу чергу прагненням суспільства до узгодження напрямків та цілей розвитку корпорацій з загальнолюдськими цінностями, що часто вступають у протиріччя між собою. Виходячи з сучасних умов розвитку економіки та специфіки ведення бізнесу в Україні, розгляд питання щодо доцільності запровадження соціальної відповідальності у практику господарювання набуває нового змісту.

Перед тим як безпосередньо перейти до розгляду питання щодо впливу соціальної відповідальності на ефективність діяльності підприємства доцільним є розгляд основних визначень суті самого поняття соціальної відповідальності бізнесу та корпоративної соціальної відповідальності.

Дискусія щодо суті та змісту поняття соціальної відповідальності бізнесу бере свій початок з 1960-х років, погляди на неї в різних науковців є достатньо протилежними, від "гоїстичної" теорії М.Фрідмена до більш "альтруїстичної" А Керролла, який запропонував трактувати корпоративну соціальну відповідальність

дальність як своєрідну "піраміду", яка складається з економічної, правової, етичної та дискреційної (філантропічної) відповідальності організації перед суспільством [2]. Дане визначення цілком співпадає з трактуванням соціальної відповідальності фахівцями ООН, які розглядають її як заходи, які добровільно приймає компанія для того, щоб вся її діяльність йшла на благо навколишнього середовища, її працівників і суспільству, у якому вона функціонує. Корпоративна соціальна відповідальність є важливим доповненням національного законодавства, що сприяє внесенню максимально можливого внеску бізнесу в стійкий розвиток [1, с. 20]. На нашу думку, під визначенням "соціальної відповідальності бізнесу" слід розуміти відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, споживачів, працівників, партнерів, активну соціальну позицію компанії, яка полягає у гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем. Узагальнюючи всі підходи до визначення соціальної відповідальності можна стверджувати, що дане поняття включає в себе цілу групу складових, які безпосередньо дають уявлення про соціальну відповідальність компанії.

Щодо взаємозв'язку соціальної відповідальності та фінансової ефективності компанії, то тут традиційно виділяють ряд теоретичних підходів [4, р. 421]:

- теорія стейкхолдерів (stakeholder theory), теорія соціального впливу (social impact theory) або інструментальна/ресурсна теорія (instrumental theory);
- сигнальна/репутаційна теорія (signaling/reputation theory);
- теорія (не)достатності ресурсів (slack resources, available funding theory);
- теорія опортунізму менеджменту (managerial opportunism theory);
- теорія заміщення (trade-off theory);
- теорія синергійної дії (synergistic theory);
- гіпотези про нелінійні взаємозв'язки.

Зазвичай, достатньо важко кількісно виміряти вплив соціальної відповідальності на ефективність діяльності підприємства, однак дослідження, що проводилось консалтинговою компанією Towers Perrin у 1999 році показало, що протягом 10 років у компаній, що реалізують концепцію соціальної відповідальності, фінансові показники були вищими, ніж у соціально не відповідальних компаній, а саме: дохід на інвестований капітал – вище на 9,8%, дохід з активів – на 3,55%, дохід з продажів – на 2,79%, прибуток – на 63,5% [5, р. 9].

Дотримання принципів соціально відповідальної компанії підвищує інвестиційну привабливість бізнесу. Дохід акціонерів соціально відповідальних компаній в 2 рази вище, ніж дохід акціонерів соціально не відповідальних компаній (43% і 19% відповідно) [5, р. 40].

Дослідження сумлінної корпоративної практики 500 європейських компаній, проведене в 1999 році Warwick Business School за замовленням EBNSC, показало [3]:

- багато компаній беруть участь у вирішенні проблеми зайнятості (74%), поліпшення інфраструктури міст, зміцненні охорони здоров'я та освіти (26%);
- від заходів корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) бізнес виграв (94%), майже всі соціальні програми є постійними (95%), а участь компаній в якості однієї з активних сторін проекту відбувається в 78% випадків;
- майже всі компанії беруть участь в програмах КСВ з комерційних міркувань: більшість заходів включено в основні програми бізнесу (69%);
- в Німеччині та Данії при звільненні працівника велика увага приділяється питанням працевлаштування в тій же компанії (77%), тоді як у Великобританії питома вага таких програм склала усього 13%;
- у Великобританії заходи КСВ в галузі розвитку місцевого співтовариства займають 41% від усіх соціально орієнтованих програм, інвестиції в розвиток місцевостей, де здійснюють діяльність соціально відповідальні компанії, відбуваються в Бельгії, Іспанії, Італії і у Франції.

Таким чином можна дійти висновку про те, що соціальна відповідальність бізнесу має достатньо високий вплив на ефективність функціонування підприємства, що зумовлює необхідність прискорення процесу запровадження принципів соціальної відповідальності бізнесу у практику господарювання. Безперечним є той факт, що реалізація цього напрямку діяльності вимагатиме від компаній витрат, особливо на перших етапах, однак, можна сміливо стверджувати, що всі затрати бізнесу на соціальну відповідальність принесуть свої результати в перспективі.

#### Список використаних джерел

1. Благов Ю. Е. Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегическое управление // Российский журнал менеджмента №3, 2004. С. 17-34.
2. Carroll Archie B. The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders, Business Horizons, July-August 1991 <http://bas.sagepub.com/cgi/content/refs/38/3/268>
3. Mardsen C., Mohan A. Research on 500 Business Best Practices in Europe. Warwick Business School, June, 1999.
4. Preston L. E., O'Bannon D. P. 1997. The corporate social-financial performance relationship. A typology and analysis. Business and Society 36 (4): 419-429.
5. Weiser, J. and Zadek, S., Conversations with Disbelievers, Ford Foundation, 2000. p. 39-40

**Annotation.** *The body of the article goes on to discuss the problem of the necessity and topicality of business liability consummation into economic management. The level of social liability and financial functioning efficacy interdependence is under study.*

**Key words:** *social responsibility, the operational effectiveness of the enterprise, corporate social responsibility, stakeholders.*

УДК: 519.86:629.331

*О.К. Кушнір, аспірант ТНЕУ, м. Тернопіль*

## **ЕКОНОМІЧНІ ЗБИТКИ ВНАСЛІДОК ДІЯЛЬНОСТІ АВТОТРАНСПОРТУ**

*Розглянуто збитки довікілью, що здійснюються автотранспортом. Проаналізовано заходи щодо відвернення і зменшення забруднення атмосферного повітря викидами транспортних та інших пересувених засобів.*

**Ключові слова:** *збитки довікілью, економічний збиток, плата за забруднення, оцінка збитків, екологічна безпека автотранспорту.*

Проблемою багатьох міст та селищ України було і залишається забруднення довікілья, особливо центральної частини міста. В даній проблемі змінюються лише складові чинники, що здійснюють забруднення. До кризи в країні, звичайно, вагому частку в забрудненні мали підприємства, які на той час ефективно працювали. Тепер, коли почався спад виробництва на промислових підприємствах – забруднювачах, головним забруднювачем виступає саме автотранспорт. У багатьох містах частка викидів шкідливих речовин від діяльності автотранспорту сягає 60-90% усіх викидів [1, с. 63]. Тому, звичайно, постає питання оцінювання впливу автотранспорту на атмосферне повітря, на водні та земельні ресурси, на стан та здоров'я людини.

Державне регулювання методів негативного впливу автотранспорту розвинуте виходячи з положень регулювання негативного впливу стаціонарних джерел забруднення. Атмосфероповітряне законодавство України передбачає систему правових заходів: дозвільного, попереджувального (превентивного), контрольного, стимулюючого характеру (заохочення й відповідальність), поновлювального (відтворювального), заборонного характеру. Тут аналізуються власне охоронні правові заходи щодо атмосферного повітря.

Існує ряд визначень збитків пов'язаних із забрудненням навколишнього середовища. В них з різним ступенем повноти враховуються витрати, що виникають внаслідок забруднення середовища, пропонуються способи визначення і методи розрахунку в натуральному вираженні, наводяться деякі залежності між ступенем забруднення середовища і розміром заподіяної шкоди.

Збитки – це не реальні матеріальні блага, не створена вартість, а матеріальні блага і вартість, які могли б бути створені в процесі експлуатації навколишнього середовища. Тому збитки – це не частина сукупного суспільного продукту. Збитків зазнають передусім люди. Під збитками слід розуміти різницю між сукупним суспільним продуктом, який міг би бути одержаний на основі раціонального використання природного середовища, і сукупним сус-

пільним продуктом, одержаним при нераціональному його використанні. Саме недоодержаний сукупний суспільний продукт суспільство змушене компенсувати.

Усі види збитків можна розділити на вимірювані (грошові чи натуральні) і умовно вимірювані, тобто ті, що практично не піддаються кількісній оцінці. Вимірювані збитки поділяються на економічні і соціально-економічні, а умовно вимірювані – на соціальні і екологічні.

Економічний збиток – це виражені у грошовій формі фактичні і можливі витрати, заподіяні економічним суб'єктам внаслідок екодеструктивного впливу, а також додаткові витрати на компенсацію цих збитків.

Всі економічні збитки поділяються на п'ять видів:

1) фактичні, тобто втрати або негативні зміни, що виникають від забруднення навколишнього середовища і можуть бути оцінені у грошовій формі у звітному періоді;

2) можливі, які можливі в перспективі через забруднення природного середовища, тобто мають умовно-теоретичний характер;

3) відвернені, які становлять різницю між фактичними і можливими збитками;

4) ліквідовані – частина збитків, на яку їх було зменшено завдяки проведеному природоохоронним заходів;

5) потенційні – збитки, які можуть бути завдані суспільству в майбутньому через нинішнє забруднення навколишнього природного середовища.

Критерієм для розрахунку платежів за забруднення є збитки від нього. Ці збитки проявляються рівночасно в економічному, соціальному – в першу чергу, а також моральному, естетичному, натуральному аспектах, але не всі й не завжди піддаються кількісному обліку.

Оцінюються збитки у грошовому вираженні за певний період часу. Вони можуть бути несуттєвими, якщо не перевищують поріг чутливості та стійкості екологічної системи, і суттєвими, якщо перевищують.

На рівні великих територій (регіонів, країн) застосовується спрощена (емпірична) оцінка еколого-економічних збитків. Її використання дозволяє встановити лише приблизні масштаби економічних збитків і ефективності заходів щодо запобігання або ліквідації збитків від забруднення.

Автори М.В. Тарковська та Л.В. Чайка вважають, що можливість порівняти розміри збитків та витрат, спрямованих на запровадження заходів щодо зменшення негативного антропогенного тиску на довкілля від автомобільного транспорту, і вирішує проблему визначення ефективності попереджуючих природоохоронних заходів та розробки ефективних методів регулювання забруднення довкілля.

Обухан К.І., Пригода Ю.Г. вважають, що на світовому рівні важливе значення для екологічної безпеки автотранспорту має введення нормативних документів, що обмежують застосування окремих видів палива, особливо тих,

що містять свинець, а також впровадження вимог до зниження оксидів вуглецю, азоту та вуглеводнів у складі вихлопних газів автомобільних двигунів.

Маючи натуральні збитки навколишнього середовища, можна вважати, що вони еквівалентні тим заходам, що повинні відшкодовувати ці збитки. В працях Є.К. Федорова, Н.П. Федоренко, К.Г. Гофмана, Т.С. Хачатурова, М.А. Віленського, П.Г. Олдака, М.Я. Лемешева, М.Т. Мелешкіна, В.Н. Лексіна розглядаються методологічні і теоретичні питання ефективності охорони навколишнього середовища від забруднення. Вони стверджують, під час вибору варіанту методу по охороні довкілля необхідно регулюватися єдиною системою економічних критеріїв, в якій поєднуються визначення результатів (економічних, екологічних і соціальних) і затрат на їх досягнення. Тоді ефективність охорони навколишнього середовища від забруднення виразиться в прирості національного доходу, соціального і екологічного потенціалів до витрат.

Законодавством передбачено здійснення заходів щодо відвернення і зменшення забруднення атмосферного повітря викидами транспортних та інших пересувних засобів і установок та впливу їх фізичних факторів. До них належать:

- розробка та виконання комплексу заходів щодо зниження викидів;
- знешкодження шкідливих речовин і зменшення фізичного впливу під час проектування, виробництва, експлуатації та ремонту транспортних та інших пересувних засобів і установок;
- переведення транспортних та інших пересувних засобів і установок на менш токсичні види палива;
- раціональне планування та забудова населених пунктів з дотриманням нормативно визначеної відстані до транспортних шляхів;
- виведення з густонаселених житлових кварталів за межі міста транспортних підприємств, вантажного транзитного автомобільного транспорту;
- обмеження в'їзду автомобільного транспорту та інших транспортних засобів та установок у селищні, курортні, лікувально-оздоровчі, рекреаційні та природно-заповідні зони, місця масового відпочинку та туризму;
- поліпшення стану утримання транспортних шляхів і вуличного покриття;
- впровадження в містах автоматизованих систем регулювання дорожнього руху;
- удосконалення технологій транспортування і зберігання палива, забезпечення постійного контролю за якістю палива на нафтопереробних підприємствах та автозаправних станціях;
- впровадження та вдосконалення діяльності контрольно-регулювальних і діагностичних пунктів та комплексних систем перевірки нормативів екологічної безпеки транспортних та інших пересувних засобів і установок.

Отже, економічні збитки – величина комплексна. Перед тим як оцінювати збиток, слід дослідити сферу впливу чи завдання даного збитку. Їх слід оці-

нювати через призму сфер впливу на: стан та здоров'я населення; атмосферне повітря; водні джерела; земельні ресурси та території міст.

#### Список використаних джерел

1. Гутаревич Ю. Ф. Екологія та автомобільний транспорт: Навчальний посібник, 2-ге вид., перероблене та доповнене. – К.: Арістей, 2008. – 296 с.
2. Колесников С.И. Экономика природопользования. – Ростов-на-Дону, 2000. – 123 с.
3. Основні напрямки природоохоронних витрат // Закон і бізнес. – 1996. – 4 вересня. – С. 15.
4. Хачатуров Т.С. Экономика природопользования. – М.: Наука, 1987. – 254 с.

**Annotation.** *Damages to the environment made by a motor transport were examined. The types of economic damages were described. Measures on a distraction and reduction of contamination of atmosphere by the extras of transport and other vehicles were analyzed.*

**Key words:** *damages to the environment, economic damage, paying for contamination, estimation of losses, ecological safety of motor transport.*

45

УДК 65.01:338.02

**О.В. Крамар**, викладач, Кам'янець-Подільська  
філія Європейського університету

## ВПЛИВ КОНТРОЛЮ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

*Контроль є однією із завершальних стадій управління; водночас він є необхідною умовою ефективності системи управління в цілому, адже розглядаючи її як сукупність всіх систем функцій: планування, організації, мотивації та контролю, можна допустити, що елемент контролю присутній в кожній з них.*

**Ключові слова:** *система управління, результативність системи управління, ефективність системи управління, витрати управління, функції управління, контроль.*

У сучасному господарюванні важко не відзначити найбільш важливу і багатогранну сферу діяльності, ніж управління, від ефективності якого залежать і продуктивність виробництва, і якість обслуговування населення.

У зарубіжних країнах накопичений значний досвід управління в області промисловості, торгівлі, кооперації, сільського господарства внаслідок безпосередньої участі людей в управлінській діяльності. Відставання народного господарства України в порівнянні з ними зумовлюється багатьма факторами,

серед яких провідне місце займає недосконалість та неефективність вітчизняної системи управління.

Система управління – це форма реалізації взаємодії й розвитку відносин управління, виражених у законах і принципах менеджменту, а також у меті, функціях, структурі, методах і процесі управління [4]. Оцінювання системи управління необхідно проводити за критеріями результативності та ефективності.

Результативність системи управління – це її здатність виконувати управлінські функції таким чином, щоб організація могла досягати намічених цілей, оперативно реагуючи на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища [1, с. 117].

Ефективність системи управління – це показник, що характеризується співвідношенням витрат на здійснення управлінських функцій із результатами діяльності організації [3, с. 268-269]. Отже, система показників ефективності управління має оцінювати здатність менеджменту справлятися із проблемами, що виникають у процесі діяльності підприємства. Разом з тим, показники ефективності мають відображати і зміну його загального стану під впливом управлінських зусиль. Управлінські зусилля певною мірою можуть бути оцінені у кількісному вираженні через величину витрат на управління (рис. 1.) [5, с. 135].

Чим меншими є ці витрати з розрахунку на одиницю продукції, тим ефективнішою вважається система управління підприємством.

Найуживанішим показником визначення ефективності системи управління є відношення загального або кінцевого результату виробництва до сукупних витрат на управління:

$$E_y = \frac{P_k}{B_y}, \quad (1)$$

де  $E_y$  – ефективність управління;  $P_k$  – кінцевий результат, отриманий підприємством;  $B_y$  – витрати на управління.

Другим розповсюдженим показником ефективності системи менеджменту є відношення загального результату виробництва (обсягу реалізації продукції, суми валового прибутку) до кількості працівників апарату управління.

$$E_y = \frac{P_k}{K}, \quad (2)$$

де  $K$  – кількість управлінського персоналу [3, с.263-264].

Обґрунтування ефективності управлінської системи передбачає зіставлення отриманих внаслідок управлінської діяльності результатів із витратами на управління. Проте процес управління завжди супроводжують певні невизначеності: не все завжди виконується так, як було задумано, люди не завжди



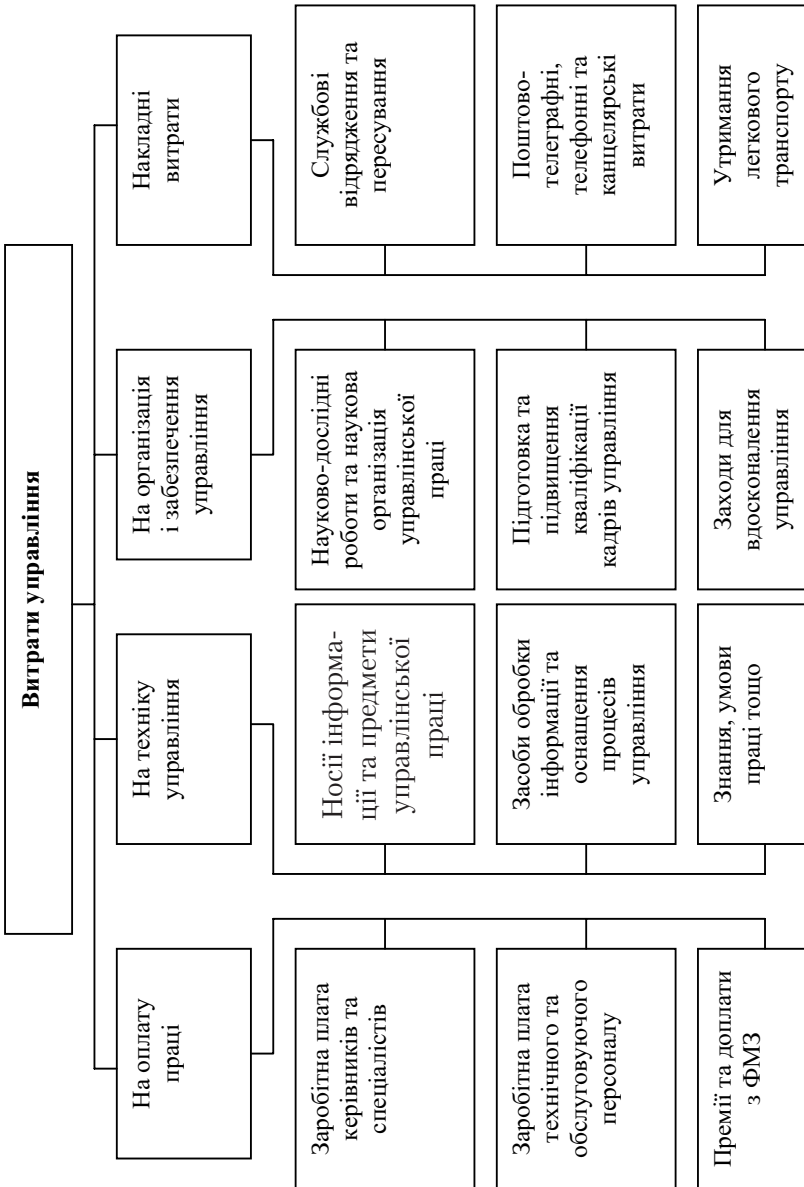


Рис. 1. Витрати на управління

приймають делеговані їм права і обов'язки, керівництву не завжди вдається належним чином мотивувати людей на досягнення поставлених цілей. Тому управління слід розглядати як систему взаємопов'язаних елементів, кожний з яких сам по собі є системою, дуже важливою для підприємства. Їх називають функціями управління. Кожна функція являє собою систему, тому що також складається з ряду взаємопов'язаних елементів (цілей, методів, принципів, процесу). Таким чином систему управління можна визначити як сукупність всіх систем загальних функцій менеджменту: планування, організації, мотивації та контролю.

Дослідженнями системи управління займалися такі зарубіжні вчені, як Мескон М.Х., Альберт М., Хедоурі Ф., Веснін В.Р., Козлова О.В., Бовикін В.І., Лафта Дж. К. та вітчизняні вчені Завадський Й.С., Немцов В.Д., Довгань Л.Є., Сініок Г.Ф., Богатирьова Л.Д., Дацій Л.Д., Осовська Г.В., Хміль Ф.І., Шегда А.В. та інші.

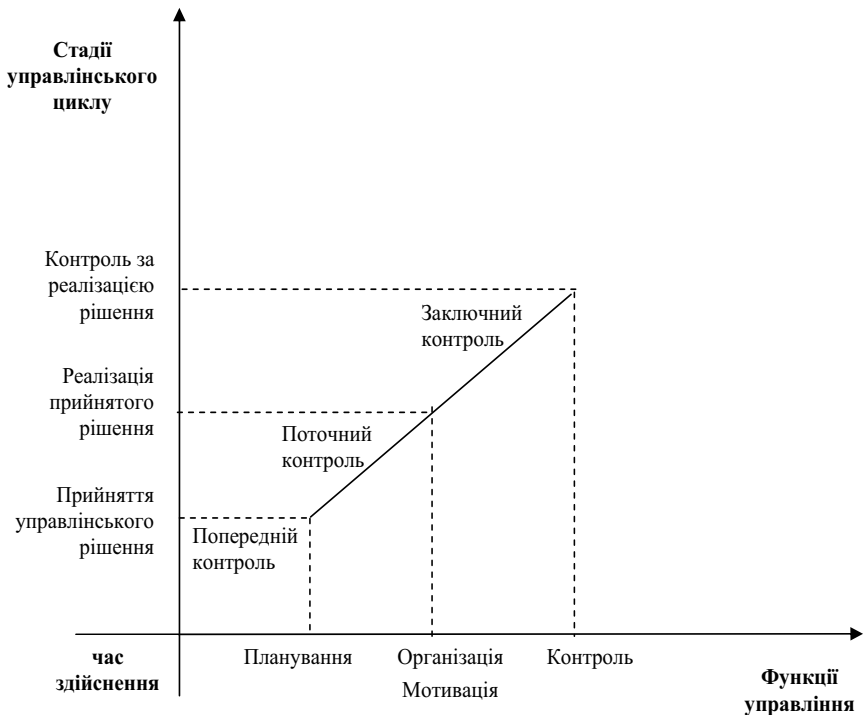


Рис. 2. Процес управління у взаємозв'язку з видами контролю

Будь-яка управлінська функція обов'язково інтегрована з контрольною [2, с. 53]. Тому розглядаючи кожну функцію як систему, можна допустити, що елемент контролю присутній в кожній з них. Найкраще це можна побачити якщо розглянути процес управління у взаємозв'язку з видами контролю, що класифікуються за часом здійснення (рис. 2).

Згідно запропонованої схеми, зображеної на рис. 2, бачимо, що контроль є:

- елементом кожної стадії процесу управління та всіх основних функцій управління;
- проміжною стадією, що забезпечує інформаційну прозорість щодо якості ходу процесу управління на всіх інших стадіях;
- невід'ємним елементом всієї системи управління підприємством.

По формі здійснення попередній, поточний та заключний контролю схожі, так як мають спільну мету: сприяти тому, щоб фактичні результати були найбільш близькі до запланованих. У тому разі, коли результат щодо вдосконалення тих чи інших аспектів управлінської діяльності проявляється протягом поточного року, процес зіставлення не викликає труднощів. Перевищення результатів над витратами свідчить про ефективність системи управління.

Отже, контроль є однією із завершальних стадій управління; водночас він є необхідною умовою ефективності системи управління в цілому. Контроль виступає свого роду сканером, який висвітлює весь процес досягнення організацією своїх цілей, починаючи зі стадії їх формування, і завершуючи одержанням результатів, проводить зіставлення отриманих внаслідок управлінської діяльності результатів із витратами на управління, а також є тим сполучним та направляючим компонентом, який не дає процесам на підприємстві прийняти критичний і необоротний характер.

#### Список використаних джерел

1. Бовькин В.И. Новый менеджмент: (управление предприятиями на уровне высших стандартов; теория и практика эффективного управления). – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1997. – 368 с.
2. Завадський Й.С. Менеджмент: Management. – У 3 т. – Т. 1. – 3-вид., доп. – К.: Вид-во Європ. ун-ту. – 2001. – 542 с.
3. Лафта Дж.К. Эффективность менеджмента организации. Учебное пособие. – М.: Русская деловая литература, 1999. – 320 с., с. 268-269.
4. Теория управления социалистическим производством / Под ред. О. В. Козловой. – М., 1993.
5. Шегда А.В. Основы менеджмента: Учебное пособие. – К.: Знання, 1998. – 512 с., с. 135.

**Annotation.** *Control is one of the last degrees of management; in the same time it is one of the necessary conditions of the effective system of management in general. Speaking about it main functions: planning, organization, motivation and control, we can say that the element of control is present in each of them.*

**Key words:** *system of management, the resultant of the management's system, the effect of the management's system, management charges, the functions of management, control.*

**46**

УДК 332.122:379.84

**О.О. Мазур**, викладач, ПВНЗ «Європейський університет», Кам'янець-Подільська філія

### **БАГАТОФАКТОРНА ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ ВПЛИВУ НА РЕКРЕАЦІЙНУ ГАЛУЗЬ**

*Конкурентоспроможність підприємств рекреаційної галузі залежить від таких факторів, як природні, людські, інформаційні та фінансові ресурси, якість інфраструктури, технологічні та інноваційні процеси, інвестиційна привабливість та фінансова стійкість, а також соціально-політичний клімат в країні.*

**Ключові слова:** *багатофакторна економічна модель, конкурентоспроможність підприємств, кореляційно-регресійний аналіз, рівень рентабельності, рентабельність послуг, рекреаційна галузь.*

Розвиток рекреаційної галузі залежить від впливу багатьох чинників та закономірностей, аналізуючи які використовують параметри економічних моделей та інші статистичні характеристики, отримані в результаті проведення багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу.

В якості результативної ознаки, що певною мірою характеризуватиме конкурентоздатність галузі, можна обрати чистий прибуток від наданих послуг за період 2005-2009 рр.

На конкурентоздатність рекреаційної галузі впливають наступні фактори:

- природні ресурси (їх наявність, обсяги видобутку),
- людські ресурси (кількість, вартість, управління),
- інформаційні ресурси (обсяг та якість науково-технічної інформації),
- фінансові (вартість капіталу та інвестиції),
- інфраструктура (її якість і вартість);
- процеси (технологія, НТП, інновації);
- привабливість (фінансові результати діяльності підприємств галузі);
- соціально-політичний клімат в країні.

Рівень рентабельності галузей знаходиться в прямій залежності від рентабельності об'єднань, підприємств. Чим вище рентабельність об'єднань, підприємств, тим вище рівень рентабельності галузі та всього народного господарства в цілому.

Для розрахунку рентабельності галузей економіки береться загальна сума прибутку, отримана підприємствами, об'єднаннями, іншими господарськими формуваннями, що входять у відповідну галузь економіки.

Рентабельність послуг ( $Pnp$ ) визначається відношенням прибутку від наданих послуг ( $Pr$ ) до повної собівартості наданих послуг ( $C$ ).

Розглянемо рентабельність послуг підприємства ЗАТ "КАРПАТ-КУРОРТБУД" за даними звіту про фінансові результати 2005-2009 років представлена в таблиці 1.

Таблиця 1.

## Рентабельність послуг за 2005-2009 рр.

№ п/п	Доход (виручка) від реалізації послуг, тис. грн.	Собівартість реалізованої послуг, тис. грн.	Рентабельність послуг
1	12,793	9,882	1,295
2	9,222	6,754	1,365
3	12,755	10,279	1,241
4	15,812	11,901	1,329
5	16,550	12,386	1,336

Щоб побудувати кореляційно-регресійну модель, проведемо парний кореляційно-регресійний аналіз з метою дослідження ізольованого впливу кожного з вище зазначених факторів на результативну ознаку.

Маємо справу з найпростішим випадком множинної кореляції, тобто лінійну залежність результативної ознаки  $y$  (рентабельності) від двох факторних ознак: доходом (виручкою) від реалізації послуг ( $x_1$ ) та собівартістю наданих послуг ( $x_2$ ):

$$y_{x_1x_2} = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2,$$

де  $a_1$ ,  $a_2$  – коефіцієнти регресії.

Для визначення параметрів  $a_0$ ,  $a_1$ ,  $a_2$ , треба розв'язати систему із трьох нормальних рівнянь методом найменших квадратів, яка має вигляд:

$$\begin{cases} n \cdot a_0 + a_1 \cdot \sum x_1 + a_2 \cdot \sum x_2 = \sum y; \\ a_0 \cdot \sum x_1 + a_1 \cdot \sum x_1^2 + a_2 \cdot \sum x_1 \cdot x_2 = \sum y \cdot x_1; \\ a_0 \cdot \sum x_2 + a_1 \cdot \sum x_1 \cdot x_2 + a_2 \cdot \sum x_2^2 = \sum y \cdot x_2. \end{cases}$$

Для цього складемо наступну таблицю.

Таблиця 2.

Розрахунок параметрів рівняння регресії

№ п/п	$x_1$ , тис. грн.	$x_2$ , тис. грн.	$y$	$x_1 \cdot y$	$x_2 \cdot y$	$x_1 \cdot x_2$	$x_1^2$	$x_2^2$
1	12,793	9,882	1,295	16,56	12,79	126,42	163,66	97,65
2	9,222	6,754	1,365	12,59	9,22	62,29	85,05	45,62
3	12,755	10,279	1,241	15,83	12,76	131,11	162,69	105,66
4	15,812	11,901	1,329	21,01	15,81	188,18	250,02	141,63
5	16,550	12,386	1,336	22,11	16,55	204,99	273,90	153,41
Сума	67,13	51,20	6,57	88,10	67,13	712,98	935,32	543,98

Підставимо в систему отримані результати:

$$\begin{cases} 5 \cdot a_0 + 67,13 \cdot a_1 + 51,20 \cdot a_2 = 6,57; \\ 67,13 \cdot a_0 + 935,98 \cdot a_1 + 712,98 \cdot a_2 = 88,10; \\ 51,20 \cdot a_0 + 88,10 \cdot a_1 + 543,98 \cdot a_2 = 67,13. \end{cases}$$

Розв'язком даної системи є:

$$a_0 = 1,358, a_1 = 0,001, a_2 = -0,004.$$

Таким чином, рівняння регресії, що характеризує залежність рентабельності послуг даного підприємства залежно від доходу від реалізації послуг та собівартості наданих послуг, матиме вигляд:

$$y_{x_1 x_2} = 1,358 + 0,001 \cdot x_1 - 0,004 \cdot x_2.$$

Коефіцієнт  $a_1 = 0,001$  в рівнянні регресії показує, що із зростанням доходу від реалізації рівень рентабельності зростає на 0,1 тис. грн.

Коефіцієнт регресії  $a_2 = -0,004$  показує, що із зростанням собівартості наданих послуг на 1%, рентабельність зменшується на 4,4 тис. грн.

Розрахуємо коефіцієнт множинної кореляції, скориставшись формулою:

$$R_y(x_1, x_2) = \sqrt{\frac{r_{x_1y}^2 + r_{x_2y}^2 - 2r_{x_1y} \cdot r_{x_2y} \cdot r_{x_1x_2}}{1 - r_{x_1x_2}^2}},$$

де  $r$  – парні коефіцієнти кореляції, які обчислюються за формулами:

$$r_{x_1y} = \frac{\overline{x_1y} - \bar{x}_1 \cdot \bar{y}}{\sigma_{x_1} \cdot \sigma_y}, \quad r_{x_2y} = \frac{\overline{x_2y} - \bar{x}_2 \cdot \bar{y}}{\sigma_{x_2} \cdot \sigma_y}, \quad r_{x_1x_2} = \frac{\overline{x_1x_2} - \bar{x}_1 \cdot \bar{x}_2}{\sigma_{x_1} \cdot \sigma_{x_2}}.$$

$\sigma$  – середні квадратичні відхилення:

$$\sigma_{x_1} = \sqrt{\frac{\sum (x_1 - \bar{x}_1)^2}{n}}; \quad \sigma_{x_2} = \sqrt{\frac{\sum (x_2 - \bar{x}_2)^2}{n}}; \quad \sigma_y = \sqrt{\frac{\sum (y - \bar{y})^2}{n}}.$$

$$\text{Відповідно } \bar{y} = \frac{\sum y}{n} = \frac{6,57}{5} = 1,31;$$

$$\bar{x}_1 = \frac{\sum x_1}{n} = \frac{67,13}{5} = 13,43;$$

$$\bar{x}_2 = \frac{\sum x_2}{n} = \frac{51,20}{5} = 10,24;$$

$$\overline{x_1y} = \frac{\sum (x_1 \cdot y)}{n} = \frac{88,10}{5} = 17,62;$$

$$\overline{x_2y} = \frac{\sum (x_2 \cdot y)}{n} = \frac{67,13}{5} = 13,43;$$

$$\overline{x_1x_2} = \frac{\sum (x_1 \cdot x_2)}{n} = \frac{712,98}{5} = 142,60.$$

Скориставшись даними таблиці 2 і даними обчисленнями, складемо наступну таблицю.

Таблиця 3.

Розрахунки коефіцієнта множинної кореляції

№ п/п	$y - \bar{y}$	$(y - \bar{y})^2$	$x_1 - \bar{x}_1$	$(x_1 - \bar{x}_1)^2$	$x_2 - \bar{x}_2$	$(x_2 - \bar{x}_2)^2$
1	-0,019	0,0003	-0,633	0,40	-0,36	0,13
2	0,052	0,0027	-4,204	17,68	-3,49	12,15
3	-0,072	0,0052	-0,671	0,45	0,04	0,00
4	0,015	0,0002	2,386	5,69	1,66	2,76
5	0,023	0,0005	3,124	9,76	2,15	4,60
сума		0,0090		33,9769		19,6461

$$\text{Отже, } \sigma_{x_1} = \sqrt{\frac{33,9769}{5}} = 2,607, \quad \sigma_{x_2} = \sqrt{\frac{19,6461}{5}} = 1,982,$$

$$\sigma_y = \sqrt{\frac{0,0090}{5}} = 0,042.$$

Звідси

$$r_{x_1 y} = \frac{17,62 - 13,43 \cdot 1,31}{2,607 \cdot 0,042} = 0,247;$$

$$r_{x_2 y} = \frac{13,43 - 10,24 \cdot 1,31}{1,982 \cdot 0,042} = 0,188;$$

$$r_{x_1 x_2} = \frac{142,6 - 13,43 \cdot 10,24}{2,607 \cdot 1,982} = 0,983.$$

Тоді коефіцієнт множинної кореляції:

$$R_y(x_1, x_2) = \sqrt{\frac{0,247^2 + 0,188^2 - 2 \cdot 0,247 \cdot 0,188 \cdot 0,983}{1 - 0,983^2}} = 0,38.$$

Розвиток рекреаційних підприємств знаходиться в прямій залежності від рентабельності об'єднань, підприємств. Чим вище рентабельність об'єднань, підприємств, тим вище рівень рентабельності галузі та всього народного господарства в цілому.

Таким чином, рентабельність галузі розраховується, як загальна сума прибутку, отримана підприємствами, об'єднаннями, іншими госпрозрахунковими формуваннями, що входять у відповідну галузь економіки. При розроб-



ці кореляційно-регресійної моделі проведено парний кореляційно-регресійний аналіз і доведено вплив кожного з вище зазначених факторів на дохід від реалізації послуг та їх собівартість.

#### Список використаних джерел

1. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз. – Житомир: ПП “Рута”, 2003р. – 689 с.
2. Запасна, Л. С. Чинники формування ринкової вартості корпорації / Л. С. Запасна // III Міжнар. наук.-практ. конф. студ., асп. і молод. науковців, 2006 р., 18-19 трав., Луцьк: [тези доп.]. – Луцьк: Вежа, 2006. – Т. 1. – 468с.
3. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств. –К.: Знання. – 2000. – С. 378.
4. Лапішко М.П. Основи фінансово-статистичного аналізу економічних процесів. – Львів: Світ, 1999. – С. 146.
5. Ремньова Л. М. Фінансовий менеджмент як фактор економічного зростання // Фінанси України. – 2002. – №11. – С. 32-40.

**Annotation.** *The competitiveness of enterprises of recreation industry depends on such factors, as natural, human, informative and financial resources, quality of infrastructure, technological and innovative processes, investment attractiveness and financial firmness, and also socio-political climate in a country.*

**Key words:** *multivariable economic model, competitiveness of enterprises, cross-correlation regressive analysis, level of profitability, profitability of services, recreation industry.*

**47**

УДК 657.1:346.12

**О.В. Пустяк**, асистент, ПНТУ імені Юрія  
Кондратюка, м. Полтава

### ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*У статті досліджуються проблемні питання визначення мінімального розміру та обов'язковості фіксації статутного капіталу юридичних осіб, суб'єктів комунальної власності.*

**Ключові слова:** *унітарне підприємство, статутний капітал, засновники, комунальна власність, державна реєстрація, статут.*

**Постановка проблеми.** Потреба встановлення мінімального розміру статутного капіталу обумовлена реалізацією його основних функцій: гаранта продовження діяльності та забезпечення інтересів кредиторів. Діючим законодавством чітко зафіксовано перелік юридичних осіб, для яких встановлено

мінімальний розмір статутного капіталу: АТ, ТзОВ, банківські установи, страхові компанії, фондові біржі, торговці цінними паперами. Для комунальних унітарних підприємств, діяльність яких спрямована на виконання державних соціальних програм та потребує стабільності свого існування, мінімального розміру не встановлено. Практика господарської діяльності комунальних підприємств свідчить про значну кількість проблем в обліку господарських операцій, оформленні первинних документів та відображенні інформації у фінансовій звітності, що виникає у зв'язку із неврегульованістю питання фіксації та мінімального розміру статутного капіталу на законодавчому рівні.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій** свідчить про відсутність належної уваги до даного питання з боку дослідників. На необхідності встановлення мінімального розміру статутного капіталу наголошувалося, голов-но, у наукових працях юридичної тематики в контексті захисту корпоративних прав учасників капіталу таких авторів як В. Кравчука та І. Спасибо-Фатєєвої. З позиції ж бухгалтерського обліку, дана проблема знайшла своє висвітлення лише в працях Лисенко Н.М.

**Метою статті** є обґрунтування необхідності встановлення мінімального розміру статутного капіталу комунального унітарного підприємства (далі КУП) та обов'язковості його фіксації у статуті при реєстрації нового та пере-реєстрації діючого підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Економічне призначення статутного капіталу полягає в наділенні засновником створюваного підприємства необхідним для започаткування та здійснення статутної діяльності майном, яка є неможливою при недостатності внесеного капіталу.

Органами місцевого самоврядування створюють КУП одноосібно з метою забезпечення виконання соціальних програм та делегованих державою функцій природоохоронних, соціально-економічних, функцій оборони та ін. Для засновника першочерговим є не отримання прибутку, а виконання соціально важливих задач та задоволення потреб населення регіону. На практиці наявні випадки заснування ОМР підприємств, яким для реалізації поставлених завдань надається недостатня кількість вкладеного капіталу, тому виникає потреба регулярних бюджетних дотацій, чого можна було б уникнути на етапі реєстрації підприємства.

У офіційному поясненні Держпідприємництва України зазначено, що для «комунальних унітарних підприємств законом не встановлено розмір статутного фонду (статутного або складеного капіталу)», а отже при реєстрації державний реєстратор не має права «вимагати від зазначених підприємств документа, що підтверджує внесення засновником (засновниками) вкладу (вкладів) до статутного фонду» [4], питання ж розміру статутного фонду для комунальних унітарних підприємств взагалі виноситься на розсуд засновника. Так п. 4 ст. 63 ГКУ [1] та роз'ясненнями Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва [5] вказано, що засновник зобов'язаний виділити необхідне для початку функціонування підприємства

майно, сформувати, відповідно до закону, ним же встановлений розмір статутного фонду, не поділений на частки (паї), затвердити статут.

Невизначеність ситуації із мінімальним розміром статутного капіталу для підприємств, суб'єктів права комунальної власності та обов'язковістю його відображення при реєстрації в установчих документах призводить до ряду проблем: унеможливає чіткий і прозорий контроль за майновим станом суб'єкта господарювання; не сприяє повному висвітленню корпоративних прав місцевої громади в статутному капіталі, а відповідно і збереженню комунального майна; призводить до виникнення проблем у бухгалтерському обліку з відображення операцій при реорганізації, реструктуризації та ліквідації підприємства; сприяє викривленню інформації у фінансовій звітності; криє приховану загрозу майбутньої ліквідації через недостатність власного майна.

Професор Кравчук В. у циклі своїх досліджень слушно зазначає, що питання про обов'язковість реєстрації та відображення в установчих документах статутного капіталу «безпосередньо пов'язано з розміром такого капіталу», адже є очевидним, що «вимога про необхідність формування капіталу ... не має практичного сенсу без встановлення вимог стосовно його мінімального розміру» [2, с. 70]. Цінність поглядів науковця полягає у виділенні системи основних критеріїв, на які слід спиратися законодавцві при розрахунку мінімального розміру статутного капіталу підприємства, серед яких варто відзначити такі: «організаційно-правова форма юридичної особи», кількість засновників (учасників), «державна належність учасників», «сфери діяльності юридичної особи» [там же, с. 71].

Лисенко Н.М. [3, с. 226], на основі дослідження практичних проблем обліку комунальних підприємств та критичного аналізу законодавчої бази, було виявлено випадки створення юридичної особи, сума статутного капіталу в статутах комунальних підприємств і рішеннях ОМС до 01.01.2004 року (дата набрання чинності ГКУ) «переважно не визначалася і не фіксувалася при державній реєстрації», а була умовно-змінною [3, с. 226].

Підтвердженням зазначеної Лисенко Н.М. проблеми може слугувати ситуація із деякими КУП Полтавської області. Так, нова редакція перереєстрованого 13.01.2006 року статуту КП «Полтаваелектротранс» Полтавської міської ради не відобразила суми статутного капіталу підприємства, крім того до статуту навіть не існує додатку із переліком майна, яке було передано при створенні підприємства. Аналогічною є ситуація зі статутом КП «Кременчукводоканал» Кременчуцької міської ради у новій редакції від 03.04.2007 року, переліку майна до статуту також немає.

Подібні проблемні питання не виникають в господарській діяльності муніципальних (комунальних) підприємствах Російської Федерації, для регулювання порядку створення яких прийнято федеральний закон «Про державні та муніципальні унітарні підприємства» [7], де чітко прописані порядок створення статутного фонду та його мінімальний розмір (1000 МЗП). В зако-

ні оговорено, що статутний фонд повинен бути повністю сформований засновником протягом трьох місяців з моменту його державної реєстрації (ст. 13, пп. 1). У випадку, якщо по закінченню звітного року вартість чистих активів виявляється меншою встановленого мінімального розміру, і протягом трьох місяців вартість чистих активів не буде відновлено, то засновнику необхідно прийняти рішення про ліквідацію (ст. 15, пп. 2).

У таких жорстких заходах є певна раціональність, адже краще ліквідувавши таке підприємство на ранній стадії, не допустити втрати комунального майна, зумовленої погашенням значної кредиторської заборгованості майном територіальної громади.

**Висновок.** Для вирішення на законодавчому рівні питання стосовно створення статутного капіталу комунальних підприємств пропонуємо внести деякі зміни в нормативно правові акти, зокрема:

1. У Господарському Кодексі України п. 4 статті 78 необхідно чітко оговорити мінімальний розмір статутного капіталу комунального унітарного підприємства.

2. У Законі України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців» п. 3 статті 8 подати у такій редакції: «Установчі документи (установчий акт, статут або засновницький договір, положення) юридичної особи повинні містити відомості, передбачені законам, а також суму зареєстрованого статутного капіталу, не меншу за встановлений мінімум, відповідно до чинного законодавства».

#### **Список використаних джерел**

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року №436-IV.
2. Кравчук В. Розмір статутного капіталу юридичної особи / В. Кравчук // Право України. – 2007. – №2. – С. 70-72.
3. Лисенко Н.М. Методологія обліку операцій зі статутним капіталом підприємств, заснованих на комунальній власності / Н.М. Лисенко // Фінанси, облік і аудит: зб. наук. праць / відп. ред. А. М. Мороз. – 2006. – Вип. 8. – С. 223-235.
4. Лист Держпідприємництва «Про документ, що підтверджує внесення вкладу до статутного фонду комерційних та комунальних підприємств» №5832 від 09.08.2006 року.
5. Лист Держпідприємництва «Про надання роз'яснення щодо затвердження установчих документів комунального підприємства» №2818 від 18.03.2009 року.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 №87, зі змінами та доповненнями
7. Федеральний закон РФ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» от 14.11.2002 №161-ФЗ [Електронний ресурс]: за даними Міністерства економічного розвитку РФ. – Режим доступу: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=72045>.

**Annotation.** *In article problem questions of definition of the minimum size and compulsion of fixing of the authorised capital of legal bodies, subjects of the municipal property are investigated.*

**Key words:** *unitary enterprise, chartered capital, founders, community property, state registration, regulation.*

48

УДК 65.014.1:334.716.009.12

**С.О. Черкасова**, викладач, Одеський національний політехнічний університет,  
м. Одеса

## **СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ РОЗВИТКУ КЛЮЧОВИХ КОМПЕТЕНЦІЙ**

*Стаття присвячена обґрунтуванню необхідності комплексного та системного підходів щодо вирішення проблематики стратегічного управління конкурентоспроможністю промислових підприємств та її забезпечення в довгостроковій перспективі на засадах розвитку ключових компетенцій.*

**Ключові слова:** *глобалізація, конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, ключові компетенції, стратегічний розвиток.*

**Вступ.** Сучасні прояви інформаційно-технологічної революції значно ускладнили умови конкуренції, що виявилось потужним імпульсом до здійснення трансформаційних процесів в економіці та знайшло вираження в ліквідації географічних і національних границь економічного простору, прискоренні процесів обміну інформацією, новітніми технологічними й управлінськими знаннями, лібералізації фінансових потоків, збільшенні тиску конкуренції з метою проникнення на нові ринки. Отже, домінуючим фактором сучасного розвитку економіки стає глобалізація. Це приводить, одночасно, до розширення можливостей для досягнення успіху й збільшенню ризику втрати позиції в конкурентній боротьбі, що вимагає для реалізації позитивного ефекту використання нової концепції стратегічного управління конкурентоспроможністю та забезпечення сталого розвитку промислових підприємств. Ніколи ще проблеми впливу процесів глобалізації, створення основ інформаційного суспільства на конкурентоспроможність вітчизняних промислових підприємств не ставився так гостро. Перспективи успішного розвитку вітчизняної промисловості залежать від того, яка зі стратегій буде обрана (сировинна або інноваційна), на яких факторах конкурентоспроможності буде зроблений акцент у стратегічному розвитку вітчизняних промислових підприємств – факторах, що

забезпечують тимчасовий ефект утримання ринкової першості або факторах забезпечення стійкої конкурентної переваги промислових підприємств.

На сьогоднішній день основою забезпечення й підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства є набуття, утримання та розвиток його конкурентних переваг. Конкурентоспроможність та конкурентні переваги є, поряд з конкуренцією, базовими поняттями теорій конкуренції та конкурентоспроможності, а здатність підприємства працювати в високодинамічному конкурентному середовищі з позитивною динамікою являється результатом грамотно вибудованої системи управління конкурентоспроможністю підприємства.

Сучасна теорія та практика управління конкурентоспроможністю на вітчизняних підприємствах показує, що сьогодні найбільш ефективно управління конкурентоспроможністю промислових підприємств можливо лише на основі дотримання принципів управління конкурентоспроможністю й розробці відповідних методів управління та методології формування функцій, організаційної структури та систем управління в цілому. Саме це обумовлює необхідність створення організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю, що буде забезпечувати надійне функціонування системи, при цьому конкурентоспроможність розглядається як узагальнюючий показник, який відображає дієвість усього комплексу механізмів господарювання, а вивчення проблем її забезпечення вимагає комплексного та системного підходів з урахуванням усіх факторів і механізмів, що формують її структуру.

Серед наукових праць, в яких досліджуються теоретичні основи конкуренції, аналіз причин і умов виникнення конкурентних переваг, а також проблеми забезпечення конкурентоспроможності необхідно виділити дослідження таких зарубіжних вчених, як: М.Портера, А.Смітта, А.Маршалла, Д.Рікардо, Е.Чемберліна; російських вчених – Г.Азоева, М.Гальвановського, Р.Фатхутдінова, О. Юданова та вітчизняних вчених – Я.Жаліло, Ю.Полунеева, Б.Буркінського, А.Воронкової та багатьох інших.

Разом з тим багато аспектів даної наукової проблеми залишаються недостатньо розкритими та обґрунтованими. До сьогоднішнього дня у економічній літературі питання про необхідність комплексного та системного підходів до цілісної методології проблеми забезпечення конкурентоспроможності на різних рівнях економічної системи з урахуванням умов ринкового середовища має дискусійний характер. дотепер мають місце серйозні пробіли як у концептуальному проробленні самої категорії “конкурентоспроможність”, так і у формулюванні єдиних напрямків і підходів у рамках методичних розробок аналізу, оцінки та забезпечення конкурентоспроможності в стратегічній перспективі, в тому числі на рівні промислових підприємств. Все це наочно доводить, що проблематика конкурентоспроможності ще недостатньо розроблена й вимагає подальшого системного дослідження.

**Виклад основного матеріалу.** Успішність стратегічного розвитку сучасного промислового підприємства все в більшій мірі визначається внутрішніми важко імітованими конкурентами нематеріальними ресурсами, ефективністю використання інтелектуально-творчого потенціалу персоналу, унікальністю організаційних знань, організаційних систем, застосовуваних технологій, формуванням і розвитком ключових компетенцій промислового підприємства як факторів забезпечення стійкої конкурентної переваги, що знаходить своє відображення в компетенційно-орієнтованому підході стратегічного управління конкурентоспроможністю.

Компетенційно-орієнтований підхід базується на концепціях стратегічного управління, закладених К.К. Прахаладом та Г.Хамелом [1] і будується навколо колективного навчання щодо того, як координувати різноманітні виробничі здатності та інтегрувати численні технологічні навички. Підприємство в рамках даного підходу розглядається як соціальний інститут, головною характеристикою якого є компетенції, які є за визначенням дослідників набором ефективно використовуваних здатностей. Деякі з компетенцій визнаються стратегічними (або “ключовими”) і саме вони є основним джерелом конкурентоспроможності підприємства (“тим, що підприємство робить краще за інших”) [2]. Центром компетенційно-орієнтованого підходу є функціональні характеристики компетенцій підприємства (тобто ті ефекти, які є результатами застосування компетенцій підприємства), а не її структурна характеристика, що вказує на необхідність проведення наукових досліджень щодо виявлення й оцінки компетенцій підприємства та управління процесом їх формування [3, 4].

Отже, в сучасних умовах господарювання, головним ресурсом стратегічного розвитку промислових підприємств в умовах “нової економіки” (“економіки знань”) стають ні зовнішні статичні (природні, соціальні, екологічні й тощо) фактори, що сприяють розвитку підприємства, та являються традиційними для індустріального суспільства, а інтелектуальний капітал (унікальні організаційні знання, інновації на всіх стадіях господарювання від створення продукції до руху її від виробника до споживача). Таким чином, ефективним способом забезпечення конкурентоспроможності промислового підприємства стає його здатність мобілізувати та повною мірою використовувати свої внутрішні умови, які представляють собою сукупність взаємозалежних ресурсів, бізнес-процесів і компетенцій, спрямованих на створення набору властивостей продукції, що визначають її корисність для споживачів (див. рис.1).

Все вище перераховане дозволяє встановити чіткий взаємозв'язок між базовими поняттями теорії конкурентоспроможності – так, конкуренція є невід'ємною складовою ринкової системи господарювання, вона формує умови існування та правила поведінки суб'єктів господарювання; обумовлює та формує фактори (чинники) ринкового середовища, які впливають на розвиток промислових підприємств. Промислові підприємства, у свою чергу, формують свій конкурентний (конкурентоспроможний) потенціал, конку-

рентні переваги та ключові компетенції, на базі яких розробляють конкурентну стратегію, що забезпечує їх конкурентоспроможність на певному сегменті ринку в умовах різноманітних факторів (чинників) зовнішнього середовища.

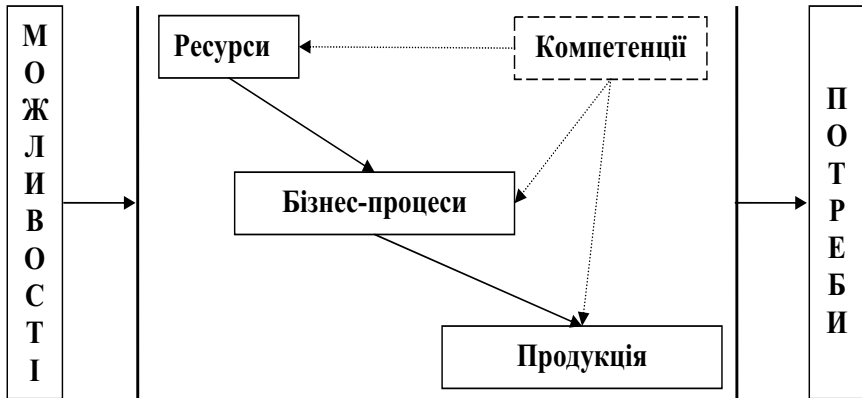


Рис. 1. Складові частини, що формують внутрішні умови підприємства

**Висновки.** Таким чином, можна зробити висновок, що одним з принципових моментів сучасного управління конкурентоспроможністю промислового підприємства стає обґрунтування та визначення саме тих конкурентних переваг, які можуть істотно вплинути на формування ключових компетенцій підприємства або забезпечити досягнення ринкових цілей господарювання у довгостроковій перспективі. При цьому конкурентоспроможність є результатом, фіксує наявність конкурентних переваг, без яких неможливий процес її забезпечення, а відповідно розкриття сутності, детальне дослідження особливостей, систематизація відомих, пошук нових механізмів формування й реалізація конкурентних переваг набуває фундаментального значення в процесі забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств в довгостроковій перспективі.

#### Список використаних джерел

1. К.К. Прахалад, Г. Хемел. Стержневые компетенции корпорации (в книге Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс)/ Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 2001. – С. 112-123.
2. К. К. Прахалад, Г. Хамел. Конкурируя за будущее (Competing for the Future)/ Пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2002. – 288 с.
3. Верба В.А., Гребешкова О.М. Проблеми ідентифікації компетенцій підприємства// Проблеми науки. – 2004. – №7. – С. 23-28.



4. Востряков О.В., Гребешкова О.М. Концепція управління знаннями в стратегічному процесі сучасного підприємства// Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Наук. журнал. – Вип. 1-2 / Голов. ред. О.П. Степанов. – К.: НАУ, 2009. – С. 419-427.

**Annotation.** *The paper is devoted to the industrial competitiveness strategic management and its key competences development long term maintaining issues addressing using integrated and systemic approaches need justification.*

**Key words:** *globalization, competition, competitiveness, competitive advantages, core competencies, strategic development.*

49

УДК 336.58

**О.Ю. Чужкова, асистент, Луцький національний технічний університет**

## **СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ РОЗДРІБНОЇ ТОРГОВОЇ МЕРЕЖІ**

*У статті досліджено різні підходи до тлумачення економічного змісту поняття «територіальна організація». Виділено основні ознаки, що формують сутнісну характеристику даного економічного терміну. Подано авторське бачення змісту поняття «територіальна організація роздрібної торгової мережі».*

**Ключові слова:** *територія, територіальна організація, регіон, торгівля, торговельна мережа.*

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Трансформаційні процеси, що відбуваються в Україні призвели до радикальних змін умов функціонування різних видів економічної діяльності, в тому числі і торгівлі. Однією із необхідних умов підвищення ефективності функціонування торгівлі є досягнення максимальної збалансованості та відповідності її територіальній організації попиту населення та інтересам самих торговельних підприємств. Це, в свою чергу потребує вдосконалення теоретичних основ та методичних рекомендацій підвищення ефективності територіальної організації роздрібної торговельної мережі.

**Аналіз останніх досліджень**, у яких започатковано вирішення проблеми. Вагомий внесок у дослідження поняття «територіальна організація» внесли такі науковці як Н.Агафонов, Е.Алаєв, О.Алимов, В.Варламов, З.Герасимчук, Ф.Заставний, С.Іщук, М.Некрасов, В.Павленко, Д.Стеченко, Л.Чернюк,

А.Федорищева та ряд інших. Водночас, кожен із науковців розглядав різні рівні територіальної організації та вкладав різні ознаки у зміст даного поняття.

**Цілі статті.** Отже, з'ясуємо сутність поняття «територіальна організація роздрібної торгової мережі».

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Територіальною організацією продуктивних сил займалися такі науковці як М.Некрасов, Л.Чернюк, Д.Клиновий, С.Дорогунцов, О.Алимов, З.Герасимчук, Б.Данилишин. Так, на думку М.Некрасова територіальна організація продуктивних сил – науково-обґрунтоване розміщення взаємопов'язаних виробництв, підприємств, сфери обслуговування населення та інфраструктури, яке дає значний економічний і соціальний ефект, унаслідок комплексування життєдіяльності людей і повного використання території [1, с. 85]. Такої ж думки притримуються такі науковці як Чернюк Л.Г., Клиновий Д.В. пропонуючи наступне визначення територіальної організації як науково обґрунтованого розміщення взаємопов'язаних виробництв, сфери обслуговування населення та виробничої, ринкової й соціальної інфраструктури, яке дає значний економічний і соціальний ефект унаслідок раціонального їх комплексування, концентрації та формування економічно ефективної спеціалізації регіональної економіки [2, с. 58].

Дорогунцов С.І. зазначає, що територіальна організація вимагає обґрунтування наукових основ розміщення виробництва і підприємств із врахуванням їх економічної ефективності та можливої екологічної шкідливості [3, с. 100].

Алимов О.М., Заставний Ф.Д., Федорищева А.М. вважають, що питання територіальної організації продуктивних сил і обґрунтування напрямів розвитку економіки регіонів займають важливе місце в теоретичних економічних дослідженнях, в яких має місце не тільки аналіз прогресивних форм розміщення матеріального виробництва, але й розробка науково обґрунтованих і найбільш ефективних форм організації і управління [4, с. 12].

Погоджуємось зі змістом поняття «територіальна організація», дане науковцями регіональної школи Герасимчук З.В. та Корецькою Н.І. під якою розуміють науково обґрунтовану систему просторового впорядкування взаємопов'язаних виробництв, сфери обслуговування населення та виробничої, ринкової й соціальної інфраструктур, що дає значний економічний і соціальний ефект внаслідок раціонального їх поєднання та концентрації.

Колектив авторів Данилишин Б.М., Чернюк Л.Г. Горська О.В., Фашевський М.І., Антоньєва Л.С., Щедрова І.М., Нікітюк М.П., Клиновий Д.В. вважають, що важливим напрямом на сучасному етапі розвитку економіки регіонів держави є вдосконалення територіальної організації продуктивних сил, що передбачає цілеспрямоване управління формуванням територіальної структури комплексу країни та регіонів у відповідності із наявним природно-ресурсним і соціально-технічним потенціалом [5, с. 498].

Проведені дослідження територіальної організації продуктивних сил вказують на те, що в основі даного поняття покладено такі ознаки як:

- розміщення об'єктів, що дозволяє забезпечити досягнення певного ефекту;
- розміщення об'єктів у відповідності із наявним потенціалом для їх функціонування.

Значної уваги дослідженню територіальної організації господарства приділяв Стеченко Д.М. Науковець вказує на те, що конкретна форма просторового розвитку виявляється в територіальній організації господарства, де виділяють три визначення поняття «організація» [6, с. 14; 7]:

- внутрішня упорядкованість, погодженість взаємодії більш або менш диференційованих чи автономних частин цілого, що зумовлена його побудовою;
- сукупність процесів або дій, які сприяють утворенню і вдосконаленню взаємозв'язків між частинами цілого;
- об'єднання людей, що спільно реалізують певну програму або мету і діють відповідно до деяких процедур і правил.

Це дозволило йому дати наступне визначення досліджуваному поняттю як планомірно організована, керована система територіального поділу праці, комплексний розвиток і розміщення господарства країни та її окремих частин.

В основу даного поняття покладено таку ознаку як територіальний поділ праці та розміщення господарства країни. Територіальну організацію виробництва досліджували Павленко В.Ф., Варламов В.С. Вони під територіальною організацією розуміють сукупність організаційно-управлінських форм досягнення оптимальної структури виробництва на конкретній території [8, с. 12]. Даний підхід акцентує увагу на такій ознаці як створення оптимальної структури виробництва на певній території.

Таким чином, зважаючи на вище виділені ознаки, під територіальною організацією будемо розуміти науково обґрунтоване впорядковане територіальне розміщення об'єктів, функціонування яких дозволить досягти оптимальної структури виробництва і споживання та соціально-економічного ефекту шляхом раціонального використання наявного потенціалу.

Оскільки об'єктом дослідження є роздрібна торгова мережа, то відповідно під територіальною організацією роздрібною торговою мережею будемо розуміти науково обґрунтоване впорядковане територіальне розміщення стаціонарних, напівстаціонарних та пересувних торговельних об'єктів, аптек для організації роздрібного продажу товарів, пунктів дистанційного продажу товарів, пунктів ремонту предметів особистого користування і домашнього вжитку, із внутрішніми організаційними зв'язками, функціонування яких спрямоване на максимальне задоволення потреб споживачів та дозволить досягти оптимальної структури виробництва і споживання, соціально-економічного ефекту шляхом раціонального використання наявного потенціалу.

**Висновки.** Дослідження торговельних об'єктів, їх розміщення по території України дозволить виявити та підтвердити проблеми, що існують у територіальній організації роздрібних торгових об'єктів та відповідно розробити заходи щодо їх усунення.

**Список використаних джерел**

1. Некрасов Н.Н. Региональная экономика: Теория, проблемы, методы. – М.: Экономика, 1975. – 316 с.
2. Чернюк Л.Г., Клиновий Д.В. Розміщення продуктивних сил України: Навч.посібн. / Л.Г.Чернюк, Д.В.Клиновий. – К.: ЦУЛ, 2002. – 470 с.
3. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка: Підручник / С.І.Дорогунцов, Т.А.Заяць, Ю.І.Пітюренко та ін., За заг. ред. д-ра екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України С.І.Дорогунцова. – К.: КНЕУ, 2005. – 988 с.
4. Алымов А.Н., Заставный Ф.Д., Федорищева А.Н. Размещение производительных сил. – К.: Наук. думка, 1978. – 287 с.
5. Продуктивні сили економічних районів України / Данилишин Б.М., Чернюк Л.Г., Горська О.В., Фащевський М.І., Антоньєва Л.С., щедрова І.М., Нікітюк М.П., Клиновий Д.В. – К. ЗАТ «НІЧЛАВА», 2000. – 520 с.
6. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком: Навч.посіб. – К.: Вища шк., 2000. – 223 с.
7. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: Навч.посіб. – К.: Вікар, 2001. – 377 с.
8. Павленко В.Ф., Варламов В.С. Территориальное развитие народного хозяйства. – М.: Экономика, 1981. – 64 с.

**Annotation.** *In the article explored different approaches to interpretation of economic maintenance of concept «territorial organization». Basic signs which form essence description of this economic term are selected. The author seeing of maintenance of concept is given «territorial organization of retail auction network».*

**Key words:** *territory, territorial organization, region, trading, auction network.*

### Секція 3. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ФІНАНСІВ, ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ В УКРАЇНІ

1

УДК 336.012.23

*В.В. Новіков, д.фіз.-мат.н., професор;  
С.В. Філіптова, д.е.н., професор;  
О.В. Мовчанюк, магістр, молодший науковий  
співробітник, Одеський національ-  
ний політехнічний університет*

#### МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ ФІНАНСОВИХ ІНДЕКСІВ

*Розроблена математична модель дозволяє отримати практично необме-  
жений набір даних для відпрацювання торгових тактик на фінансовому ринку.*

**Ключові слова:** *часовий ряд, функція Вейєрштрасса, рівняння Ланже-  
вена, фрактальна розмірність.*

**Вступ.** Сучасна українська економіка з її тривалим занепадом, плутаниною, фінансовими кризами які періодично змінюють один одного, не може бути описана класичною економічною теорією, побудованою на рівноважних моделях. Так, зокрема, перехід від соціалістичного планового господарства до вільного ринку несе в собі цілий конгломерат нелінійностей.

У даній роботі висувається гіпотеза про те, що український ринок має фрактальні властивості, і в своїй основі визначається нелінійними процесами, тобто підпорядковується постулатам одного з напрямків нелінійної економічної теорії – гіпотезі фрактального ринку [1].

Направлення необхідних фінансових ресурсів в реальний сектор економіки може забезпечити фондовий ринок. Основним стимулом для потенційних інвесторів мають стати підходи та методи фінансового аналізу, що дозволяють їм на початковій стадії розумно сформувати свої портфелі цінних паперів, забезпечити зниження ризику вкладень, зробити більш прозорими прогнози рівнів прибутковості цінних паперів і підвищити ефективність управління своїми активами.

На сьогоднішній день не існує одного універсального методу формування портфелів цінних паперів. Інвесторам слід запропонувати широкий спектр інструментів у цій галузі.

Складність поведінки курсів цінних паперів, що обертаються на ризикованому і нестабільному фондовому ринку, стимулює залучення до їх аналізу різних математичних методів.

Однією з проблем при моделюванні динаміки фінансових, валютних індексів є генерація набору даних, на яких можна провести тестування розробленої моделі. Труднощі вибору набору даних в тому, що використовувати для тестування кілька різних даних про фінансові або валютні індекси - не має сенсу, у силу різної ліквідності і різного кола учасників торгівлі та інших параметрів фінансового ринку. Рішенням цієї задачі є моделювання можливого цінового ряду (часового ряду) випадковим процесом, з характеристиками близькими до реальних для того індексу, на яку настраюється система. Отримання такого набору даних дозволить отримати практично необмежений набір даних для відпрацювання торгових тактик. Однією з можливостей такого моделювання є використання функції Вейерштрасса, за допомогою якої можна отримувати тимчасові ряди з різними значеннями фрактальної розмірності.

Для моделювання залежності ціни цінних паперів від часу використаємо рівняння Ланжевена та функцію Вейерштрасса.

Функція Вейерштрасса належить до класу неперервних і недиференційованих функцій, що об'єднує її з траєкторією броунівської частинки [2, 3].

Вейерштрасс вперше записав функцію, яка неперервна і недиференційована, у вигляді

$$W(t) = \sum_{k=1}^{\infty} b^k \cos(\pi a^k t) \quad ab > 1 + \frac{3}{2}\pi \quad (1)$$

Фрактальна розмірність функції Вейерштрасса (1) визначається у вигляді

$$d_f = 2 + \lg b / \lg a \quad (2)$$

Узагальнена функція Вейерштрасса, визначена Веггу, Lewis [4] представляється у вигляді ряду

$$W(t) = \sum_{n=-\infty}^{\infty} \frac{(1 - \exp[i \gamma^n t])}{\gamma^{hn}} \exp[i \phi_n] \quad (3)$$

$d_f$  – фрактальна розмірність,  $\phi_n$  – випадкова фаза,  $h = 2 - d_f$  – показник Херста,  $\gamma > 1$ ,  $1 < d_f < 2$

Функцію  $W(t)$  можна переписати у вигляді

$$W(t) = \sum_{n=-\infty}^{\infty} A_n (1 - e^{i \gamma^n t}) e^{i \phi_n}, \quad A_n = \gamma^{-nh}, \quad (4)$$

Функція  $W(t)$  є однорідною, самоподібною функцією, тобто виконується

$$W(\gamma t) = \gamma^h W(t) \quad (5)$$

**Рівняння з дробовою похідною.** Рівняння з дробовою похідною описує динамічний процес з урахуванням пам'яті, тобто з урахуванням станів системи в попередній час [2, 3, 5].

Розглянемо рівняння з дробовими похідними (аналог рівняння Ланжевена)

$${}_0D_t^\beta [x(t)] = \frac{1}{\tau^\beta} \eta(t), \quad (6)$$

де  ${}_0D_t^{(\beta)} [x(t)]$  дробова похідна Рімана – Ліувіля [6] :

$${}_0D_t^{(\beta)} [x(t)] = \frac{1}{\Gamma(1-\beta)} \frac{d}{dt} \int_0^t \frac{x(\tau)}{(t-\tau)^\beta} d\tau, \quad 0 < \alpha < 1, \quad (7)$$

Нижня границя інтегрування  $t > 0$  в (7) фіксує момент часу  $t$ , з якого починається відлік динамічних явищ у середовищі; такий вибір багато в чому носить умовний характер.

Дробова похідна (7) переходить у звичайну «цілу» похідну при  $\beta \rightarrow 1$

$${}_0D_t^1 [x(t)] = \frac{dx(t)}{dt} \quad (8)$$

У границі  $\beta \rightarrow 0$  з співвідношення (7) випливає

$${}_0D_t^0 [x(t)] = \frac{d^0 x(t)}{dt^0} = x(t), \quad (9)$$

При цьому виконується

$${}_0D_t^{-\beta} \cdot {}_0D_t^\beta [f(t)] = f(t),$$

$${}_0D_t^{-\beta} [f(t)] = \frac{1}{\Gamma(\beta)} \int_0^t \frac{f(\tau)}{(t-\tau)^{1-\beta}} d\tau \quad (10)$$

Враховуючи, що  $\langle \eta(t) \rangle = 0$  і початкові умови

$$x(t)_{t=0} = 0, \quad (11)$$

розв'язання диференціального рівняння (6) з використанням, оператор зворотного диференціювання  ${}_0D_t^{-\beta} [\dots]$  можна отримати у вигляді

$$x(t) = \frac{1}{\tau^\beta} e^{-i\pi\beta/2} \sum_{n=-\infty}^{\infty} \gamma^{-(h+\beta)n} e^{i(\gamma^n t + \phi_n)} (1 - e^{i\gamma^n \varepsilon}), \quad (12)$$

Згідно (12) дію дробового інтеграла порядку  $\beta$  на функцію  $\eta(t, \varepsilon) = W(t + \varepsilon) - W(t)$  змінює її фрактальну розмірність с  $d_f$  на  $d_f - \beta$  ( $h = 2 - d_f$ ,  $h + \beta = 2 - (d_f - \beta)$ ).

Таким чином, швидкість зміни значень фінансового індексу на фінансовому ринку, якщо випадкова складова діюча на ринок описується функцією (12), визначається фрактальною функцією, розмірність якої дорівнює  $d_f - \beta$ . Зменшення фрактальної розмірності вказує на збільшення зашумленості динамічного процесу.

**Висновки.** Рівняння Ланжевена з дробовими похідними і функція Вейерштрасса дозволяють отримувати випадкові тимчасові ряди з пам'яттю з різними значеннями фрактальної розмірності і різним часом релаксації, тобто з характеристиками близькими до реального процесу для того фінансового індексу, на який налаштовується модельна система. Розроблена математична модель дозволяє отримати практично необмежений набір даних для відпрацювання торгових тактик на фінансовому ринку.

#### Список використаних джерел

1. Peters E., Fractal Market Analysis. Applying Chaos Theory to Investment & Economics. J. Wiley & Sons, New York, 1994.
2. Novikov V.V., "Physical properties of fractal structures", p.93-284. In the book "Advances in Chemical Physics, Volume 133, Fractals, Diffusion and Relaxation in Disordered Complex Systems" (J. Wiley, Chichester-New York-Brisbane-Toronto-Singapore, 2006)
3. В.В. Учайкин, Успехи Физических Наук, т. 173, №8, 847-876 (2003).
4. M.V. Berry, Z.V. Lewis, Proc. Roy. Soc. Lond. A370, 459, (1980).
5. V. V. Novikov, V.P. Privalko. Temporal fractal model for the anomalous dielectric relaxation of inhomogeneous media with chaotic structure, Phys. Rev. E, 64, 031504, (2001)
6. Oldham K.B., Spanier J. The Fractional Calculus. – N.Y.Academic Press, 1974.– 234 p.

**Annotation.** *The given mathematical model allows to gain practically unlimited data set for processing of trading tactics in the financial market.*

**Key words:** *a time series, function of Weierstrass, equation Ланжевена, fractal dimensions of a quantity.*



УДК 657.1.622

*П.Я. Хомин, д. е. н., професор;  
З.І. Кривий, викладач, Тернопільський національний економічний університет,  
м. Тернопіль*

## **СИСТЕМА ЗВІТНОСТІ ПОВИННА БУТИ ВЗАЄМОУЗГОДЖЕНОЮ**

*У статті висвітлюються методологічні й методичні підходи до забезпечення взаємоузгодженості підсистем фінансової, податкової і статистичної звітності. Доводиться необхідність уніфікації методики обчислення фінансових результатів, оскільки, на думку авторів статті, існуючі нині розбіжності щодо визначення прибутку чи збитку – у фінансовій і статистичній звітності, та оподаткованого прибутку – в податковій звітності, є надуманими і методологічно невмотивованими.*

**Ключові слова:** *звітність, система, підсистеми, податкова звітність, фінансова звітність, статистична звітність, прибуток.*

**Постановка проблеми.** За П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» її метою визначено забезпечення користувачів повною, правдивою та неупередженою інформацією про фінансове становище, рух грошових коштів та результати діяльності підприємств.

Однак досягти цього лише за допомогою фінансової звітності неможливо, особливо стосовно останньої складової, зважаючи на те, що специфіка суб'єктів господарювання є надто різноплановою. Саме це стало однією з причин функціонування іншого виду звітності – статистичної, де можна сформувати конкретизованішу інформацію про результати діяльності підприємств. Водночас частина інформації про рух грошових коштів наводиться у податковій звітності.

Отож очевидно є необхідність взаємоузгодженості показників системи звітності в цілому, не зважаючи на її поділ за видами, що з огляду на розосередженість методології й методики кожного з них за різними відомствами: фінансової – у Міністерстві фінансів України; податкової – у Державній податковій адміністрації України; статистичної – у Державному комітеті статистики України, є на сьогодні не вирішеною проблемою, яка має важливе як наукове, так і практичне завдання.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Комплексного дослідження проблеми формування системи звітності, яке б завершилось обґрунтованою методологією і методикою забезпечення взаємоузгодженості її показників, вітчизняними науковцями не проводилось. В окремих публікаціях, які в тій чи іншій мірі зачіпають окреслену проблему, основна увага здебільшого приділяється методиці складання певних звітних форм фінансової чи

податкової звітності без взаємозв'язку з розглядом їхнього місця в цілісній системі її функціонування [1, 2], або ж лишень підкреслюються те, що у більшості статистичних форм відсутні взаємозв'язки показників із наведеними в інших формах [3, 6].

Таким чином, відсутність предметних розробок щодо вирішення проблеми взаємоузгодженості показників існуючої в Україні системи звітності зумовила потребу її розгляду в означеній статті.

Постановка завдання. Зважаючи на вагомість вирішення окресленої проблеми для ефективного функціонування системи звітності в цілому, у статті поставлене завдання обґрунтування методологічного підходу щодо взаємоузгодженості її показників, незалежно від поділу на види. Водночас з урахуванням об'ємності конкретизації методики досягнення цього стосовно всіх видів звітності, завдання звужено лише щодо розгляду методичних аспектів забезпечення взаємоузгодженості показників фінансових результатів у підсистемах фінансової й податкової звітності.

**Основний матеріал.** Реформування системи звітності в Україні здійснювалось за відсутності наукового обґрунтування її методології, а тому загальні принципи її організації, продекларовані у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», продубльовані потім у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», не могли стати підґрунтям для методики конструювання взаємоузгоджених показників. В результаті вона, залишаючись громіздкою, не дає можливості отримати однозначну й повну інформацію про діяльність підприємств конкретної галузі, водночас не позбувшись дублювання та надмірної деталізації, хоча це доречніше щодо статистичної. Та оминаючи наразі зміст останньої, оскільки обсяг статті не дозволяє зробити це достатньо ґрунтовно, не можна залишити осторонь податкову звітність, попри її специфічність, зважаючи на алогічність окремих показників, приміром, оподаткованого прибутку, який насправді ним не є, оскільки обчислюється нерідко навіть при збитковості виробництва. Очевидно, як фінансова й статистична звітність повинні доповнювати одна одну, так само не може бути абсолютно відірваною від них податкова звітність. З цього випливає необхідність взаємоузгодженості насамперед показників, відображених у «Звіті про фінансові результати» ф. №2 та «Податковій декларації про прибуток підприємства». Наразі ж тут не співпадає жоден із показників, хоч загалом-то в одній і другій формах звітності відображаються показники, що характеризують діяльність того ж самого суб'єкта господарювання (табл. 1).

Головною відмінністю формування фінансових результатів за наведеними формами звітності є різні підходи до визначення категорій «доходи» та «витрати». Зокрема, у фінансовій звітності вони відображаються за методом нарахування, тому їхнє формування прив'язане до руху матеріальних потоків: відвантаження продукції покупцям, списання сирови-

ни й матеріалів на виробництво тощо. Формування ж оподаткованого прибутку базується на двох методах – касовому й нарахування – при відображенні т. зв. «валових доходів» і «валових витрат», причому воно в більшій мірі тяжіє до руху грошових потоків: приміром при визначенні перших враховуються отримані від покупців аванси, а у других, окрім авансів, сплачених постачальникам і підрядникам, фігурує вся вартість придбаної підприємством за звітний період сировини, у той час, як у фінансовому обліку і звітності до витрат відносять лише ту її частину, котра списана на виробництво. У зв'язку з цим деякі автори навіть пропонують окремі дефініції для позначення перших і других – «затрати» й «витрати» [4, 5] відповідно, хоч насправді це є лише змішуванням руху грошових та матеріальних потоків як однієї категорії.

За «Звітом про фінансові результати» ф. №2			За «Податковою декларацією про прибуток підприємства»		
Показники	Код рядка	Сума, тис. грн.	Показники	Код рядка	Сума, тис. грн.
Чистий дохід (виручка) від реалізації	035	1565	Валовий дохід, в т. ч. аванси покупців та замовників	03	1645 80
Собівартість реалізованої продукції, в т. ч. амортизація	040	1215	Валові витрати, в т. ч. аванси, перераховані постачальникам і підрядникам	06	1120 50
Валовий прибуток	050	350	Сума амортизаційних відрахувань	07	225
Інші доходи	060-130	102	Об'єкт оподаткування – оподатковуваний прибуток (рядок 03 – рядок 06 – рядок 07)	08	300
Інші витрати	070-160	273			
Прибуток	170	179			

Таблиця 1.

### Алгоритм формування показників фінансових результатів

Відрізняється й методика відображення зносу основних засобів: у фінансовій звітності його сума, правда, під назвою амортизації, включається у витрати виробництва, отже, й собівартість продукції, безпосередньо впливаючи на величину фінансових результатів; у податковій звітності, як відомо, на суму амортизації коригується вже визначений оподатковуваний прибуток.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Та всі ці відмінності з позицій методології не є достатньо переконливими, бо врешті-решт вся при-

дбана сировина списуватиметься на витрати виробництва, отримані від покупців і сплачені постачальникам аванси будуть погашені, а знос основних засобів уже в момент його відображення призводить до зменшення фінансових результатів як в одній, так іншій формах звітності, позаяк від перестановки доданків загальна сума чи то витрат виробництва, чи валових витрат не змінюється.

Залишається лише одна з особливостей, яка на перший погляд видається головною – необхідність урахування черговості подій у податковому обліку через зарахування до валових доходів і валових витрат відповідних авансів. Але завдяки наявності рахунків 17 «Відстрочені податкові активи» та 54 «Відстрочені податкові зобов'язання» цілком можна забезпечити коригування податку, обчисленого від суми прибутку за «Звітом про фінансові результати» ф. №2 з урахуванням отриманих від покупців та сплачених постачальникам авансів, замість ведення громіздкого податкового обліку валових витрат і валових доходів, який до того ж не забезпечений методично: спроба Міністерства фінансів України розробити реєстри їхнього аналітичного обліку виявилась невдалою. З позицій же методології паралельне ведення фінансового й податкового обліку виглядає нонсенсом, який призводить до надмірних витрат на їхнє ведення, порушуючи при цьому принципи економічності, а стосовно системи – один із її найголовніших методологічних принципів, тобто, цілісності.

Водночас з огляду на те, що обсяг статті не дозволяє конкретизувати інші методичні підходи щодо вирішення проблеми взаємоузгодженості звітності підприємств, подальші розвідки в цьому напрямі є перспективними.

#### **Список використаних джерел**

1. Верига Ю. А. Звіт про фінансові результати за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. / Верига Ю.А. – Полтава, ПУСКУ, 2000. – 31 с.
2. Добровський В. М. Звітність підприємств. / Добровський В. М. Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 195 с.
3. Лень В.С. Звітність підприємств / Лень В. С., Гливенко В. В. Підручник 2-ге вид., перероб. і допрац. – К.: ЦНЛ, 2006. – 612 с.
4. Метьюс М. Р. Теория бухгалтерского учёта: Учебник. / Метьюс М. Р., Перера М. К. Пер. с англ. под ред. Я. В. Соколова, И. Я. Смирновой. – М.: Аудит ЮНИТИ, 1999. – 663 с.
5. Нападівська Л. В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці. Монографія / Нападівська Л. В. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 224 с.
6. Соколов Я. В. Бухгалтерский учёт: от истоков до наших дней / Соколов Я. В. Учебное пособие. – М.: Инфра, 1996. – 638 с.

**Annotation.** *In this article, methodological approaches to providing mutual coordination of sub-systems of financial, tax and statistical reporting are considered. It is the authors opinion that, regardless of existing disagreements related to the determination of income or loss, the standardization of methods to calculate financial results is need. This is true for financial*

*stastical reporting when dealing with taxabls income. And in general tax accounting. There fore the aforementioned dosgreements are far-fetched and methodologically amotivational.*

3

УДК 657.62: 336.717

**Ю.К. Семениченко**, доцент, к.е.н., ДВНЗ  
«Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана»

## **МОДЕЛЬ ОРГАНІЗАЦІЇ АНАЛІЗУ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ**

*У статті розглядаються методологічні основи організації аналізу банківської діяльності, обґрунтовано розроблення моделі організації аналізу. Звернено увагу на основні проблеми визначення складових організації аналізу в банку, досліджені питання удосконалення праці виконавців аналітичного процесу.*

**Ключові слова:** банк, методологія, організація аналізу, система, складові організації, номенклатури, виконавці, види аналізу.

**Вступ. Постановка проблеми.** Економічний аналіз як прийом перевірки й оцінки діяльності банку застосовувався давно, проте як система спеціальних знань, пов'язаних з вивченням і дослідженням економічних процесів у їх взаємозв'язку, науковим обґрунтуванням прогнозів і планів, виявленням позитивних і негативних чинників, розкриттям тенденцій розвитку банку та узагальненням досвіду, він почав формуватися порівняно недавно. Метою аналізу є одержання показників та узагальнюючих висновків, які можуть бути використані для прийняття управлінського рішення в господарській діяльності.

Динамічний характер системи управління потребує постійного вдосконалення й розвитку бухгалтерського обліку, контролю та аналізу, що передбачає організацію цього процесу. Отже, розвиток і вдосконалення аналізу також є об'єктами організації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний вплив на становлення і розвиток теоретико-методологічних основ аналізу діяльності кредитних організацій, його організації зробили дослідження таких українських та російських учених в області бухгалтерського обліку, економічного аналізу і аудиту як С.Б. Барнгольд, Ф.Ф. Бутинця, А.М. Герасимовича, В.М. Івахненка, В.В. Ковальова, Є. Мниха, В.Ф. Палія, І.М. Парасій-Вергуненко, Л.О. Примостки, Г.В. Савицької, Г.М. Тація, М.Г. Чумаченко, В.Г. Швеца. Особливо відмітимо надбання економістів М.І. Баканова, Ю.А. Кузьмінського, В.П. Завгороднього, В.В. Сопка та А.Д. Шеремета, які широко досліджували організаційну побудо-

ву аналітичного процесу на підприємствах різних форм власності, на різних ділянках, а також в умовах функціонування автоматизованої системи обробки інформації.

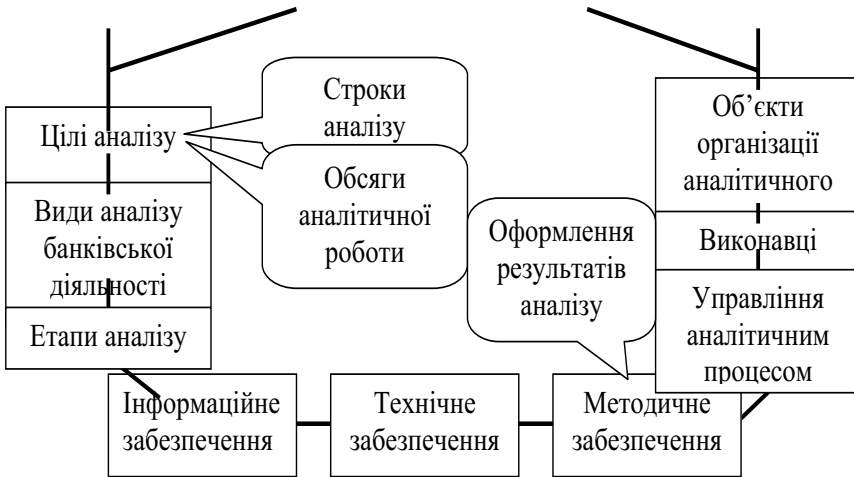
**Невирішені раніше частини проблеми.** В працях таких вчених, як В.Б. Кириленко, Л.О. Примостки, І.М. Парасій-Бергуненко, А.М. Герасимовича розглянуті методологічні і методичні підходи до аналізу окремих банківських операцій та оцінки їх ефективності, а організація аналізу банківської діяльності була досліджена поверхово, не був застосований системний підхід. Питання розробки ефективної моделі організації аналізу банківської діяльності представляють важливе теоретичне і прикладне значення. Тому що лише за умови глибокого організаційного підходу вдається подолати негнучкість виконавців аналітичного процесу (відповідальних виконавців багатьох структурних підрозділів банку, в тому числі апарату бухгалтерії), нечіткий розподіл виконуваних обов'язків та дублювання в роботі, а отже, підвищити рівень організації праці. Саме організаційний принцип дає змогу виявити способи вдосконалення аналізу банківської діяльності в масштабі країни.

**Постановка задачі (мета і цілі дослідження).** Головною метою дослідження є побудова концептуальної моделі організації аналізу банківської діяльності. Виходячи із поставленої мети необхідно вирішити ряд завдань методологічного та теоретично-методичного характеру:

- 1) Визначення аналізу банківської діяльності як підсистеми управління банком;
- 2) Виокремлення складових організації аналізу банківської діяльності, розкриття їх підскладових, розгляд їх призначення в аналізі;
- 3) Обґрунтування важливості розгляду і формування об'єктів організації аналітичного дослідження.

**Виклад основного матеріалу.** Результати дослідження. Економічний аналіз банківської діяльності є самостійним родом діяльності та видом економічної інформації. А це означає, що він організаційно виокремлюється в управлінській системі як підсистема нижчого порядку [1]. Щодо організації аналізу це означає розгляд її як системи у загальній інформаційній системі управління банком. Тобто, розглядати аналіз слід як систему, яка перебуває у безперервному русі, розвитку, взаємопов'язана із системою бухгалтерського обліку і контролю (аудиту банку).

Упорядкуванням усіх вузлів (елементів) системи аналізу банківської діяльності характеризується його організація в широкому розумінні. Така організація полягає в цілеспрямованому впорядкуванні й удосконаленні технологічних процесів аналізу банківської діяльності як певної сукупності. З огляду на це термін «організація аналізу діяльності банку» може означати або «організацію аналізу як системи», або «організацію функціонування (управління аналізом) у часі та просторі». В дослідженні розробляються методологічні підходи до розгляду організації аналізу з обох визначених сторін.



Використовуючи метод графічного моделювання, побудуємо орієнтовну модель організації аналізу банківської діяльності (рис. 1) [1; 2, с. 8; 3, с. 42-43].

### Рис. 1. Модель організації аналізу банківської діяльності

Зупинимося на складових організації аналізу банківської діяльності, розкриємо елементи лише деяких складових організації внаслідок обмеженості дозволеного обсягу матеріалу, опишемо їх призначення. Серед складових організації виділимо цілі аналізу, які впливають на строки його проведення і обсяги аналітичної роботи. Цілі аналізу і обсяг роботи визначаються практичними потребами, що виникають у зв'язку з поліпшенням управління процесами діяльності і контролю за ними, виявленням можливостей всебічного поліпшення діяльності банку та підвищення її економічної ефективності. В залежності від цих задач аналіз може бути комплексний, тематичний, експрес-аналіз тощо, тобто вибирається вид аналізу за обсягами – це ще одна складова організації аналізу.

Саме складне питання при побудові розширеної моделі організації аналізу є визначення сутності і призначення аналітичних номенклатур. На кожному етапі аналітичного процесу об'єктами організації є аналітичні номенклатури, носії аналітичних номенклатур, рух носіїв аналітичної номенклатури в процесі обробки та формування показників, забезпечення аналітичного процесу. [1, с. 163] Під *аналітичною номенклатурою* розуміють перелік даних, які містяться в нормах, нормативах, наказах, інструкціях, тарифах банку тощо та фактично облікованих характеристиках господарських фактів, явищ та процесів – майнових об'єктів, фінансових операцій та результатів діяльності, які

використовуються в аналітичному процесі для оцінювання результатів банківської діяльності, підготовки управлінських рішень. Цей перелік визначається змістом діяльності конкретного банку, організації його підрозділів та формується в різні показники відповідно до вимог управління.

Ще одною складовою організації аналізу банківської діяльності є побудова праці виконавців аналітичного процесу. В великих банках виконавці діляться на працівників різних підрозділів, які збирають аналітичну інформацію і групують її; керівників відповідних підрозділів філій та Головного банку, які формують звіти та висновки за операціями; працівників Департаменту економічного аналізу, які забезпечують комплексний економічний аналіз діяльності банку та дотримання вимог НБУ в частині основних показників фінансового стану, створюють систему оцінки, моніторингу та прогнозування основних показників банківської діяльності. В малих банках та на філіях всі ці функції виконують працівники Департаменту бухгалтерського обліку та звітності, при чому аналітичний процес координує головний бухгалтер.

Дуже складною є організація праці тих співробітників, які безпосередньо здійснюють тільки аналіз. Але, на відміну від бухгалтерського обліку, процеси контролю і, особливо, аналізу не визначені та не обмежені так чітко й предметно. Отже, організації підлягають два об'єкти: праця працівників бухгалтерії і праця виконавців, які не входять до складу бухгалтерії. Зауважимо, що технологічний процес і праця виконавців має бути забезпечена нормативно-правовими регламентаційними документами (наказом про облікову політику, положеннями), технічно (устаткуванням, приладами, комп'ютерами), умовами праці (робочі місця, зони), інформаційно (методиками формування вхідних і вихідних даних по аналізу, банків даних і т. ін.).

Важливим елементом організації є визначення виконавців аналізу. Технологія економічного аналізу — це функція не тільки працівників, економістів відповідних підрозділів, але й їхніх керівників. Технологія аналітичного процесу передбачає поділ праці, її кооперування, розподіл обов'язків між Департаментами банку (управліннями, відділами) та виконавцями. Це все зумовлює необхідність визначення руху носіїв аналітичної інформації, строків передання їх від одного виконавця іншому, витрат коштів на ці операції. Це, у свою чергу, потребує розподілу робіт, визначення послідовності їх, взаємопогодженості діяльності виконавців, служб та відділів.

**Висновки.** Отже, аналіз банківської діяльності потрібно, подібно до всієї системи управління, удосконалювати. Це можливо здійснювати тільки на планових засадах. Аналітична робота потребує суворої плановірності і високої організованості, тільки при цих умовах вона може дати потрібний ефект. В плани вдосконалення організації аналітичного процесу входить розробка моделі ефективної організації аналізу банківської діяльності, а на її основі - впровадження нових форм носіїв аналітичної інформації; розроблення і впровадження раціональних схем вирішення аналітичних завдань; розроблення раціональної організаційної структури управління процесом аналізу, удоско-



налення складу структурних підрозділів; розробка методичного забезпечення аналізу тощо.

#### Список використаних джерел

1. Сопко, В. В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник [Текст] / В.В.Сопко, В.П.Завгородній. – К.: КНЕУ, 2004. – 411 с.
2. Аналіз банківської діяльності: Підручник/[А.М.Герасимович, М.Д.Алексєєнко, І.М.Парасій – Вергуненко та ін.]; За ред. А.М.Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2003. – 599 с.
3. Баканов, М.И. Экономический анализ в торговле: Учебник для экон.факул. торг.вузов. [Текст] / М.И.Баканов. – М.: Изд-во «Экономика», 1974. – 318 с.

**Annotation.** *Methodological bases of analysis organization of bank activity are examined in the article, grounded development of model of analysis organization. In article the attention is paid on the basic problems of determination of constituents of bank analysis organization, is researched questions of improvement of work of executors analytical process.*

**Key words:** *bank, methodology, organization of analysis, system, components of organization, nomenclatures, executors, types of analysis.*

4

УДК 336.764.1

*І.А. Андрейцева, к.е.н., доцент, Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка*

## ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ СУТТЄВОСТІ ІНФОРМАЦІЇ В ОБЛІКОВІЙ ТА АУДИТОРСЬКІЙ ПРАКТИЦІ

*Досліджується поняття суттєвості, напрями його застосування в обліковій та аудиторській практиці.*

**Ключові слова:** *суттєвість, принцип бухгалтерського обліку, якісна характеристика, облікова політика, поріг суттєвості.*

За умов ринкової економіки зацікавлені користувачі для отримання економічної інформації щодо діяльності конкретного суб'єкта господарювання користуються даними фінансової звітності. На економічні рішення користувачів впливає достовірність даних фінансової звітності, оскільки неправильне відображення сум у фінансових показниках, яке їх суттєво змінює, а також й динаміка фінансових коефіцієнтів, коли тенденція зростання прибутку змінюється його падінням, зменшується прибуток в розрахунку на акцію, а також сума дивідендів, фінансовий стан стає незадовільним. Крім того, суттєвим для користувачів є те, що інформація, яка надана в фінансовій звітності, не дає адекватного розкриття відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Аналіз робіт вітчизняних та зарубіжних авторів дає підстави стверджувати про відсутність однозначного трактування терміну „суттєвість” й шляхів його практичного застосування в обліковому і аудиторських процесах. Ситуація, що склалася, зумовлює необхідність у проведенні дослідження даного аспекту.

В міжнародній практиці обліку суттєвість інформації розуміють по-різному, а саме:

- принцип бухгалтерського обліку;
- якісну характеристику облікової інформації;
- характеристику інформації, яка має якісну та кількісну сторони.

Основними положеннями ГААР США передбачено такий принцип обліку, як суттєвість, що обґрунтовано тим, що законодавством США облік не регламентовано.

В Україні суттєвість не є принципом бухгалтерського обліку, оскільки обліковий процес починається з оформлення первинних документів і завершується складанням фінансової звітності, регламентованої Міністерством фінансів України. Згідно із П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» розкриття – надання інформації, яка є суттєвою для користувачів фінансової звітності [1].

Принцип повного висвітлення означає повне розкриття всієї суттєвої інформації, яка подається окремо і не об'єднується з іншою інформацією.

Події, які відбуваються між датою балансу і датою затвердження керівництвом фінансової звітності, можуть потребувати коригування певних статей або розкриття інформації про ці події в поясненнях до фінансових звітів, якщо вони є суттєвими і можуть вплинути на рішення користувачів.

У Концептуальній основі складання та подання фінансових звітів [2] наведено основоположні припущення – принцип нарахування і безперервності, а також якісні характеристики фінансових звітів – зрозумілість, доречність, достовірність порівнюваність. Згідно п. 30 вищезазначеного документу «інформація є суттєвою, якщо її пропуск або неправильне відображення може вплинути на економічне рішення користувачів, прийняті на основі фінансових звітів. Суттєвість залежить від обсягу статті та помилки, допущеної за певних обставин у зв'язку з пропуском чи неправильним відображенням. Суттєвість скоріше є певним порогом або критерієм відсікання, а не основною якісною характеристикою, яка повинна бути притаманною інформації, щоб вона стала корисною» [2].

Проаналізуємо визначення суттєвості інформації в міжнародних і національних стандартах бухгалтерського обліку. Так, п. 3 П(С)БО 1 зазначено: «Суттєва інформація – інформація, відсутність якої може вплинути на рішення користувачів фінансової звітності [1]. У п. 1 МСФЗ 1 «Подання фінансових звітів» наведено таке визначення: «...пропуск або викривлення статей є суттєвим, якщо вони можуть (окремо чи у сукупності) впливати на економічні рішення користувачів, прийняті на основі фінансових звітів. Суттєвість

залежить від виміру та характеру пропуску чи викривлення, що оцінюються за конкретних обставин» [3]. Аналогічне визначення суттєвості використовується в п. 5 [3] МСФЗ «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки». Тому, на нашу думку, визначення суттєвості в П(С)БО України потрібно доповнити, оскільки неповне та неправильне відображення інформації впливає на рішення користувачів. Помилки можуть бути суттєвими щодо: визнання, оцінки, подання та розкриття інформації. На суттєвість інформації впливає не тільки розмір тієї чи іншої статті, а й її характер.

У наказі про облікову політику підприємства передбачено встановлення порогу суттєвості щодо окремих об'єктів обліку [4]. Для цього доцільно використати рекомендації «Щодо застосування суттєвості в бухгалтерському обліку» [5], в яких встановлено критерій суттєвості окремих об'єктів активів, зобов'язань та власного капіталу (5% від підсумку кожного елемента); видів доходів і витрат (2% від чистого прибутку чи збитку); переоцінки або зменшення корисності об'єктів обліку (1% прибутку (збитку) або 10% відхилення залишкової вартості об'єкта від справедливої вартості); визначення звітного сегмента (10% виручки від реалізації продукції або фінансових результатів або активів усіх сегментів підприємства). Важливо відмітити, що критерій суттєвості в даному нормативному документі встановлено майже на такому рівні, як і в зарубіжній практиці. Позитивним є те, що для елементів балансу й звіту про фінансові результати встановлено однаковий рівень суттєвості.

Аналіз наказів про облікову політику низки підприємств України засвідчив, що не завжди визначається поріг суттєвості окремих об'єктів обліку. Окремі підприємства у рядку «Поріг суттєвості» зазначають певну суму від 500 до 1000 грн., що не відповідає вимогам нормативним документів.

Застосування порогу суттєвості наведено в П(С)БО, а саме: у п. 4 П(С)БО 2, п. 19 П(С)БО 5, п. 25 П(С)БО 8, п.3 П(С)БО 12, п.10 П(С)БО 19 та ін.

Однак у деяких стандартах бухгалтерського обліку не визначено кількісний поріг суттєвості, підприємство має встановити його рівень самостійно в наказі про облікову політику. Так, згідно з п. 16 П(С)БО 7 «Основні засоби» підприємство може переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу. Отже, для встановлення критерію суттєвості доцільно використовувати рекомендації Міністерства України [5].

Крім бухгалтерського обліку, поняття «суттєвість» використовують в аудиті фінансової звітності. Тому порівняємо застосування даної категорії в бухгалтерській й аудиторській практиці.

У ст. 3 Закону України «Про аудиторську діяльність» зазначено, що суттєвою є інформація, якщо її пропуск або неправильне відображення може вплинути на економічні рішення користувачів, прийняті на основі фінансових звітів. Це визначення співпадає з визначеннями, наведеними в Концептуаль-

ній основі фінансової звітності та МСФЗ. В МСА 320 «Суттєвість в аудиті» в п. 3 [8] наведено визначення суттєвості інформації, яке збігається з його визначенням в Концептуальній основі фінансової звітності. Методики встановлення рівня суттєвості ні в МСФЗ, ні в МСА не вказано, тому що це є професійним судженням бухгалтера й аудитора.

Хоча визначення суттєвості інформації в МСФЗ і МСА однакові, однак порядок застосування даного терміну на практиці різний. Суттєвість є принципом аудиту, який використовується на всіх етапах аудиторського процесу. В п. 7 МСА 320 «Суттєвість в аудиті» зазначено, що «аудитор розглядає суттєвість як на рівні фінансових звітів в цілому, так і щодо сальдо окремих рахунків, класів операцій та інформації, що розкривається» [8].

В міжнародній та вітчизняній практиці аудиту рівень суттєвості визначають у відсотках від базових показників, рідко суттєвість встановлюється в певній сумі. В якості базових в основному використовують такі показники: валюту балансу, власний капітал, валовий обсяг реалізації (без ПДВ), прибуток до оподаткування, загальні витрати підприємства.

На наш погляд, рівень суттєвості доцільно визначати за групами рахунків, які використовуються для оцінки фінансового стану підприємства. До них належать оборотні активи та поточні зобов'язання за якими розраховують оборотний капітал, коефіцієнт покриття тощо.

В аудиторській практиці для розрахунку рівня суттєвості використовують середньоарифметичне значення, найбільше або найменше значення базових показників. На нашу думку, рівень суттєвості краще розраховувати на основі середньоарифметичного значення показників звітного року.

Встановлення суттєвості на високому рівні дає можливість аудитору враховувати великі суми помилок як несуттєві і визнавати фінансову звітність достовірною. Якщо рівень суттєвості невисокий, то це означає, що невелика сума помилок може бути визнана суттєвою, а звітність – недостовірною. Високий рівень суттєвості зменшує обсяг роботи, а низький – збільшує.

Під час розрахунку рівня суттєвості необхідно враховувати розміри оборотів підприємства. При значних оборотах діяльності підприємства рівень суттєвості повинен бути встановленим на мінімальному рівні, а для підприємств з невеликими оборотами – на максимальному.

Пропонуємо встановити мінімальну та максимальну межу суттєвості для елементів бухгалтерського балансу в розмірі 0,1-5% від суми відповідного елемента, для доходів і витрат – 0,1-2% від суми чистого прибутку.

На практиці виникає запитання, чи потрібно крім сальдо рахунків бухгалтерського балансу визначати рівень суттєвості оборотів цих рахунків? На нашу думку, це має важливе значення, оскільки рахунки в балансі можуть не мати сальдо або їх сальдо може становити невелику суму і сума помилки щодо суми сальдо може бути суттєвою, а щодо суми оборотів за рахунками – несут-

тевою. Тому при розрахунку суттєвості балансових рахунків потрібно визначати суттєвість їх оборотів у розмірі від 0,1 до 5% щодо суми оборотів.

За результатами проведеного дослідження, можна зробити висновки:

- у наказі про облікову політику підприємства необхідно зазначити критерій суттєвості окремих об'єктів обліку відповідно до рекомендацій Міністерства фінансів України, П(С)БО;
- у Концептуальній основі фінансової звітності, МСФЗ та МСА наведено однакове визначення поняття суттєвості інформації; визначення суттєвості інформації в національних П(С)БО України має відповідати МСФЗ;
- суттєвість є принципом аудиту, оскільки використовується на всіх етапах аудиторського процесу; крім того, необхідно визначити рахунки для конкретного підприємства і встановити рівень їх суттєвості;
- при розрахунку рівня суттєвості підприємства слід ураховувати обсяги оборотів його діяльності: чим більше суми оборотів, тим менший відсоток потрібно застосовувати для того чи іншого базового показника.

#### Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. №87, із змінами і доповненнями.
2. Концептуальна основа складання та подання фінансових звітів. – Міжнародні стандарти фінансової звітності 2004/ Пер. з англ.; За ред. С.Ф. Голова. – К., 2005. – Ч. 1. – 30 с.
3. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. – Міжнародні стандарти фінансової звітності 2004/ Пер. з англ.; За ред. С.Ф. Голова. – К., 2005. – Ч. 2. – 665 с.
4. Лист Міністерства фінансів України „Облікова політика підприємства” від 21.12.2005 р. №31-34000-10-5/27793.
5. Лист Міністерства фінансів України „Щодо суттєвості в бухгалтерському обліку” від 27.12.2003 р. №04230-04108.
6. Голов С., Костюченко В., Кравченко І., Ямборко Г. Фінансовий облік: Підручник. / За ред. С.Ф. Голова. – К., 2005. – С. 25-26.
7. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.1993 р. №3125-ХІІ в редакції Закону України від 14.09.2006 р. №140-VІ.
8. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики. / Пер. з англ. – К., 2006. – 1152 с.

**Annotation.** *Notion of importance is explored, send his application in practice registration and public accountant.*

**Key words:** *principle of record-keeping, high-quality description, registration policy, threshold of importance.*

УДК 004:657

*М.М. Бенько, к.е.н., доцент, Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ*

## **ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНА ІНФОРМАЦІЯ В ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЯХ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ**

*У статті автор розкриває сутність інформації, як інформаційного ресурсу в управлінні, бухгалтерському обліку; її значення та особливості, що зумовлені застосуванням інноваційних інформаційних технологій в обліку й управлінні.*

**Ключові слова:** *інформація, інформаційні ресурси, інноваційні інформаційні технології, бухгалтерський облік, інформаційна економіка, інформаційна сфера.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Інноваційні інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку повинні забезпечити удосконалення систем бухгалтерського обліку і підвищення їх ефективності. Удосконалення повинно забезпечити перехід бухгалтерського обліку від пасивного, констатуючого обліку до його активної форми. Активна форма бухгалтерського обліку повинна надати обліково-аналітичне та контрольне забезпечення управління даними та обґрунтування організаційних та управлінських рішень, виявлення резервів підвищення продуктивності праці і ефективності діяльності підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню питань, що пов'язані із сутністю, видами, особливостями, значенням і призначенням обліково-економічної інформації в інноваційних інформаційних системах і технологіях в т.ч. бухгалтерського обліку, присвятили такі науковці: Білуха М.Т., Пушкар М.С., Івахненко С.Ф., Кузьмінський Ю.А., Мельниченко С.В., Писаревська Т.А. та інші. У своїх наукових працях автори піднімають питання сутності і значення інформації в бухгалтерському обліку і управлінні, тобто в економічній площині, що сприяє розвитку економіки знань, аналізу факторів, що спричинили такий підхід.

**Формулювання цілей статті** (постановка завдання). Ціллю статті є узагальнення наукового досвіду щодо специфіки інформаційних ресурсів, різних підходів до трактування сутності інформації, її значення в управлінні, як інноваційного елементу в сучасних інформаційних системах.

**Виклад основного матеріалу.** Значимість і важливість інформації постійно зростає. Використання інформаційних ресурсів сприяє розвитку «економіки знань», коли економіка підприємства базується на знаннях (інформації про

внутрішнє і зовнішнє середовище), що впливає на поведінку підприємства, зокрема на впровадження інноваційного підходу до розвитку стратегії й тактики виробництва і збуту продукції, організації торгівлі у різних її формах, що дає значний економічний афект без додаткового залучення капіталу [10, с. 21].

Такий підхід зумовили певні фактори, зокрема зміна пасивної ролі інформації на активну, завдяки створенню штучного інтелекту, експертних систем і нейронних мереж та вдосконалення методів управління, які вимагають якісно нових інформаційних систем, у зв'язку з глобалізацією і розвитком ринкової економіки. Це необхідно врахувати в організації інформаційної системи, методології бухгалтерського обліку і обліковому процесі.

При проектуванні інформаційних систем і організації бухгалтерського обліку слід враховувати специфіку інформаційних ресурсів, а саме: їх невичерпність – з часом вони прирастають; багаторазовість використання однієї і цієї ж інформації; мають цінність лише при їх використанні у поєднанні з факторами виробництва; ціняться нижче вартості внаслідок того, що часу на їх відтворення потрібно менше, ніж на здобуття знань; висока наукоємність; легко зберігається та передається [10, с. 28].

У сутності поняття «інформаційні ресурси» має значення розуміння сутності інформації. Сутність терміну «інформація» залежить від галузі її застосування. Існує філософський підхід до тлумачення поняття інформації, технологічний підхід, економічний, кібернетичний, лінгвістичний тощо.

Кібернетичний підхід поняття інформація передбачає її трактування як міру усунення невизначеності стану системи [4, с. 87]; це повідомлення, які знімають невизначеність, що існувала до їх надходження [11]; як співвідношення між відомостями (даними) та їх одержувачами [7, с. 11; 8, с. 24].

Трактування інформації з точки зору теорії машинної обробки передбачає, що *інформація* розглядається з точки зору технології її перетворення з метою забезпечення менеджменту, тобто як сукупність відомостей, які є об'єктом передачі, зберігання і обробки [4, с. 87; 3; 5; 7].

Трактування *інформації* на основі технологічного підходу характеризує її як відомості про властивості об'єкта будь-якої природи, які представлені в документах та на машинних носіях [7, с. 11-12].

Філософський підхід визначає *інформацію* як сукупність даних, які вже інтерпретовані та яким вдалось надати певний зміст [1; 4; 7; 9].

Обробка, передавання і зберігання інформації може здійснюватись між людиною і людиною, людиною і машиною, машиною і машиною [3, с. 10].

Інформацію розглядають у різних аспектах: кількісному, якісному, обсягу і змісту, відображення інформації, розвитку тощо. В інформаційних системах інформацію вивчають з точки зору теорії інформації – це розділ математики, який вивчає кількісні закономірності, пов'язані зі збиранням, передаванням, збереженням, перетворенням, обчисленням інформації [6, с. 12-13].

**Висновки.** Інформація є одним із визначальних елементів інноваційної технології управління в умовах інформаційного суспільства.

Інформація є інтелектуальним капіталом як фізичних так і юридичних осіб у досягненні особистих та управлінських цілей, у різних видах суспільної діяльності.

Інформація є елементом інформаційної економіки та інформаційної сфери управління, що сприяє розвитку економіки знань.

В автоматизованих інформаційних системах бухгалтерського обліку повинен застосовуватись економіко-технологічний підхід у трактуванні поняття «інформація», що характеризує її з одного боку як завершений комплекс значень економічного характеру, а з другого, як комплекс значень, що підлягає обробці.

#### **Список використаних джерел**

1. Бенько М.М. Інформаційні системи і технології в обліку: Навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] – К.: Нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 362 с.
2. Білуха М. Теоретичні та методологічні засади електронного обліку господарської діяльності // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – №12. – С. 15-24.
3. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: навч. посіб. [для студ. вищ. учб. закл.] – К.: Знання-Прес, 2003. – 349 с.
4. Інформаційні системи бухгалтерського обліку / [підручник для студ. вищ. навч. закл. спеціальності 7.050106 “Облік і аудит”] / Ф.Ф.Бутинець, С.В.Івахненко, Т.В.Давидюк, Т.В.Шахрайчук. За редакцією проф. Ф.Ф.Бутинця. – Житомир: ПП “Рута”, 2002. – 544 с.
5. Інформаційні системи і технології в економіці / [посібник для студ. вищ. навч. закл.] / За ред. д.е.н., проф. В.С.Пономаренка. - К.: Видавничий центр “Академія”, 2002. – 544 с.
6. Кузьмінський Ю.А. Автоматизація оперативного обліку та контролю міжнародних економічних операцій: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 268 с.
7. Мельниченко С.В. Інформаційні технології в туризмі: теорія, методологія, практика: Монографія. – К.: Київ. Нац. Торг.-екон. ун-т, 2007. – 493 с.
8. Писаревська Т.А. Інформаційні системи обліку та аудиту: [навч. посіб.] – К.: КНЕУ, 2004. – 369 с.
9. Про інформацію: Закон України №2658-ХІІ від 02.10.1992 р. (зі змінами і доповненнями) // Відомості Верховної Ради. – 1992. – №48.
10. Пушкар М.С. Створення інтелектуальної системи обліку: Монографія. – Тернопіль: Карт-бланш, 2007. – 152 с.
11. Системи оброблення інформації. Теорія інформації. Терміни та визначення: ДСТУ 2396-94. – (Національний стандарт України).

**Annotation.** *The author reveals the essence of information as information resources in management, accounting; its importance and peculiarities, caused by application of innovative information technologies in accounting and management.*



**Key words:** *information, information resources, informative information, technologies, accounting, information accounting, information area.*

6

УДК 519.23:339.138

*П.М. Григорук, к.т.н., доцент, Хмельницький  
національний університет*

## **МЕТРИКИ ТА МІРИ ПОДІБНОСТІ ОБ'ЄКТІВ СПОСТЕРЕЖЕННЯ ПРИ ОПРАЦЮВАННІ МАРКЕТИНГОВИХ ДАНИХ**

*У роботі розглянутий аналіз основних підходів щодо визначення міри подібності об'єктів спостереження у багатомірному просторі ознак при розв'язанні завдань класифікації. Відзначені особливості визначення міри для даних нечислової природи.*

**Ключові слова:** *маркетингове дослідження, міра подібності, метрика, відстань в багатомірному просторі, класифікація.*

Маркетингові дослідження є засобом, що забезпечує менеджерів ринку інформацією, необхідною для ухвалення рішень. Вони грають ключову роль в реалізації маркетингового підходу до ведення бізнесу [1].

Загальна теорія та методологія маркетингових досліджень висвітлена у фундаментальних працях вітчизняних і зарубіжних вчених Г.П. Абрамової, О.Д. Андрєєвої, І.Ансоффа, Ф. Котлера, Є.В. Крикавського, Ж.Ж. Ламбена, Н.Малхотри, М.Портера, А.О. Старостіної, Г.Черчилля, Н.І. Чухрай.

Питання виявлення подібності об'єктів при розв'язанні завдань класифікації та групування розглянуті в роботах Б. Ван дер Вардена, І.Г. Венецького, Б.Г. Міркіна, М.Б. Мучника, А.І. Орлова, Ю.Н. Тюріна та інших.

**Метою даної статті** є розгляд найбільш вживаних метрик та міри подібності у багатомірному просторі ознак для розв'язання завдань класифікації об'єктів маркетингових спостережень.

В статистичних дослідженнях групування первинних даних є основним прийомом розв'язання завдань класифікації, а отже й основою проведення подальших досліджень. Завдання класифікації успішно розв'язуються за допомогою методів кластерного аналізу [2]. Він об'єднує сукупність методів, що дозволяють класифікувати багатовимірні спостереження за відсутності навчачих вибірок.

Напрямами застосування методів кластерного аналізу в маркетингових дослідженнях є [3]:

- сегментація ринку;
- групування торговельних марок і продуктів;
- позиціонування товару, що виводиться на ринок;

- вибір тестових ринків, на яких перевіряються висунуті припущення щодо реалізації маркетингових заходів;
- аналіз поведінки споживачів, об'єднаних в однорідні групи;
- розв'язання інших завдань, пов'язаних з необхідністю розбивати об'єкти на групи за відібраними в ході дослідження показниками.

Схожість об'єктів між собою у багатомірному просторі ознак залежить від їх геометричної близькості. Її можна оцінювати за мірою відстані між ними. В практиці маркетингових досліджень можна застосовувати досить велику кількість різноманітних шкал для вимірювання даних [4]. Якщо дані мають кількісну природу, їх доцільно виміряти в інтервальній шкалі. В табл. 1 наведені найбільш поширені міри відстані для такого випадку [2].

**Таблиця 1.**

**Міри відстані в багатомірному просторі для даних, виміряних за інтервальною шкалою**

Назва метрики	Формула для розрахунку
Евклідова відстань	$d_{ij} = \sqrt{\sum_{k=1}^n (z_{ik} - z_{jk})^2}$
Лінійна відстань	$d_{ij} = \sum_{k=1}^n  z_{ik} - z_{jk} $
Відстань Мінковського	$d_{ij}^{(p)} = \sqrt[p]{\sum_{k=1}^n  z_{ik} - z_{jk} ^p}$
Супремум-норма	$d_{ij} = \max_k  z_{ik} - z_{jk} $
Відстань Махаланобіса	$d_{ij}^{(M)} = (Z_i - Z_j)^T S^{-1} (Z_i - Z_j),$ де $S$ – коваріаційна матриця ознак
Відстань Брея-Кертіса	$d_{ij} = \sum_{k=1}^n  z_{ik} - z_{jk}  / \sum_{k=1}^n  z_{ik} + z_{jk} $
Канберрівська метрика	$d_{ij} = \sum_{k=1}^n \left(  z_{ik} - z_{jk}  /  z_{ik} + z_{jk}  \right)$

В цій і наступних таблицях під  $z_{st}$  будемо розуміти значення ознаки  $Z_s$  для об'єкта спостереження з номером  $t$ ,  $n$  – кількість ознак.

Найбільшого поширення набуло використання евклідової метрики. Разом з тим її застосування доцільне за умов, коли спостереження обираються з генеральної сукупності, що має багатомірний нормальний розподіл, а

ознаки  $Z_j$  взаємно незалежні і мають однакову дисперсію, а ознаки однорідні за змістом і однаково важливі для проведення аналізу.

Значення евклідової відстані істотно залежить від одиниць виміру ознак. Тому з метою вилучення впливу одиниць виміру вихідні ознаки початково стандартизують за формулою:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{s_j} \quad (1)$$

де  $\bar{x}_j$  – середнє значення за  $j$ -тою вихідною ознакою,  
 $s_j$  – стандартне відхилення  $j$ -тої ознаки.

Відстань Махаланобіса використовується у випадках, коли необхідно врахувати взаємозв'язок між ознаками. Тобто, на відстань між будь-якими двома точками-об'єктами впливає не лише їх взаємне розташування в багатомірному просторі ознак, але й положення інших точок.

Лінійна відстань використовується у випадку, коли необхідно врахувати відмінності між об'єктами спостереження за кожною з ознак. Супремум-норма використовується тоді, коли виміряні об'єкти істотно розрізняються лише за однією з виміряних ознак. Відстань Мінковського є узагальненням наведених вище метрик. Як правило в практичних дослідженнях вона не використовується. Відстань Брея-Кертіса є модифікацією лінійної метрики і використовується тоді, коли необхідно звести відстані до діапазону  $[0; 1]$ . Відстань Канберра є нечутливою до істотних відхилень в діапазонах значень ознак для різних об'єктів. Це робить її особливо придатною для використання у випадку сильної асиметричності значень.

При проведенні маркетингових досліджень широкого вжитку набула дихотомічна шкала. Її використання є доцільним, коли оцінюється наявність або відсутність у об'єкта спостереження деякої властивості. Таким чином, дихотомічна ознака може приймати одне з двох значень: 0 або 1. Найбільш поширеною метрикою для дихотомічних даних є відстань Хеммінга, що розраховується за формулою

$$d_{ij} = \sum_{k=1}^n |z_{ik} - z_{jk}| \quad (2)$$

Вона використовується тоді, коли потрібно оцінити загальну кількість відмінностей за всіма координатами об'єктів.

Відстань між об'єктами в багатомірному просторі є мірою їх відмінності. чим більша відстань, тим більша відмінність між ними. Однак в дослідженнях часто потрібно оперувати поняттям подібності об'єктів. Перехід від відстані до подібності можна здійснити за формулою

$$\delta_{ij} = \frac{1}{1 + d_{ij}} \quad (3)$$

Отримані таким чином оцінки будуть знаходитись в межах від 0 до 1.

Для дихотомічних даних можна використовувати інші засоби оцінки подібності. Вони базуються на використанні чотириклітинної таблиці асоціативності, яка відображає спільну наявність або відсутність властивостей у об'єктів і має наступний вигляд (табл. 2).

**Таблиця 2.**

**Таблиця спряженості для двох об'єктів, виміряних за дихотомічною шкалою**

Значення змінних	1	0
1	a	b
0	c	d

Мір подібності, розрахованих за даними такої таблиці, існує досить велика кількість [5]. Найбільш вживані з них наведені в табл. 3.

**Таблиця 3.**

**Міри відстані в багатомірному просторі для даних, виміряних за дихотомічною шкалою**

Назва метрики	Формула для розрахунку
Міра Рассела-Рао	$d_{ij} = \frac{a}{a+b+c+d}$
Міра Хеммінга	$d_{ij} = \frac{a+d}{a+b+c+d}$
Міра Роджерса-Танімото	$d_{ij} = \frac{a}{a+b+c}$
Відстань Чекановського	$d_{ij} = \frac{b+c}{2a+b+c}$

Вибір конкретної метрики також залежить від завдання. Якщо важливим є виділення координат, для яких значення дихотомічних ознак співпадають, то перевагу слід надати мірі Хеммінга. Якщо перевага надається присутності властивості, то більш доцільним є використання мір Рассела-Рао або Роджерса-Танімото. Відстань Чекановського в чисельнику враховує відмінні одиничні значення за координатами, а в знаменнику – загальну кількість одиничних значень.

Для даних, виміряних в інших шкалах (номінальній, ранговій тощо) поняття відстані між об'єктами не має ніякого сенсу. Однак для них також

можна розрахувати показники подібності. Для розв'язання такого завдання можна також використати метрики, наведені в таблиці 4.

**Таблиця 4.**  
**Міри відстані в багатомірному просторі для даних, вимірних за дихотомічною шкалою**

Назва метрики	Формула для розрахунку
Відстань Журавльова	$d_{ij} = \sum_{k=1}^n I_{ij}^{(k)},$ де $I_{ij}^{(k)} = \begin{cases} 1, &  z_{ik} - z_{jk}  < \varepsilon \\ 0, & \text{інакше.} \end{cases}$
Відстань Вороніна	$d_{ij} = \sum_{k=1}^n \sigma_k \left  1 - \frac{ z_{ik} - z_{jk} }{(z_{k \max} - z_{k \min})} \right  / n,$ де $\sigma_k$ - вага k-тої ознаки

Метрика Журавльова має наступний сенс. Якщо об'єкти знаходяться досить близько за певною координатою, то відповідній частковій мірі ставиться у відповідність одиничне значення, інакше – нульове. Хоча в таблиці 4 розрахунок такої міри подібності поданий для кількісної шкали, її можна застосувати і для інших шкал, де можна визначити ступінь близькості об'єктів за певною ознакою, наприклад, експертними методами.

Міра близькості Вороніна враховує вагові значення ознак, підкреслюючи їх нерівно значень при оцінці подібності. Фактично фона відображає різницю між координатами об'єктів відносно максимальної різниці доля відповідної ознаки. Таку міру також можна адаптувати для не кількісних ознак, керуючись наведеними вище міркуваннями.

Таким чином, в арсеналі дослідника маркетингової інформації є досить потужний арсенал різноманітних засобів для вимірювання подібності між об'єктами. Вибір конкретного інструментарію визначається наявними даними, обсягом вибірок та завданнями, які ставить перед собою дослідник.

#### Список використаних джерел

1. Малхотра Н.К. Маркетинговые исследования: практическое руководство, 4-е издание / Нереш К. Малхотра, Технологический институт Джорджии.– [Пер. с англ.] – [М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007]. – 1200 с.: ил.– [парал. тит. англ.].- ISBN 5-8459-0940-6 (рус).

2. Мандель И.Д. Кластерный анализ. / И.Д. Мандель. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 176 с.: ил.– ISBN 5-279-00050-7.
3. Girish Punj. Cluster Analysis in Marketing Research: Review and Suggestions for Application / Girish Punj and David W. Stewart // Journal of Marketing Research, Vol. XX, (May 1983), pp.134-148.
4. Григорук П.М. Шкалювання в маркетингових дослідженнях. / П.М. Григорук // Вісник Хмельницького національного університету, 2009. – №5. – С. 138-142. – (Серія «Економічні науки», т.3).
5. А. Бююль. SPSS: искусство обработки информации. Platinum edition / Ахим Бююль, Петер Цёфель [Пер. с нем.]. – [СПб.: ООО «ДиаСофтЮП», 2005]. – 608 с.–ISBN 5-93772-133-0.

**Annotation.** *The analysis of basic approaches is in-process considered in relation to determination of supervision objects measure of similarity in multidimensional space of signs at the decision classification tasks. The features of measures determination are marked for information of non-numeric nature.*

**Key words:** *marketing research, measure of similarity, birth-certificate, multidimensional space distance, classification.*

7

УДК 336.22:334.012.6

*Л.Г. Гулько, к.е.н., доцент, Хмельницький національний університет*

## **МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ**

*У статті розглянуто роль малих підприємств в економіці України, фактори, що стримують його розвиток, а також міжнародний досвід податкового стимулювання малого бізнесу.*

**Ключові слова:** *малий бізнес, податки, стимулювання розвитку малого бізнесу.*

**Актуальність теми.** Малий бізнес відіграє вагомий роль в економічному розвитку країни. Проте в Україні розвиток підприємств малого бізнесу гальмується низкою перешкод, і зокрема фіскального характеру. Це зумовлює актуальність дослідження питань податкового стимулювання розвитку малого підприємництва.

**Аналіз попередніх досліджень і публікацій.** Дослідженню питань розвитку малого бізнесу та його оподаткування в Україні приділяють увагу такі вчені, як Варналій З. С., Говорушко Т. А., Кредісов В. А., Кужель О. В., Тимченко О. І. та ін.

**Метою статті є** дослідження розвитку малого бізнесу в Україні, а також міжнародного досвіду податкового стимулювання його діяльності.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Розвиток малих та середніх підприємств є рушійною силою для розвитку економіки. 50-70% ВВП розвинених країн виробляється саме в цьому секторі. У східноєвропейських країнах саме бурхливий розвиток підприємств малого та середнього бізнесу спричинив зростання ВВП у першій половині 1990-х років.

В Україні підходи до визначення сутності малого та середнього підприємства змінювалися відповідно до внесення змін до законодавства. Так, згідно Закону України „Про підприємства в Україні” від 27.03.1991 р. [1], віднесення підприємств до категорії малих відбувалося як за критерієм чисельності працюючих, так і за критерієм галузі діяльності. До малих, згідно вказаного Закону, належали підприємства:

- у промисловості і будівництві – з чисельністю працюючих до 200 осіб;
- в інших галузях виробництва – з чисельністю працюючих до 50 осіб;
- в науці і науковому обслуговуванні – чисельність до 100 осіб;
- у галузях невиробничої сфери – з чисельністю працюючих до 25 осіб;
- у роздрібній торгівлі – з чисельністю працюючих до 15 осіб.

Вказаний Закон втратив чинність після прийняття Господарського кодексу України від 16.01.2003 р. Відповідно до нього, малими визнавалися підприємства з чисельністю працюючих меншою 50 осіб та обсягом виручки від реалізації продукції, меншим від 500 тис. євро. В 2008 році до Кодексу були внесені зміни, що стосувалися визначення малого підприємства. На сьогодні малими визнаються підприємства, в яких чисельність працюючих за звітний рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції за цей період не перевищує 70 млн. грн. Великими підприємствами визнаються ті, в яких чисельність працюючих за звітний рік перевищує 250 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції за рік перевищує суму 100 млн. грн. Інші підприємства визнаються середніми [2].

Наведені визначення малих підприємств розширювали коло підприємств, які можуть бути віднесені до цієї категорії. При цьому більш жорстким визначенням малого підприємства є наведене у редакції Господарського кодексу від 16.01.2003 р., оскільки сума виручки в 500 тис. євро (за сучасним офіційним курсом – 5 430 тис. грн.) дозволяла меншій кількості підприємств відносити себе до малих. Обмеження виручки малих підприємств сумою 70 млн. грн. дало можливість автоматично збільшити їх чисельність і наблизити її до рівня країн Європи.

Аналіз розвитку малого бізнесу в Україні свідчить, що кількість малих підприємств в останні роки зростає нестабільно [3]. Якщо в 2006 р. на 10 тис. осіб населення припадало 72 малих підприємства, то в 2007 р. – 76 підприємств, а в 2008 р. – знову 72 підприємства. Водночас питома вага таких підприємств у загальній кількості суб'єктів господарювання на кінець 2008 р. становить 92,7%. Саме питома вага малих підприємств в загальній чисельності

підприємств яскраво відображає результати запровадження різних підходів до визначення малого підприємства. Так, за методикою Господарського кодексу в редакції 2003 року в 2006 р. частка малих підприємств у загальній кількості суб'єктів господарювання складала 85,3%, а в 2007 р. – 85,1%. За методикою Господарського кодексу в редакції 2008 року у вказаних роках малі підприємства склали відповідно 92,8% та 93,2% підприємств України. За стандартами ЄС, частка малих та середніх підприємств має складати більше 99% загальної кількості підприємств країни. Можна сказати, що зміна методики віднесення підприємства до категорії малих дозволила скоротити розрив між стандартами ЄС та вітчизняною статистикою.

Розвиток малого підприємництва в Україні ускладнюється низкою факторів, пов'язаних як із кризовими явищами в економіці, так і з відсутністю реформ, які б стосувалися малого бізнесу. Зокрема, до них можна віднести систему оподаткування, низький рівень внутрішнього попиту, інфляцію, нерівні умови конкуренції, в тому числі надання переваг або пільг окремим суб'єктам бізнесу з боку органів влади, корупцію, надмірне регулювання та контроль бізнесу, недосконалу інфраструктуру.

За даними звіту Світового банку з ведення бізнесу, Україна в останні роки полегшила податкове навантаження на підприємства, дещо зменшивши ставки зборів до фондів соціального страхування. До того ж, завдяки запровадженню електронної системи податкової звітності час, який витрачається на сплату податків, скоротився на 1237 годин на рік. Однак, ці позитивні зрушення не дають можливості Україні подолати розрив, що існує між нею та провідними країнами. У звіті „Ведення бізнесу”, зокрема, зазначається, що українським компаніям все ще треба сплачувати 99 видів податків та витратити на це 58,4% свого прибутку, тоді як середній світовий показник – біля 40%. Тож місце України за показником сплати податків у глобальному рейтингу залишається низьким (180-те місце зі 181 країни) [4].

На наш погляд, для реформування системи оподаткування малого бізнесу в Україні може бути корисним європейський досвід оподаткування таких підприємств [5]. Зокрема, в системі податкового регулювання Великобританії закладені такі стимулюючі засоби, як прогресивні ставки оподаткування. Для малих підприємств це дуже сприятлива система. Так, при прибутку на рівні 0-1,520 фунтів стерлінгів ставка податку становить 10%, при прибутку в розмірі 1,521-28,400 фунтів – 22%, при прибутку понад 28,400 фунтів – 40%. Існують і тимчасові податкові пільги, наприклад, для малих підприємств, що вкладають кошти у високотехнологічні активи – комп'ютери, сучасні засоби зв'язку, програмне забезпечення. Іншим прикладом такого оподаткування є податкові знижки на витрати, пов'язані з науково-дослідними та дослідно-конструкторськими роботами.

Податкова система Голландії для малих і середніх підприємств передбачає, що підприємство може зменшити свій оподатковуваний дохід на певну частку коштів, вкладених у капітальні активи, перш за все самостійно виготовлені. Метою цього є стимулювання інвестицій в активи підприємства.



У Швеції відсутні спеціальні податкові режими для малих та середніх підприємств. Основний принцип оподаткування – це нейтральність, згідно якого до усіх підприємств застосовується одна і та ж податкова база, ті ж ставки оподаткування і обов'язки з реєстрації, звітності та ін. Проте в принципі нейтральності передбачено винятки у вигляді податкових пільг, що застосовуються до малих підприємств. Дрібні торговці з будь-яким оборотом не зобов'язані реєструвати свій бізнес в державних органах. Достатньо лише зареєструватися в податковій інспекції. Новому приватному торговцю, що самостійно зайнятий, дозволяється вираховувати збитки з можливого доходу протягом перших 5 років діяльності.

У США відсутні особливі податкові режими для малих і середніх підприємств. Проте в законах є низка норм для малих підприємств, які дають можливість спростити процедуру обліку і звітності, стимулюючи й полегшуючи таким чином інвестиції у малий бізнес. Також компанії, що мають незначні прибутки, сплачують прибутковий податок за нижчими ставками. При річному оподаткованому прибутку до 50 тис. дол. використовується податкова ставка 15%, при прибутку 50-70 тис. дол. – 25%, при прибутку 75 тис. – 10 млн. дол – 34%, при вищому прибутку – 35%.

**Висновки.** Мале підприємництво відіграє помітну роль в економічному розвитку та соціальній стабільності країни. Проте однією з головних перешкод для його розвитку є система оподаткування. Для її реформування, зокрема, доцільно використовувати досвід оподаткування малого бізнесу розвинутих країн. Головними особливостями такого оподаткування можна назвати максимальне спрощення умов організації бізнесу; стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності підприємства; зростання ставки оподаткування прибутку відповідно до зростання обсягу оподаткованого прибутку підприємства тощо.

#### Список використаних джерел

1. Закон України «Про підприємства в Україні» // Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
2. Господарський кодекс України // Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
3. Звіт про діяльність малих підприємств за 2008 рік // Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
4. Ведення бізнесу 2009: України не змогла покращити загальний рейтинг // Режим доступу: [http://uabooks.info/ua/news/press\\_service/?pid=3279](http://uabooks.info/ua/news/press_service/?pid=3279).
5. Спрощена система оподаткування у сфері малого бізнесу: вітчизняний і зарубіжний досвід // Режим доступу: <http://www.academia.org.ua>.

**Annotation.** *The article contains a research of the role of small enterprises in Ukrainian economy, also factors, which restrain its development, and international experience of tax stimulation of small business development.*

**Key words:** *small business, taxes, tax stimulation of small business.*

УДК 336.332.012.324:63

*Н.М. Давиденко, к.е.н, доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ*

## **ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК**

*У статті визначено економічну сутність джерел фінансових ресурсів корпоративних підприємств та виявлено тенденції формування фінансових ресурсів за окремими з них.*

**Ключові слова:** *фінансові ресурси, корпоративні підприємства, актив, грошовий потік, акція, корпоративні права, емісія*

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі перетворень в агропромисловому виробництві нашої держави гостро стоїть проблема дефіциту фінансових ресурсів, необхідних для здійснення поточної господарської діяльності і сталого довготривалого розвитку корпоративних агропромислових підприємств. Навіть за наявності зазначених ресурсів підприємства часто не в змозі скористатися ними повною мірою внаслідок відсутності ефективних механізмів або належного досвіду їх залучення.

Поширення практики використання переваг корпорацій для залучення фінансових ресурсів агропромисловими підприємствами, підвищення інтересу з боку дослідників до зазначеної проблеми свідчать про актуальність зазначеної проблеми для вітчизняної аграрної науки та практики господарювання.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблемам вдосконалення систем управління формуванням та ефективним використанням фінансових ресурсів корпоративних підприємств АПК присвячено значна кількість робіт вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, зокрема, роботи О. Василика [1], Є. Гудзь [2], М. Дем'яненка, В. Ковальова [3], Ю. Лупенка [4], П. Стецюка [5], С.І. Юрія та ін.

**Метою статті є** визначити економічну сутність джерел фінансових ресурсів корпоративних підприємств та виявити тенденції формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств за окремими з них.

**Викладення основного матеріалу.** Корпоративний сектор набув суттєвого поширення в агропромисловому комплексі і відіграє важливу роль у вітчизняній економіці. Діяльність підприємств цієї сфери має певні особливості серед інших галузей, які прямо чи опосередковано впливають на їх поведінку на ринку фінансових ресурсів. Водночас більшість з цих підприємств мають певні переваги перед іншими, зокрема, в частині високої ліквідності їх продукції [4].

Фінансові ресурси є новою парадигмою економічного мислення і є фундаментальною, мінливою, багатогранною і доволі складною категорією. Саме тому, наукові дискусії навколо проблем фінансових ресурсів, джерел і моделей їх формування, оцінки ефективності використання ведуться не лише фахівцями фінансової науки, а й економістами-практиками протягом тривалого проміжку часу [1].

“Фінансові ресурси підприємства (суб’єкта господарювання) це його найбільш ліквідні активи, що забезпечують неперервність руху грошових потоків” [5, с. 37-53].

В сучасній теорії корпоративних фінансів існує дві протилежні точки зору на вибір джерел фінансування корпорації: традиційний підхід та теорія корпоративних фінансів Ф. Модильяні та М. Міллера.

В основу традиційного підходу покладено фінансування фірми за рахунок зовнішнього боргу (запозичень), яке є дешевшим, ніж фінансування за рахунок власних коштів. Для кожної корпорації існує своя оптимальна структура капіталу, до якої вона повинна прямувати з метою зниження витрат. Збільшення розміру дивідендів обов’язково призведе до збільшення вартості акцій фірми.

Ф. Модильяні та М. Міллер [6, с. 270] поставили під сумнів традиційну точку зору про те, що борг дешевше, ніж власний капітал фірми. Обґрунтована ними так звана “теорія корпоративних фінансів” ґрунтується на цілому ряді гіпотетичних теоретичних припущень, які не існують у реальній дійсності (зокрема, відсутність податків). Лише за їх наявності виконуються факти, які називають теоремами Модильяні – Міллера про незалежність:

1. У світі, в якому не існує корпоративних податків, сукупна ринкова вартість компанії не залежить від структури її капіталу.

2. Розмір дивідендів не впливає на вартість акцій корпорації [6].

Однак, зазначений підхід, залишаючись лише теоретичною концепцією, не узгоджується з багатьма явищами реальної дійсності.

Визначальним чинником успішного плину виробництва корпоративних підприємств АПК є достатність високоліквідних активів. Таким чином, перед кожним підприємством постає проблема пошуку надходження високоліквідних активів. Від оптимального, раціонального своєчасного залучення високоліквідних активів в достатніх обсягах залежить платоспроможність та результативність і результати господарського функціонування корпоративних підприємств АПК.

Велика різнобарвність компонентів витоків високоліквідних активів зумовлює їх блокування, що сприятиме більш досконалому розтину організації процесу їх конденсації та виявленню завуальованих чинників впливу [2].

Оскільки в основі залучення фінансових ресурсів корпоративних підприємств є продаж корпоративних прав, носієм яких є акції, саме емісія акцій слід вважати базовою, визначальною характеристикою цього механізму, яка є системоутворюючою по відношенню до його основних складових – елементів.

В сучасних умовах все більша роль належить джерелам фінансування, що здійснюється через використання специфічних, притаманних тільки підприємствам корпоративного типу інструментів (тобто, елементів фінансування), а саме, через продаж корпоративних прав. Зокрема, до таких елементів можна віднести емісію простих та привілейованих акцій, збільшення статутного фонду в процесі злиття та поглинання корпорацій, реінвестування прибутку (самоінвестування), поповнення капіталу через створення дочірніх корпорацій.

На нашу думку, зазначені елементи складають єдиний і самостійний механізм фінансування, в основі якого лежать особливості корпорацій як специфічних підприємницьких структур. Цей механізм, з урахуванням головної узагальнюючої ознаки якого доцільно називати корпоративним механізмом залученням фінансових ресурсів.

На нашу думку, основними елементами джерел формування фінансових ресурсів корпоративних підприємств АПК є:

- первинна емісія акцій корпорації;
- вторинна (чергова) емісія акцій;
- злиття (поглинання) корпорацій;
- створення дочірніх корпорацій;
- корпоративне самофінансування (реінвестування дивідендів).

Характерною особливістю залучення фінансових ресурсів корпоративних підприємств є те, що надходження додаткових ресурсів у ньому відбувається виключно через продаж корпоративних прав у різних формах, тобто прав власності на активи підприємства.

Корпоративний механізм залучення фінансових ресурсів є досить гнучким та багатограним. Основні його характеристики наводяться в табл. 1.

На вибір елементів корпоративного механізму залучення фінансових ресурсів суттєво впливають ряд факторів поведінки підприємств на фондовому ринку. Серед них особливе значення мають макроумови підприємницької діяльності – досконалість та стабільність законодавства, політична стабільність, зважена податкова система тощо.

На мікрорівні (на рівні окремої корпорації) основними факторами вибору певного елементу є загальна стратегічна ціль фірми (корпорації), інвестиційна привабливість галузі, положення корпорації на різних ринках, якість менеджменту та його поточних дій.

Тобто, ядром залучення фінансових ресурсів корпоративними підприємствами АПК є емісія акцій як носіїв цінних паперів. Основною перевагою емісії звичайних акцій є відсутність постійних фінансових виплат (дивіденди виплачуються лише в залежності від наявності прибутку). Звичайні акції не мають фіксованої дати погашення і вони є постійним капіталом, який формально не підлягає поверненню. Крім того, процедура емісії звичайних акцій є простішою, ніж випуск інших цінних паперів.

Таблиця 1.

**Основні характеристики корпоративного  
механізму залучення фінансових ресурсів**

Ознака	Характеристика корпоративного механізму
За метою залучення ресурсів	1) формування статутного капіталу (при створенні різних видів корпорацій); 2) поповнення власного капіталу; 3) цільове фінансування реалізації проектів (в т. ч. спільних проектів з іншими суб'єктами)
За способом залучення ресурсів	1) зовнішній (продаж акцій та паїв, злиття та поглинання); 2) внутрішньокорпоративний (реінвестування)
За обсягом залучених коштів щодо статутного фонду	1) поглинаючий (придбання інвесторами контрольного пакету акцій); 2) допоміжний (придбання частини акцій)
За черговістю залучення ресурсів	1) первинне залучення; 2) вторинне залучення;
За джерелами залучення фінансових ресурсів	1) внутрішні (продаж акцій акціонерам, реінвестування); 2) зовнішні (продаж акцій стороннім інвесторам); 3) змішані

**Висновки.** Таким чином, корпоративний механізм залучення фінансових ресурсів являє собою самостійну систему взаємопов'язаних елементів фінансування, притаманних тільки корпораціям як особливій формі господарювання, через використання яких здійснюється залучення фінансових ресурсів. Основними його елементами є емісія (випуск) акцій, злиття поглинання корпорацій, самофінансування корпорацій. Характерними особливостями цього механізму є можливість залучення значних обсягів фінансових ресурсів без термінового зобов'язання їх повернення.

**Список використаних джерел**

1. Василик О. Д. Теорія фінансів: / О. Д. Василик. – К. : НІОС, 2000. – 416с.
2. Гудзь О. С. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств : монографія / О. С. Гудзь – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 578 с.
3. Ковалев В. В. Учет, анализ и финансовый менеджмент: Учеб.-метод. пособ. / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 688 с.

4. Лупенко Ю.О. Акціонерні товариства в АПК. – К.: Інститут аграрної економіки УААН, 1997. – 185 с.
5. Стецюк П. А. Теорія і практика управління фінансовими ресурсами сільсько-господарських підприємств: монографія / П. А. Стецюк. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 386 с.
6. Modigliani F., Miller M. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. American Economic Review; 48, 1958. p. 261-297.

**Annotation.** *In the article certainly economic essence of sources of financial resources of corporate enterprises and found out the tendencies of forming of financial resources after separate from them.*

**Key words:** *financial resources, corporate enterprises, asset, money stream, action, corporate rights, emission.*

**9**

**УДК 336.02**

**К.В. Іоненко, к.е.н., Черкаський державний технологічний університет**

## **МОДИФІКАЦІЯ ПОДАТКОВИХ ВІДНОСИН У КОНТЕКСТІ АКТИВІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ**

*У статті досліджені сучасні особливості податкових відносин на регіональному рівні та фактори стабілізації податкових надходжень до місцевих бюджетів. Визначені перспективні напрями вдосконалення системи оподаткування у контексті активізації соціально-економічного розвитку та підвищення фінансової стійкості регіонів.*

**Ключові слова:** *податкові відносини, податкова система, соціально-економічний розвиток регіону, фінансова стійкість регіону.*

**Постановка проблеми.** Сучасний етап розбудови економіки України позначений значним зростанням ролі фінансів місцевих органів влади у вирішенні проблем соціально-економічного розвитку регіонів. Забезпечення дієздатної фінансової системи передбачає вирішення численних завдань: розширення бюджетних повноважень органів місцевої влади, збалансованість бюджетів усіх рівнів за доходами та видатками, зростання власної дохідної бази місцевих бюджетів за рахунок власних джерел, зниження частки трансфертів у доходах місцевих бюджетів. Органи місцевого самоврядування значною мірою залежать від фінансової допомоги з боку Державного бюджету, що дає змогу розглядати питання вдосконалення податкових відносин, як важливої передумови фінансового забезпечення та стимулювання розвитку регіонів.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** У багатьох наукових працях та дослідженнях, зокрема у роботах В.І. Кравченка, О.П. Кириленко, І.О. Луніної, П.В. Мельника, Л.Л. Тарангул, І.Я. Чугунова, Л.І. Шаблістої та інших визначено загальні напрями удосконалення системи оподаткування, податкових та міжбюджетних відносин. Але, по-перше, не всі напрями пов'язані з активізацією соціально-економічного розвитку регіонів, по-друге, вони у кращому випадку розглянуті на рівні областей – тобто практично відсутні роботи з аналізу розвитку та розробки напрямів удосконалення системи оподаткування на внутрішньорегіональному рівні. Важливість дослідження даного аспекту податкової діяльності зумовлена загостренням на регіональному рівні проблем, пов'язаних з такою діяльністю – підвищенням фінансової стабільності економіки регіонів, покращанням наповнення дохідної частини місцевих бюджетів та високим рівнем територіальної диференціації податкової діяльності.

**Мета роботи.** Дослідити особливості податкових відносин на регіональному рівні та визначити перспективні напрями вдосконалення системи оподаткування у контексті активізації соціально-економічного розвитку регіонів.

**Виклад основного матеріалу.** Стабілізація податкових надходжень є одним із найголовніших критеріїв діяльності системи оподаткування. Важливою рисою системи оподаткування в регіонах України є значні коливання обсягів податкових надходжень, навіть враховуючи певний вплив на щорічні обсяги податкових надходжень інфляційних процесів. У зв'язку з цим досить неоднозначним є розвиток компонентної структури податків. З одного боку, вона є досить динамічною. Частка окремих видів податкових надходжень коливається у значних межах. З іншого – у компонентній структурі податкових надходжень є певні риси стабільності. Зокрема, у цілому зберігається провідна роль групи з трьох видів податків: податку на прибуток підприємств, податку з доходів фізичних осіб та ПДВ. Другим проявом стабільності цієї структури є збереження співвідношення між загальнодержавними та місцевими податками і зборами.

У контексті підвищення рівня соціально-економічного розвитку регіонів важливим завданням системи оподаткування є підвищення фінансової стійкості регіонів. Ця категорія є однією з підвалин сучасної державної регіональної політики, яка орієнтується на максимальну фінансову самостійність регіонів у вирішенні проблем соціально-економічного розвитку.

У більшості наукових робіт рівень фінансової стійкості регіонів визначається через аналіз співвідношення обсягів власних закріплених джерел доходів місцевих бюджетів та обсягів офіційних трансфертів. За дослідженнями Л.Л. Тарангул та на думку російських учених, фінансово стійким вважається регіон, у якого частка внутрішніх джерел фінансування становить не менше 80% [1, с. 208].

З цих позицій 33,2% в середньому по регіонах України свідчить про високу залежність від зовнішніх джерел. Ще нижчим є рівень фінансової стійкості адміністративних районів і міст.

У сучасних умовах господарювання основними напрямками удосконалення системи оподаткування у контексті підвищення фінансової стійкості регіонів є:

а) удосконалення структури дохідних джерел місцевих бюджетів, зокрема, підвищення ролі місцевих податків і зборів, розширення переліку загальнодержавних податків, закріплених за місцевими бюджетами;

б) зниження податкового тиску на виробників, що повинно певною мірою компенсуватися розширенням бази оподаткування та упорядкуванням практики надання податкових пільг;

в) комплексне доопрацювання системи формульних розрахунків при визначенні міжбюджетних трансфертів і системи податкових пільг у напрямі стимулювання регіонів до їхнього подальшого соціально-економічного розвитку;

г) підвищення частки власних закріплених доходів у структурі бюджетів внутрішньообласних регіонів;

д) удосконалення механізму формування і виконання бюджету розвитку місцевих бюджетів, фінансові ресурси якого спрямовуються на розбудову місцевої соціальної та виробничої інфраструктури, культурні програми тощо.

На нашу думку, існує ще один важливий аспект фінансової стійкості регіонів – фінансова стійкість підприємств. Підприємства, більшість з яких роздержавлено, мають досить слабкий зв'язок із розподілом і витратами бюджетних ресурсів через місцеві бюджети, водночас ефективність їхньої діяльності зрештою й визначає основні показники соціально-економічного розвитку регіонів. Зокрема, обсяги фінансування інвестиційної діяльності – одного з найважливіших факторів активізації соціально-економічних процесів у регіонах, – за рахунок коштів місцевих бюджетів становили у 2008 р., наприклад, у Черкаській області лише 77,8 млн. грн., або 6,5 % від загального обсягу інвестицій в основний капітал [2, с. 183].

Водночас перше місце серед інших джерел фінансування інвестиційної діяльності впевнено займають власні кошти підприємств та організацій (56,6 %). Тобто можна говорити про певну самостійність даного аспекту оцінки фінансової стійкості регіонів, яка доповнює традиційний підхід. Система оподаткування істотно впливає на функціонування та ділову активність суб'єктів господарювання, здебільшого у негативному напрямі.

За таких умов стратегічним напрямом державного регулювання стосовно регіонів є збільшення податкових надходжень до місцевих бюджетів, однак не за рахунок підвищення податкового навантаження, а шляхом розширення бази оподаткування. Можна погодитися з І.О. Луїною та Л.Л. Тарангул, які підкреслюють, що її напрямками є процеси економічного зростання, нарощування обсягів ВВП, вироблених благ і наданих послуг, підвищення їхньої споживчої вартості та конкурентоспроможності [3; 1].



Необхідно зазначити, що реалізація даного механізму розширення бази оподаткування, як одного з напрямів вдосконалення системи оподаткування, сприятиме активізації соціально-економічного розвитку регіонів одночасно:

1) через зростання обсягів податкових та інших надходжень до місцевих бюджетів (а через їхні видатки забезпечить виконання соціальних та інших програм);

2) через безпосереднє стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів, як механізму розширеного відтворення бази оподаткування та підвищення податкоспроможності регіонів, галузей, підприємств. Тобто повинен спрацьовувати ефект мультиплікатора.

Висновки. Отже податкова система на сьогодні не відповідає потребам органів місцевої влади в підвищенні свого ресурсного потенціалу та забезпеченні фінансової стійкості місцевих бюджетів. З метою вдосконалення регіональної податкової політики необхідно вирішити наступні завдання:

а) сформувані ресурсний потенціал регіону за рахунок власних джерел надходжень місцевих бюджетів достатніх, для виконання функцій органами місцевої влади;

б) запровадити механізми, що стимулюватимуть органи місцевої влади до мобілізації доходів бюджетів, а також в нарощуванні податкової бази;

в) розробити заходи, що сприятимуть розширенню бази оподаткування за рахунок нових джерел надходжень та закріпленню вагомих податків і зборів на тривалій основі за місцевими бюджетами;

г) урахувати особливості природних, соціальних і економічних умов територіально-адміністративних одиниць, визначаючи нормативів відрахувань від загальнодержавних податків.

#### Список використаних джерел

1. Тарангул Л.Л. Оподаткування та регіональний розвиток (теорія і практика): Монографія. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2003. – 286 с.
2. Черкаська область у 2008 році: Статистичний щорічник. – Черкаси: Головне управління статистики у Черкаській області, 2009. – 746 с.
3. Луніна І.О. Умови стабілізації податкових надходжень та стратегія розвитку бюджетно-податкової політики. Реформування міжбюджетних відносин та розвиток регіонів. // Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. В.М. Гейця. – К.: Ін-т економ. прогнозів., Фенікс, 2003. – С. 495-525.

**Annotation.** *In the article the modern features of relations of taxes at regional level and factors of stabilizing of entering of taxes are explored local budgets. Perspective directions of perfection of the system of taxation in the context of activation of socio-economic development and increase of financial firmness of regions are certain.*

**Key words:** *relations of taxes, tax system, socio-economic development of region, financial firmness of region.*

УДК 336.77:338.43

*С.В. Рибалко, к.е.н., доцент, Херсонський державний аграрний університет*

## **КРЕДИТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Розглянуто особливості кредитного забезпечення функціонування сільськогосподарських підприємств у сучасних умовах розвитку ринкової економіки. Визначені перспективи подальшого розвитку кредитування підприємств галузі.*

**Ключові слова:** *кредитне забезпечення, фінансування, сільськогосподарські підприємства.*

**Вступ.** В умовах ринкової економіки об'єктивна необхідність кредиту сільськогосподарських підприємств зумовлюється закономірностями економічного циклу фінансових ресурсів і пов'язана з особливостями їх кругообороту. Для стабільного функціонування виробничого процесу сільськогосподарським підприємствам необхідно мати певні запаси матеріальних і фінансових ресурсів, які він формує спочатку за рахунок власних джерел. Однак через різноманітні обставини як загальні, так і специфічні для кожного сільськогосподарського підприємства (сезонність, тривалість виробничого та фінансового циклів, характер виробництва, умови та терміни постачання сировини та матеріалів форми та види платежів і розрахунків тощо), потреба в додаткових фінансових ресурсах може раптово і стрімко зростати, що й зумовлює необхідність одержання кредиту [1, с. 52-55]. Кредит забезпечує стабільні умови господарської діяльності, виступаючи балансовим чинником формування фінансових ресурсів. Питання удосконалення кредитування підприємств, зокрема аграрних, досліджували такі відомі вчені, як Дем'яненко М., Гудзь О., Непочатенко Н., Лайко П., Лузан Ю., Савлук М., Чапко І. та ін.

**Метою статті є** визначення особливостей, проблем та перспектив кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств.

**Результати досліджень.** З 2004 року сільськогосподарські підприємства дуже активно почали кредитуватися. Спочатку для поточних потреб, а потім для інвестиційних. І в 2008 році кредитний портфель селян по всіх видах кредитів склав майже 10 млрд. грн. З них короткострокові майже 6 млрд. та 4 млрд. середньо та довгострокових кредитів, які в основному використані на закупку техніки. Тільки в 2008 році закуплено сільськогосподарської техніки на 9 млрд. грн. з них імпоротної на 6,8 млрд. грн. Кредити стали доступними під 14-18% в гривні, та 11-13% в валюті. Вимоги до застави 1 до 1 тверде покриття та 25-30% застава майбутнього врожаю. Отже, можна зробити висновок, що банківські кредити в 2008 році стали основним інструментом фінансування аграріїв.

Важливим стимулом для отримання кредитів була і державна політика по здешевленню кредитів. Компенсувалося від 5 до 9 відсотків.

Позитивним зрушенням у державній політиці, починаючи з 2000 року, щодо фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств було стимулювання грошового кредитування комерційними банками. Для цього було запроваджено часткову компенсацію ставки за кредитами. Механізм часткової компенсації передбачав, що сільськогосподарські підприємства самі знаходили комерційний банк, який погоджувався надати їм кредити, домовлялися про умови надання кредитів: термін кредиту, процентну ставку, заставу тощо, і потім зверталися до державних регіональних органів з клопотанням щодо надання часткової компенсації процентної ставки за кредитами з бюджету та надавали необхідні для цього документи [2, с. 12]. Протягом 2003-2009 рр. на здешевлення кредитів було витрачено за рахунок Державного бюджету коштів на загальну суму 2823,5 млн. грн.

Сьогодні отримати сільськогосподарськими підприємствами кредити практично неможливо. В 2008 році в Херсонській області було надано 350 млн. грн. короткострокових кредитів, то в 2009 році їх значна частина була пролонгована. У 2009 році банки пролонгували 2,6 млрд. кредитів, залишились не пролонгованими 1,6 млрд. Причини не пролонгації різні, але банки в основному з задоволенням йшли на пролонгацію часток не погашених кредитів залишаючи на цю частку всю заставу та збільшуючи відсотки на 5-10 процентних пунктів. При кредитуванні застава приймалася тверда і вона повинна в 2-2,5 рази покривати тіло кредиту та відсотки по ньому. В основному в заставу брали лише нерухоме майно, а саме: техніка вітчизняного виробництва старше 3 років (до 3 років береться з коефіцієнтом 0,5), імпортна – старше 5 років.

Кредитування під врожай 2009 року було б можливе лише за умови рефінансування коштами Нацбанку або зі стабілізаційного фонду. Виділення всього 3 млрд. грн. дозволило б надати кредити тим підприємствам, що погасили свої кредити в минулому році. Пропонувалось надати рефінансування під 14% річних банкам, які б видали кредити під 18% і тоді була б не потрібна компенсація по короткостроковим кредитам. Нажаль Нацбанк відмовився розробляти положення про рефінансування і ця ідея не знайшла втілення в життя. Лише державні банки «Укресімбанк» та «Ощадбанк», які до речі зіграли стабілізаційну роль на ринку, в 2009 році надають кредити сільськогосподарським підприємствам до 22% річних, всі інші 25-30 % в гривні та 20% в іноземній валюті [3]. Такі відсотки смертельні для підприємств, особливо в цій ситуації коли немає реальних посилів до інфляції, проте отримати прибутковість на рівні 30% неможливо. При цьому в усьому світі навпаки зменшують відсоткову ставку для підприємств аграрної сфери.

У таких умовах господарювання на перший план виходить тіньове фінансування. Так, відновлюються різні тіньові схеми які працювали 8-10 років тому. Багато коштів знаходяться на руках у населення, їх бояться вкладати в

банки й ідуть на ризик даючи під розписки. Відсотки по тримісячних кредитах зросли до 5% місячних в іноземній валюті, на півроку-рік – до 3% місячних в ін. валюті. Перехід у тінь породжує відновлення криміналітету, адже це зони їх впливу.

Також, дуже широке розповсюдження в 2009 році отримали форвардні контракти. На них вимушені йти аграрії за відсутності інших джерел фінансування. З задоволенням ідуть і крупні трейдери та переробні підприємства, які отримують ціну майбутнього врожаю фактично по собівартості. Цікаво, що в цьому році з'явилися форвардні контракти на овочеву продукцію. В основному їх заключають крупні імпортери, які переорієнтуються на внутрішніх виробників.

Зрозуміло, що держава не може в 2009 році надати допомогу селянам як в минулому, тому що бюджетна сфера і так живе на скорочені видатки. В минулому році на потреби АПК виділено було майже 12 млрд. грн. у цьому 5 млрд. грн. Якщо на здешевлення кредитів тільки на Херсонську область в 2008 році було виділено 99,8 млн. грн., то в 2009 році на всю країну 300 млн. грн., з них 194 млн. грн. погашення заборгованості минулого року [4].

**Висновки.** Вважаємо, що сьогодні банківське кредитування зробило декілька кроків назад і на найближчий час втратить своє домінування в короткостроковому фінансуванні сільського господарства. Цю нішу займе тіньове фінансування, що дуже негативно впливатиме на розвиток галузі в цілому та форвардні контракти, як більш цивілізована та прозора форма фінансування. Активізують свою діяльність і кредитні спілки, які в даній ситуації складуть конкуренцію банкам за рахунок простоти оформлення кредиту. Банки ж почнуть активно працювати з середньостроковими кредитами після заходу в країну дешевих довгих грошей, а також з валютних кредитів, тому що грошова маса валютних депозитів накопичиться набагато швидше.

#### **Список використаних джерел**

1. Дем'яненко М. Кредитна політика держави щодо аграрного сектора економіки в ринкових умовах // Економіка України. – 2003. – №12, с. 51-59.
2. Чапко І. Кредитування сільського господарства: проблеми України, досвід США // Пропозиція. – 2001. – №2. – С. 22-25.
3. <http://www.rada.gov.ua>.
4. <http://www.minagro.kiev.ua>.

**Annotation.** *The features of the credit providing of functioning of agricultural enterprises are considered in the modern terms of development of market economy. Certain prospects of subsequent development of crediting of enterprises of industry.*

**Key words:** *credit providing, financing, agricultural enterprises.*

УДК 332.025.12:338.43

*Н.С. Танклевська, к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів та природокористування України*

## **ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Розглянуто особливості бюджетної підтримки розвитку аграрних підприємств в сучасних умовах господарювання. Визначені основні проблеми та напрями удосконалення бюджетної підтримки розвитку аграрних підприємств.*

**Ключові слова:** державне регулювання, бюджетна підтримка, аграрні підприємства.

**Вступ.** Одним з економічних методів державного регулювання аграрного сектору економіки є бюджетно-податкове регулювання. Ефективне використання бюджету в макроекономічному регулюванні потребує узагальнення світового і вітчизняного досвіду та розробки заходів спрямованих на сприяння процесу збалансованої макроекономічної стабілізації, подоланню інфляційних процесів та структурної перебудови економіки, зокрема в аграрному секторі. Це також потребує здійснення податкової політики в напрямі стимулювання підприємницької діяльності, вітчизняних виробників товарів та послуг всіх форм власності та зменшення податкового тиску на них, формування системи взаємовідносин між бюджетами всіх рівнів у напрямі забезпечення самостійності місцевих бюджетів.

Проблеми бюджетної підтримки підприємств АПК займають значне місце в працях провідних українських вчених, серед яких варто визначити наукові роботи Бородіної О., Дем'яненка М., Корецького М., Крисального О., Лайка П., Лузана Ю., Черевка Г. та ін. Проте окремі питання щодо подальшого вдосконалення такої підтримки недостатньо вивчені та вимагають ґрунтовного дослідження.

**Метою статті** є визначення особливостей, проблем та напрямів удосконалення бюджетної підтримки розвитку аграрних підприємств.

**Результати досліджень.** Проблема державного регулювання розвитку аграрного сектору в сучасних ринкових умовах потребує визначення обсягів, напрямів та меж бюджетного фінансування відповідно до вимог СОТ, членом якої є Україна. В механізмі державного впливу на економіку провідне місце належить бюджетно-податковому регулюванню. Держава через державний бюджет (головний фінансовий план державних доходів і видатків) виконує свої функції. Можливість впливу держави на економіку залежить від того як будуть формуватись та використовуватись державні кошти.

Сучасна практика бюджетної підтримки галузі свідчить про її недосконалість, неефективність та недостатність за обсягами. Крім того, членство України в СОТ вимагає виконувати взяті зобов'язання відповідно до досягнутих домовленостей щодо внутрішньої підтримки сільського господарства.

Особливості галузі сільськогосподарського виробництва, а також загострення суперечностей економічного та політичного характеру, відсутність ефективної та послідовної стратегії розвитку аграрної сфери, повільні темпи реформування та збереження тенденцій до звуженого відтворення передбачають підтримку доходів товаровиробників, забезпечення продовольчої безпеки в країні та конкурентоспроможності продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках [1, с. 112-113].

Формування державної підтримки розвитку аграрного сектору передбачає врахування таких особливостей галузі:

розвиток агробізнесу, що може призвести до неефективного використання земельних, водних та інших природних ресурсів з метою отримання надприбутків; виробництво основних видів сільськогосподарської продукції, значна питома вага яких зосереджена в особистих господарствах населення, які не повинні бути позбавлені бюджетної підтримки; підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції передбачає відродження великотоварного виробництва та пріоритетного розвитку тваринництва на інноваційній основі;

виникнення депресивних районів та неперспективних сіл, занепад сільських територій, підвищення рівня безробіття в сільській місцевості, що відбулося за період реформування аграрного сектору.

Бюджетна підтримка виступає важливою складовою державного регулювання аграрного сектору і полягає в розробці ефективного механізму формування та використання фінансових ресурсів держави з метою підвищення конкурентоспроможності галузі, забезпечення продовольчої безпеки країни та збереження навколишнього середовища [2, с. 85].

Державна фінансова підтримка аграрного сектору України характеризується позитивною динамікою. За останні п'ять років видатки бюджету на розвиток галузі зросли у 2,5 рази і становили 2007 р. 7,3 млрд. грн. Проте 2007 р. майже на 45 % державна підтримка здійснювалася за рахунок доходів бюджету, від яких держава відмовилася на користь сільськогосподарських товаровиробників через запровадження з 1999 р. спеціальних режимів оподаткування. Це свідчить про переважання в абсолютному розмірі непрямої підтримки за допомогою спеціальних режимів оподаткування над прямим бюджетним фінансуванням.

Основними формами прямої бюджетної підтримки є бюджетне фінансування, бюджетні компенсації, бюджетні дотації, кредитні субсидії та дотації спеціальних фондів. Реалізація цієї підтримки здійснюється в рамках державних, регіональних і галузевих цільових програм, що дає змогу сконцентрувати фінансові ресурси для підтримки пріоритетних сфер функціонування аграр-

ного бізнесу. Пряма державна підтримка здійснюється з державного бюджету та місцевих бюджетів на безповоротній основі, поворотній безоплатній та платній основах.

Щорічно за рахунок коштів Державного фонду України здійснюється повне або часткове фінансування видатків Міністерства аграрної політики. При цьому спостерігається щорічне збільшення фінансування Міністерством аграрної політики України за рахунок коштів загального фонду Державного бюджету України. Так у 2008 р. було виділено 10441,3 млн. грн., що в 5,2 разів більше порівняно з 2003 р. Така ж тенденція спостерігається і стосовно фінансування на підтримку розвитку підприємств агропромислового комплексу. Якщо у 2003 р. було виділено 1332,8 млн. грн., то у 2008 р. – 6391,1 млн. грн. або в 4,8 разів більше. Слід зазначити, що фінансування розвитку підприємств АПК передбачає 24 програми, які мають різну пріоритетність за роками і дозволяють згрупувати їх за рівнем та постійністю видатків [3].

Так, у 2008 році фактично Міністерством аграрної політики було виділено в середньому 3857,1 млн. грн., з них на підтримку розвитку підприємств агропромислового комплексу 2607,5 млн. грн., що становить 67,6% всіх виділених коштів [4]. Аналіз структури видатків на підтримку АПК свідчить, що найбільшу часту займають бюджетні тваринницькі дотації та державна підтримка виробництва продукції рослинництва (43,2% всіх фінансових ресурсів наданих АПК). Таке положення є виправданим, оскільки протягом досить тривалого періоду часу ці галузі сільського господарства перебувають у стані важкого занепаду та потребують найбільшої державної підтримки. Зазначимо, що у 2008 р. була надана найбільша фінансова підтримка даного сектору порівняно з іншими роками та становила 2368 млн. грн., що майже в 11 разів більше, ніж у 2003 р.

Ефективність використання коштів, що виділяються з державного бюджету, є досить низькою внаслідок недостатньої відпрацьованості системи і механізмів бюджетного фінансування. Також, до основних напрямів її вдосконалення слід віднести: перехід до прямих виплат аграрним підприємствам незалежно від розмірів господарств та організаційно-правових форм; впровадження ефективного механізму використання бюджетних коштів підприємствами АПК; розробка та запровадження нових механізмів розподілу субсидій сільськогосподарським товаровиробникам; забезпечення прозорості процесу розподілу фінансової підтримки та рівноправної участі всіх аграрних підприємств в її отриманні; недопущення корупції та лобіювання бізнесових (партійних) інтересів окремих груп товаровиробників з метою забезпечення свого фінансового благополуччя за рахунок бюджетних коштів тощо.

**Висновки.** Для забезпечення стабільного розвитку та підвищення ефективності функціонування аграрних підприємств необхідно сформувати нову бюджетну політику підтримки галузі, з урахуванням попередніх проблем та недоліків, а також провідного зарубіжного досвіду. Інтеграція України в європейський економічний простір потребує трансформації політики бюджетної

підтримки галузі сільського господарства із зміною її акцентів на інноваційно-інвестиційний розвиток, створення ефективних ринкових структур, забезпечення висококваліфікованими кадрами, що в свою чергу потребує розвитку сільських територій, підвищення зайнятості сільського населення та поступового вирівнювання умов життя працівників, зайнятих в сільському господарстві і в промисловості. Більшість розвинених країн застосовують механізм бюджетного фінансування галузі, який дозволяє спрямовувати фінансові ресурси держави на підтримку найбільш пріоритетних напрямів розвитку агропромислового виробництва.

#### Список використаних джерел

1. Бородіна О.М. Державна підтримка сільського господарства: концепція, механізми, ефективність // Економіка і прогнозування. – 2006. – №1. – С. 109-125.
2. Механізм бюджетного і податкового регулювання аграрного сектору України в умовах членства в СОТ /Лайко П.А., Борщ А.Г., Довженко І.І. та ін. / За ред. Лайка П.А. – К.: ЗАТ «Нічлава», 2008. – 536 с.
3. <http://www.rada.gov.ua>.
4. <http://www.minagro.kiev.ua>.

*Annotation.* The features of budgetary support of development of agrarian enterprises are considered in the modern terms of manage. Certain basic problems and directions of improvement of budgetary support of development of agrarian enterprises.

**Key words:** state adjusting, budgetary support, agrarian enterprises.

**12**

УДК 336.226

**К.І. Швабій**, к.е.н., с.н.с., Національний університет ДПС України

### ПОДАТОК З ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті розглянуто основні проблеми та перспективи реформування податку з доходів фізичних осіб в Україні. Зроблено висновок про необхідність поетапного реформування цього податку шляхом запровадження нових елементів механізму оподаткування, процесів адміністрування податку тощо.

**Ключові слова:** податок з доходів фізичних осіб, реформування, система оподаткування, доходи, населення.

**Актуальність теми дослідження.** В Україні, де реформаційні процеси у багатьох сферах економіки затягувались роками, можна окреслити, порівняно з іншими країнами світу, досить великий список необхідних реформ. Це кому-



нальне господарство, енергетика, бюджет, пенсійне забезпечення, інституційні реформи тощо. На жаль перелік є не маленьким. В усіх із зазначених сфер і галузей соціально-економічного життя невідкладно мають бути реалізовані серйозні реформаційні програми. Однак особливо актуальним і важливим завданням, з точки зору успішності реалізації подальших реформ в економіці України, є податкова реформа.

Проблема податкової реформи не є новою, оскільки вона постійно дискутується у наукових колах, експертному середовищі, засобах масової інформації, серед пересічних громадян. В цій сфері дійсно настала необхідність здійснення серйозних новацій, які мають створити передумови для подальшого, ефективного розвитку українського суспільства, модернізації економіки, утвердження нових пріоритетів і цілей соціально-економічного розвитку. Не випадково і навіть символічно те, що одним із останніх розпоряджень Кабміну України у 2009 році була «Стратегія реформування податкової системи» N1612-р. від 23 грудня 2009 р. [1]. У зазначеному документі окреслено основні напрями реформування системи оподаткування країни в цілому, а також нового механізму функціонування окремих, в основному бюджетоутворюючих, податків.

**Виклад основної частини матеріалу.** Система оподаткування доходів населення в Україні за роки її незалежності зазнала серйозних змін. Сьогодні вона за багатьма формальними та реальними ознаками відповідає аналогічним системам провідних країн світу. Ця відповідність проявляється в існуючих співвідношеннях між основними об'єктами оподаткування (працею, споживанням), у процедурах адміністрування, тощо. До більшості джерел доходів застосовуються адекватні податкові інструменти. Проте у внутрішній структурі механізму оподаткування доходів населення усе ще мають місце певні диспропорції, усунути які необхідно у найближчому майбутньому – для ефективного розвитку системи оподаткування доходів громадян зокрема, і подальшого продуктивного розвитку системи податкових відносин у цілому. Основна з цих диспропорцій полягає в існуючому співвідношенні платежів до фондів соціального страхування роботодавців і працівників. Діюча система платежів до фондів соцстраху являє собою головну перешкоду для детінізації трудових доходів населення, тобто для розширення бази оподаткування ПДФО за рахунок наявних резервів податкового потенціалу країни. Крім того, нарахування на фонд оплати праці та систему їх перерозподілу важливо інтегрувати у систему оподаткування доходів громадян, оскільки лише в такому випадку виникає можливість розв'язати задачу оптимізації податкового навантаження (у системі координат «бенефіціарій – платник податку») та підвищити функціональну ефективність системи оподаткування доходів населення у цілому. Слід зазначити з цього приводу, що на даний момент в Україні саме у цій сфері здійснюється міжнародний проект за фінансової підтримки ЄС, результати якого спрямовані на вирішення саме цієї проблеми. Проте, як

усім відомо, для здійснення реформ в Україні потрібні не лише науково-практичні рекомендації, а й політична воля, якої часто бракує.

Основний недолік ПДФО на сучасному етапі розвитку економіки України полягає у тому, що не завжди вдається забезпечити виконання умови несуперечливості податкового законодавства економічним відносинам, які склались у суспільстві. Здійснений аналіз тенденцій у сфері розподілу доходів населення засвідчив невідповідність між прогресивними властивостями ПДФО і ступенем нерівності доходів населення. На сьогодні потенціальна межа нерівності доходів населення є дуже високою, проте фактично застосовується пропорційний ПДФО, перерозподільні властивості якого є незначними. Аналіз результатів і наслідків реформи ПДФО в Україні показав, що, поряд із зниженням прогресивності ПДФО, не був дотриманий принцип фіскальної нейтральності реформи, основними бенефіціаріями якої стали високодохідні верстви населення, оскільки саме на цю категорію громадян податкове навантаження зменшилося найбільшою мірою [2; 3].

Аналіз міжнародної практики оподаткування дозволив виявити, що протягом останніх 20 років у більшості країн світу було проведено різномасштабні податкові реформи. Ці реформи стосувались як системи оподаткування в цілому, так і її окремих елементів. Найістотніші зміни відбулись у системі оподаткування доходів населення – у напрямі зниження загального рівня податкового навантаження, зниження рівня прогресивності податків, розширення бази оподаткування, спрощення системи і процедур адміністрування персонального прибуткового податку. Залежно від рівня соціально-економічного розвитку країни використовують різні типи системи оподаткування доходів населення: повна або комплексна, система подвійного прибуткового оподаткування та пропорційного прибуткового податку (як правило з однією ставкою). Історично склалося так, що провідні країни світу (в основному, країни ОЕСР) застосовують комплексну систему оподаткування доходів населення, Скандинавські країни – систему подвійного прибуткового оподаткування, а країни з перехідною економікою – систему з пропорційним податком. Науковці вважають, що у найближчому майбутньому в більшості країн світу реформування системи оподаткування доходів населення відбуватиметься у напрямі подальшого зменшення податкового навантаження, спрощення адміністрування податків і поступового наближення до системи подвійного прибуткового податку або до системи пропорційного оподаткування. Сьогодні у відповідь на кризу ці реформи продовжуються не меншими темпами. Тому питання чому в Україні майже нічого не зроблено у цій сфері є риторичним!

В останньому звіті Європейської комісії «Податкові тенденції в ЄС» зазначено, що одним із основних реформаційних заходів у більшості країн ЄС полягав у прямій підтримці купівельної спроможності домогосподарств шляхом зменшення податкового навантаження з індивідуального прибуткового податку. При цьому зменшення навантаження відбувалося в основному шляхом збільшення вирахувань (звільнень) з бази оподаткування ніж шляхом зменшення податкових ставок. Такий підхід реалізовано більше з міркувань

рівності і справедливості оподаткування, а саме для підтримки купівельної спроможності домогосподарства з низьким рівнем доходу з метою стимулювання їхнього споживання [4].

Підтримка внутрішнього попиту, як це не банально виглядає, стала для багатьох країн ефективним засобом протидії і подолання кризових явищ. Зокрема, приклад Польщі, однієї з небагатьох країн ЄС, ВВП яких у 2009 році не впав, а навіть дещо зріс, засвідчує цей факт. Експерти вбачають причини даного феномену у відносно незначній залежності Польщі від іноземних ринків (експорт становить менш як 40% польського ВВП) за одночасно досить великого споживання на внутрішньому ринку. Значний внутрішній попит, й особливо — індивідуальне споживання, посилене скороченням податків та індексацією пенсій і соціальних виплат, змогли достатньо компенсувати падіння зовнішнього попиту. В результаті частина продукції, яка не знайшла своїх покупців за кордоном, була продана всередині країни [5].

**Висновки.** З огляду на це слід зазначити, що подальше відкладання реформи ПДФО в Україні тільки загострює існуючі соціальні та економічні проблеми. Тому існує необхідність у поступовому та послідовному реформуванні існуючого механізму функціонування ПДФО.

На першому етапі необхідно запровадити регресивну шкалу ставок ПДФО з одночасним застосуванням єдиного соціального податку замість існуючої складної системи нараховувань на ФОП. При цьому держава має чітко задекларувати цілі подібних нововведень з метою уникнення можливих непорозумінь і неоднозначностей тлумачення ідеології реформи. З метою заохочення платників податків до детінізації своїх доходів маржинальна ставка ПДФО в Україні для високодохідних верств населення повинна бути меншою існуючої на сьогоднішній день нормативної ставки. У механізмі сплати ПДФО необхідно також запровадити неоподатковуваний мінімум на рівні прожиткового мінімуму для усіх категорій платників ПДФО, в також на вибір платника податку запровадити норму оподаткування сімейного доходу. Необхідно запровадити глобальний підхід до визначення об'єкта оподаткування замість існуючого сьогодні вибіркового (шедулярного) підходу. Запровадження єдиного соціального податку повинно відбуватися у декілька етапів шляхом поступової зміни співвідношення платежів до фондів соціального страхування між працівниками і роботодавцями. Протягом декількох років частини платежів працівників і роботодавців мають бути приведеними до рівного співвідношення. При цьому, солідарна система соціального забезпечення також поступово має бути замінена на систему персоналізованого індивідуального страхування громадян: медичного, життя, пенсій. У подальшому необхідно проведення податкової амністії доходів громадян, запровадження нових форм і методів адміністрування ПДФО, але це питання хоч і найближчого майбутнього, проте все одно на перспективу. Зараз було б доречно зосередитись на тому, що необхідно зробити невідкладно.

**Список використаних джерел**

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення стратегії реформування податкової системи» N1612-р. від 23 грудня 2009 р.
2. Швабій К. І. Оподаткування доходів населення: проблеми науки та практики: [монографія] / К. І. Швабій. – Ірпінь, Національний університет ДПС України, 2009. – 296 с.
3. Скрипник А. Фіскальні та соціальні наслідки переходу до плоскої шкали оподаткування доходів фізичних осіб / А. Скрипник // Економіка України. – 2006. – №12. – С. 11-20.
4. Taxation Trends in the EU. Data for the EU member states and Norway. Електронний ресурс. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/taxation/gen\\_info/economic\\_analysis/tax\\_structures/index\\_en.html](http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/index_en.html).
5. Гембські П. Польська економіка у час кризи та її подальші перспективи. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.dt.ua/2000/2250/68286/>.

Annotation. The article discusses the problems and prospects of personal income tax's reforming in Ukraine. Made the conclusion about the need for gradual reform of the tax by introducing new elements of the mechanism of taxation, tax administration processes, etc.

Key words: personal income tax, reforming, system of taxation, incomes, population.

**13**

УДК 657:004.9

*С.О. Левицька, д.е.н., професор;  
С.В. Чепак, Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне*

**КОМП'ЮТЕРИЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ  
ТА ЗВІТНОСТІ: ВІТЧИЗНЯНІ ПОТРЕБИ  
ТА МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД**

*У статті розкрито питання комп'ютеризації бухгалтерського обліку та звітності на підприємстві. Особливу увагу приділено електронному документообігу та електронній звітності. Визначено важливе значення складання електронної звітності господарюючими суб'єктами на сучасному етапі розвитку економіки України.*

**Ключові слова:** комп'ютеризація, електронна звітність, документообіг.

**Розвиток комп'ютеризації** викликає потребу в розробці і створенні нових засобів обчислювальної техніки.

Точність і оперативність надання економічної інформації є вирішальними факторами успішного розвитку підприємства та економіки країни в цілому. При всій різноманітності бухгалтерських програм користувачу комп'ютерних систем потрібно зробити правильний вибір, виходячи із конкретних потреб. При цьому необхідно враховувати існуючі відмінності щодо побудови вітчизняного бухгалтерського обліку та країн з розвинутою економікою. Якщо в Україні донедавна бухгалтерська справа обмежувалася обліково-реєстраційними завданнями, то в розвинутих країнах ці питання не є основною частиною бухгалтерського обліку. Головна увага там приділяється фінансовому аналізу та швидкій обробці інформації [ 4, с. 43 ].

Завдання автоматизації – це підвищення якості роботи бухгалтерів і бухгалтерії в цілому.

**Багато вчених вважають**, що ефективність роботи бухгалтера, аналітика на підприємстві суттєво підвищується завдяки засобам автоматизації документообігу, які дозволяють оперативно накопичувати відповідні бази даних про наслідки господарської діяльності.

Проблемами комп'ютеризації займалися такі науковці: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Р.Л. Хом'як, С.Ф. Голова, М.Р. Лучко, В.В. Сопко, В.Г. Швець.

**Метою даної статті є** виявлення основних мотивів комп'ютеризації бухгалтерського обліку та звітності, дослідження всіх переваг складання і здачі звітності в електронній формі .

Застосування комп'ютерів дозволило автоматизувати робоче місце бухгалтера і підняти на новий рівень процес реєстрації господарських операцій. Інтеграція обробки даних первинного обліку і адаптація програмного забезпечення до потреб користувачів досягається шляхом застосування різних комп'ютерних програм [ 1, с. 36 ].

Впровадження в обліковий процес комп'ютерної техніки зумовило заміну паперових носіїв інформації технічними з наданням їм, відповідно до Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, юридичної сили.

Автоматизація обліку ставить нові вимоги до первинної інформації. Різноманітність форм подання такої інформації дозволяє вести зведений облік документів без попереднього їх накопичення та узагальнення.

Єдиним способом ефективної організації діяльності підприємства в сучасних умовах є закладення правил побудови організаційної структури в комп'ютерну систему організаційного управління. Для найбільшої ефективності облікових робіт може передбачатись виділення, найпотужнішого комп'ютера, як сервера, на якому зберігається інформаційна база та виконується основна маса обчислень.

Сучасне програмне забезпечення будується відповідно до вимог ведення обліку, виходячи із можливостей сучасної техніки. Наприклад, система “Дебет Плюс” впроваджена в тисячах організацій. Вона успішно працює на таких різних по видам діяльності підприємствах: Міністерство Закордонних Справ

України, Національна Радіо Компанія України, НДІ “Укрмереж-проект”. Починаючи з 2007 року контролюючі органи активно почали переводити платників на електронне подання звітності. “Український Сертифікаційний центр” надає своїм клієнтам безкоштовну версію програми “БЕСТ-ЗВІТ- ПЛЮС”, яка дозволяє подавати звіти по Інтернету. До програмно-технічних захисних заходів належать сертифіковані засоби криптографічного захисту інформації, що забезпечують електронний цифровий підпис і шифрування [2, с. 15].

Плюси електронної звітності і електронного документообігу:

- 1) заощадує робочий та особистий час бухгалтера на підготовку і здавання звіту;
- 2) виключає арифметичні помилки;
- 3) ліквідує паперовий багатотомний архів документів;
- 4) скорочує транспортні й інші витрати підприємства;
- 5) прискорює проведення комерційних операцій.

За даними опитування, що проводиться компанією “БЕСТ ЗВІТ”, на середину 2009 року в паперовому вигляді звіти подавали 33 % підприємств, в електронному вигляді – 67 %, з них 37% - на дискетах і 30 % надсилали звіти електронною поштою з використанням спеціальних програм [5, с. 44-45].

Згідно із законами України “Про електронний документ і документообіг” та “Про електронний цифровий підпис”, електронний документ, підписаний ЕЦП, набуває статусу оригіналу і не потребує паперового підтвердження.

І вже сьогодні, частина підприємств формують звітність за міжнародними стандартами, так як є потенційними учасниками фондового ринку, мають кредити у міжнародних банках, або ж прагнуть залучити інвесторів. Електронну звітність ці підприємства подають контролюючим органам тієї країни, де знаходиться материнське підприємство. І питання інтеграції облікової системи на таких підприємствах стоїть досить гостро та є надзвичайно актуальним.

До ВРУ вже був поданий законопроект, що стосувався обов’язкової здачі звітності і ведення документообігу в електронному вигляді. Але в парламенті за нього, на нашу думку, не проголосують, поки держава не виділить кошти на необхідне програмне забезпечення для всіх підприємств України.

Світова практика оподаткування не передбачає платності при наданні податкової звітності. Навпаки, багато країн пропонують безоплатну видачу ключів, електронних програм, встановлення Інтернету та підтримку і обслуговування мереж [6, с. 48-51].

Наявність в органах податкової служби автоматизованої системи електронних реєстрів податкових накладних дозволить зменшити кількість зустрічних перевірок і втручання податкових органів у діяльність платників.

Державний комітет статистики України з 1 січня 2010 року впроваджує систему збору статистичної звітності в електронному вигляді. Це дозволяє значно зекономити час у процесі подання звітності, оперативно і своєчасно мати інформацію щодо оновлення форм статистичної звітності. До речі, на

сьогодні п'ять державних установ приймають звіти в електронному вигляді – це Державна податкова адміністрація, Пенсійний фонд України, Статуправління, Державна служба зайнятості та Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності.

**Отже, комп'ютери** надають великі можливості щодо обробки, зберігання і надання інформації, при цьому зростають вимоги щодо рівня кваліфікації працівників, необхідності підготовки фахівців із знанням комп'ютерної техніки.

Хочу зауважити, що оперативність результатної облікової інформації дозволяє також посилити контроль за законністю та економічною ефективністю господарських операцій.

Законодавством ще не встановлена і не затверджена обов'язкова задача електронної звітності контролюючим органам. На нашу думку, з 2012 року потрібно перевести на обов'язковий рівень задачу електронної звітності і ведення бухгалтерського документообігу, що надасть більш ефективної роботи бухгалтерії та підприємству загалом, провівши перед цим тренінги і консультації з всіма суб'єктами господарювання України.

#### Список використаних джерел

1. Марченко В. Де зручніше вести бухгалтерський облік. // Дебет-Кредит. – Київ, 2008. – №12. – С. 33-38.
2. Кульбачна О. І знову про електронну звітність. // Дебет-Кредит. – Київ, 2008. – №41. – С. 15.
3. Хілінський Ю. Електронна звітність до пенсійного фонду. // Все про бухгалтерський облік. – Київ, 2007. – № 48/24. - С. 107-108.
4. Бикова А. Усе, що потрібно фахівцю – директору, бухгалтеру, юристу: Інфодиск: Професіонал.// Дебет-Кредит. – Київ, 2008. – №7. – С. 43-46.
5. Гуцалюк М. Електронні звіти без проблем. // Дебет-Кредит. – Київ, 2008. –№47. – С. 43-46.
6. Мельник Т. Електронний документообіг та електронний підпис.// Бухгалтерський облік і аудит. – Київ, 2008. – №7. – С. 47-53.

**Annotation.** *The article focuses on the issue of computerization of accounting and reporting at enterprise. It pays special attention to the electronic document of turnover and electronic reporting. The article also determines the importance of electronic report compiling carried out by enterprisers at current stage of Ukrainian economy.*

**Key words:** *computerization, electronic reporting, document of turnover.*

УДК 336.763.061.71

*Ю.А. Пастух, к.е.н., старший викладач, Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка*  
*А.В. Печенюк, к.е.н., доцент, ПДАТУ*

## **ПРОБЛЕМИ ПЕРЕХОДУ ДО БЕЗДОКУМЕНТАРНОЇ ФОРМИ ЦІННИХ ПАПЕРІВ**

*У статті розглядаються проблемні аспекти переходу до бездокументарної форми обігу цінних паперів в контексті реалізації Закону України "Про акціонерні товариства".*

**Ключові слова:** фондовий ринок, акція, реєстр, депозитарій, акціонерне товариство.

Аналізуючи вітчизняний фондовий ринок, можна стверджувати, що на даний момент акціонерні товариства є основною організаційно-правовою формою діяльності у всіх сферах економіки країни. Сумарна їх кількість складає близько 30 тис., при 11,5 млн. особових рахунків [3].

Проте, незважаючи на велику кількість акцій в обігу, переважна більшість операцій з ними не пов'язана з безпосереднім надходженням капіталів на підприємства. За допомогою інструментів фондового ринку фінансується лише 5-10% інвестицій в основний капітал. Тобто, є всі підстави говорити про слабку роль ринку капіталів у здійсненні довгострокових інвестицій. Фондовий ринок України фактично не виконує свого основного завдання – перетворення тимчасово вільних заощаджень в інвестиції. З метою його активізації Верховною Радою був прийнятий Закон Про акціонерні товариства, яким передбачено, що з жовтня 2010 року акції АТ повинні існувати винятково в бездокументарній формі.

В Україні права на цінні папери у документарному вигляді обліковують реєстратори. Цінними паперами в електронному – бездокументарному – вигляді займаються зберігачі.

Інститут реєстраторів був створений указом Президента в 1994 році, а електронний документообіг, система зберігачів і депозитаріїв з'явилися в 1997 році.

За даними ДКЦПФР, на 1 січня 2010 року в Україні нараховується 375 реєстраторів і 297 зберігачів [2].

Даним законом передбачається, що в результаті переходу до бездокументарної форми обігу акцій частина реєстраторів трансформується у зберігачі, а інша частина – припинить своє існування через неможливість отримання такої ліцензії, оскільки діє вимога про мінімальний розмір статутного фонду зберігача в 1 млн. грн.



Останнім часом на фондовому ринку намітилась тенденція до зростання кількості зберігачів. Це пояснюється тим, що реєстратори вже почали отримувати ліцензії зберігачів, в такий спосіб утримуючи своїх клієнтів. Крім того, торговці акціями відкривають власні депозитарні відділи, вважаючи за краще працювати через підконтрольні структури. Ще одна причина збільшення числа зберігачів – початок створення власних таких структур великими акціонерними товариствами. За прогнозами Української асоціації інвестиційного бізнесу, на кінець 2010 року кількість зберігачів досягне 400 [4].

Станом на 1 січня 2010 року з 30 тисяч акціонерних товариств зареєстрованих в країні дематеріалізацію провели трохи більше 10 тисяч компаній [2]. Причини такого низького показника пояснюються передусім значними труднощами та ризиками, що супроводжують процес переходу до бездокументарного обігу акцій. Основні з них такі.

По-перше, під час цієї процедури неминуче виникнення чималої кількості технічних помилок. виправити їх можна буде на підставі первинних документів, які повинні п'ять років зберігатися у реєстратора, проте така робота вимагатиме чималих додаткових витрат коштів та часу.

По-друге, нова система обліку може призвести до фальсифікації реєстру власників, оскільки існує ймовірність, що зберігач не отримає документи, на підставі яких вносилися зміни до системи реєстру. При цьому в спірних ситуаціях він не зможе відстежити хронологію переходу прав власності на акції.

По-третє, оскільки значна частина акціонерів (від 40 до 60%) зареєстрована в системі обліку по старих реквізитах (паспортні дані, адреса), то є загроза, що з цієї причини можуть виникнути ускладнення з ідентифікацією таких власників у зберігача, або вони взагалі не будуть передані від реєстратора до зберігача. За оцінками Професійної асоціації реєстраторів і депозитаріїв, в Україні із 12 мільйонів фізичних осіб-акціонерів 5 мільйонів важко ідентифікувати через смерть, зміну місця проживання та втрату документів, що підтверджують право власності [5]. Актуалізація цих даних – громіздкий і дорогий процес, який не під силу кожному окремому учаснику ринку.

По-четверте, ризик втрати коштів емітентами підвищується внаслідок присутності на професійному ринку недобросовісних реєстраторів і зберігачів. Так, реєстратори можуть необґрунтовано вимагати від емітентів завищені суми коштів за передачу реєстру до зберігача. А зберігачі після проведення дематеріалізації і підписання угоди з емітентом можуть збільшити ціну на свої послуги в разі. Вихід в цій ситуації для емітента в уважному прочитанні умов договорів, оскільки вони не є типовими і можуть містити приховані зобов'язання і тарифи.

По-п'яте, суттєві труднощі виникають у АТ через необхідність обліку цінних паперів проблемних власників: так званих «мовчунів» та «мертвих душ». Емітент буде оплачувати послуги зберігача за ведення реєстру за кількістю зареєстрованих осіб. Активні акціонери переводять послуги на себе. Проблемні ж власники будуть перебувати у реєстрі за рахунок емітента. Крім

того, проблемні акціонери утруднюють прийняття рішень на загальних зборах. Наразі, питання подальшої долі власників цінних паперів, які з тих чи інших причин не подадуть документи на знерухомилення активів юридично не вирішено. Як один з варіантів пропонується їх акумулювання з подальшою реалізацією на українських фондових біржах. Така процедура дозволить уникнути неправомірних дій з боку третіх осіб та поживавить діяльність фондових бірж.

Інша група ризиків пов'язана з продажем цінних паперів власником. Тут також можуть виникнути проблеми – від купівлі акцій безпосередньо перед датою закриття реєстру і пов'язаною з цим неможливістю здійснити перереєстрацію прав власності до продажу документарних акцій недобросовісним власником на підставі сертифіката акції уже після завершення процедур дематеріалізації.

Існує також ризик пов'язаний з неможливістю для акціонера реалізувати своє право власності на цінні папери. Така ситуація виникає при відсутності фізичної можливості особисто з'явитися в офіс зберігача для укладення договору та ідентифікації особи власника або відсутності фінансової можливості оплатити його послуги.

Додаткові труднощі при переході до бездокументарного обігу цінних паперів створює відсутність в країні розгалуженої мережі зберігачів та їх філій. За даними Професійної асоціації реєстраторів і депозитаріїв, сьогодні зберігачі працюють лише у 16 областях України. Причому 60% таких компаній знаходяться у Києві, ще по 10% – в Одесі, Харкові і Дніпропетровську [5].

Всі перераховані проблеми доповнюються відсутністю цілісної нормативної бази та чітко прописаних процедур переходу.

Виходячи з необхідних витрат на дематеріалізацію акцій та враховуючи ще й зміни назв АТ та пов'язані з цим витрати, можна сміливо сказати, що цей процес відчутно вдарить по фінансовому стану товариств. З огляду на загальну фінансову кризу в умовах якої доводиться працювати, а подекуди і виживати, емітентам сьогодні процес переходу до бездокументарної форми цінних паперів явно не на часі. За таких умов було б доцільним збільшити перехідний період дематеріалізації хоча б до п'яти років, як пропонували експерти фондового ринку. Для прикладу, у Франції перехід з документарної форми у бездокументарну проводився на протязі 15 років. Вивчення досвіду в цій сфері провідних країн світу допоможе уникнути багатьох помилок у процесі практичної діяльності та формування відповідної законодавчої бази.

#### **Список використаних джерел**

1. Внукова Н. Фінансовий ринок України: глобалізація та євро інтеграція // Вісник Національного банку України, 2008. – №10. – С. 15.
2. [www.ssmc.gov.ua](http://www.ssmc.gov.ua) – офіційний сайт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку.
3. [www.ndu.gov.ua](http://www.ndu.gov.ua) – офіційний сайт Національного депозитарію України.

4. [www.uaib.com.ua](http://www.uaib.com.ua) – офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу.
5. [www.pard.com.ua](http://www.pard.com.ua) – офіційний сайт Професійної асоціації реєстраторів і депозитаріїв

**Annotation.** *In the article the problem aspects of passing are examined to the documentless form of appeal of shares in the context of realization of Law of Ukraine "About joint-stock companies".*

**Key words:** *fund market, share, registry, depositary, joint-stock company.*

15

УДК 336.14(477)

*І.В. Форкун, к.е.н., доцент, Хмельницький національний університет;  
А.А. Хмарук, А.Г. Андреева, студентки,  
Хмельницький національний університет*

## **АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СТАНУ ФІНАНСУВАННЯ ДЕФІЦИТУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ**

*Розкрито зміст фінансування дефіциту державного бюджету як важеля фіскальної політики. Визначено механізми його впливу на розвиток економіки. Обґрунтовано напрями цільового використання залучених ресурсів за умов дефіцитного фінансування.*

**Ключові слова:** *дефіцит державного бюджету, аналітична оцінка.*

**Актуальність.** Проблеми фінансування дефіциту державного бюджету належать до досить гострих і дискусійних. Як науковці, так і політики дотримуються різних, нерідко прямо протилежних, точок зору щодо доцільності та результативності проведення таких операцій. Це пов'язано з тим, що дефіцитне бюджетне фінансування здійснює неоднозначний вплив на розвиток країни. Досягнення позитивних результатів нерідко супроводжується виникненням негативних наслідків, які можуть навіть перевищити програмовані поліпшення. У періоди економічних криз і фінансових потрясінь проблеми зведення бюджету з дефіцитом і забезпечення його фінансування ще більше ускладнюються. З огляду на це, поглиблене наукове дослідження таких проблем має важливе не тільки теоретичне, але й практичне значення.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідженню проблемам фінансування дефіциту державного бюджету присвячено праці багатьох відомих науковців: Ш. Бланкарта, В.В. Козюка, С.В. Львовичкіна, В.М. Опаріна, Ц.Г. Огня, А. Премчанда, В.М. Федосова та ін., у яких основна увага звертається на вплив фінансування дефіциту бюджету на розвиток економіки країни,

однак в них не досить глибоко висвітлено напрями довгострокового бюджетного фінансування.

**Метою цієї статті є** дослідження змісту фінансування дефіциту державного бюджету України, його особливостей та впливу на економічний розвиток країни.

**Виклад основного матеріалу.** Зведення бюджету з дефіцитом, яке передбачає проведення операцій з фінансування бюджету, не є свідченням його незбалансованості. На це звертають увагу як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Так, за визначенням В. Опаріна, «бюджет не може бути незбалансованим (дефіцит не є ознакою незбалансованості, а лише показує співвідношення між податковими і позиковими фінансами) чи необґрунтованим» [6, с. 52-53].

Першочергова вимога до застосування такого фінансового важеля – заздальгідь визначений, цільовий характер використання залучених ресурсів.

Економіка України потребує значних фінансових ресурсів для проведення реформ у багатьох сферах. Обмеження фінансування дефіциту бюджету за умов недостатності інвестиційних ресурсів зменшує обсяги видатків, що спрямовуються на розвиток економіки та розв'язання соціальних проблем, тому необхідна активна політика щодо збільшення фінансування державного бюджету.

У разі прийняття рішення стосовно затвердження бюджету з дефіцитом залучені кошти повинні використовуватися переважно для фінансування цільових державних програм, спрямованих на забезпечення економічного зростання та вирішення гострих соціальних питань. Мета такої бюджетної політики – досягнення економічного та соціального ефекту на загальнодержавному або місцевому рівнях [7, с. 100-101].

Згідно з прогнозом динаміки показників зведеного бюджету України (бюджетної стратегії уряду) обсяг фінансування держбюджету з 2008-го до 2010 року помітно збільшується. При цьому частка дефіциту у відношенні до ВВП залишається незмінною [2]. Дана тенденція показана у таблиці 1.

**Таблиця 1.**

**Прогноз фінансування державного бюджету України**

Показник	Млн. грн.			У % до ВВП		
	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік
Загальне фінансування	18054	20920,2	23967,5	2,55	2,55	2,55

Щодо реальних показників фінансування бюджету, у зазначених роках вони були наступними.

На 2007 рік було заплановано значне збільшення обсягів фінансування державного бюджету таблиця 2. З роками змінюється і його структура таблиця 2 [3; 4; 5].

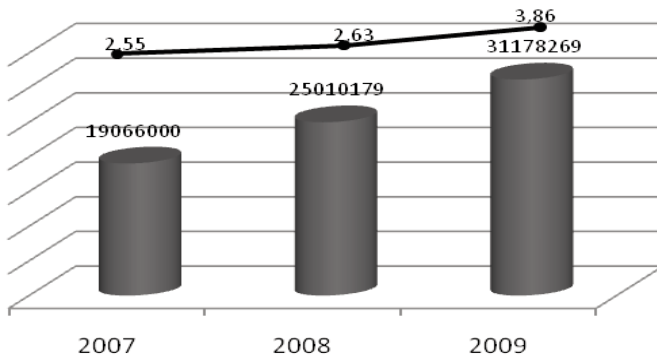
**Таблиця 2.**  
**Стан та структура фінансування бюджету 2007-2009 років, тис. грн.**

Показник	2007	2008	2009	Питома вага		
Загальне фінансування	19 066 000,1	25 020 179,1	31 178 269,9	100%	100%	100%
Фінансування за борговими операціями	4 977 251,0	12 167 464,7	61 429 645,8	26,11%	48,63%	197,03%
Надходження від приватизації державного майна	10 587 711,0	607 144,5	8 501 244,0	55,53%	2,43%	27,27%
Фінансування активними операціями	3 501 038,1	12 245 569,9	38 752 599,9	18,36%	48,94%	0,00%

У 2007 році надходження від приватизації державного майна в Україні відіграють важливу роль у фінансуванні бюджету. Зокрема, фінансування дефіциту бюджету у 2007 році здійснювалося переважно за рахунок коштів, залучених від проведення приватизації державного майна. Із суми в 19 млрд. грн. загального фінансування 55,53% або ж майже 11 млрд. грн. було профінансовано за рахунок надходжень від приватизації. Водночас використання залучених від приватизації коштів спрямовувалося на розв'язання в основному поточних завдань, при цьому їх цільова спрямованість фактично не визначалась. Збільшення дефіциту державного бюджету на 2007 рік супроводжується обмеженням його частки у ВВП на рівні 2,55%. Темпи збільшення бюджетного дефіциту відставатимуть від темпів економічного зростання. Треба враховувати і те що у 2007 році на 14,08 млн. грн. було профінансовано за рахунок джерел, які не належать до чинників зростання державного боргу. Такі явища слід розглядати – як основу зміцнення фінансової стійкості держави. При цьому закріплюється спрямованість бюджетної політики на забезпечення економічного розвитку, а отже, створюються сприятливі умови для майбутніх поколінь.

Кардинально ситуація змінилася 2008 року, коли зросла частка фінансування за борговими операціями до 48, 63% а уже у 2009 році, оскільки фінансування за активними операціями мало від'ємне значення, то левова частка дефіциту бюджету була профінансована за рахунок боргових операцій, аналогічну тенденцію ми виявляємо при аналізі показників дефіциту бюджету та його співвідношення із валовим внутрішнім продуктом.

Як бачимо, до 2010 року загальна сума фінансування дефіциту державного бюджету України становитиме майже 40 млрд. грн. Таким чином, узято курс на збільшення.



**Рис. 1.** Динаміка дефіциту бюджету за 2007-2009 роки, тис. грн. та питома вага дефіциту бюджету у ВВП за 2007-2009 роки, %

Аналіз наведених даних свідчить, що обсяги фінансування бюджету мають тенденцію до зростання. Проте у відношенні до ВВП їхня частка змінювалася в різних напрямках розглянемо це на рисунку 1 [5; 6; 7].

У 2009 році значне зростання дефіциту не було підкріплене зростанням ВВП, тому його частка становила аж 3,86 і вийшла за рамки міжнародних стандартів. Таким чином економічна криза, що охопила Україну у 2009 році вплинула на дефіцитне фінансування у негативну сторону, зросли запозичення, що знизило економічну самостійність країни а затверджений дефіцит був досить високим, що призведе до негативних наслідків у майбутньому. Реальні наслідки будуть помітні наступними роками, адже фінансування борговими операціями ляже борговим тягарем на наступні покоління.

**Висновки.** Бюджетний дефіцит є важливим інструментом державної фінансової політики, засобом впливу на економічне та соціальне становище країни й чинником прискорення або стримування поступального розвитку. Бюджетна політика повинна спрямовуватися на забезпечення такого фінансування бюджету, яке сприятиме економічному зростанню, створенню належних фінансових умов для розвитку країни та розв'язання складних соціальних проблем. Здійснення національної бюджетної політики потребує більш активного та виваженого фінансування державного бюджету, що стане основою розв'язання багатьох нагальних економічних та соціальних проблем. Обмеження фінансування бюджетного дефіциту зменшує обсяги ресурсів, що спрямовуються на забезпечення прискореного розвитку держави, адже її бюджетна система в умовах формування ринкової економіки, як правило, є розбалансованою. Тому критерії фінансування бюджету, прийняті в розвинутих країнах, не можна вважати показовими для України. Разом із тим використання такого важеля, як бюджетний дефіцит, має бути виваженим, а його можливі негативні впливи — перекриті досягнутими позитивними результатами.

## Список використаних джерел

1. Башко В. Зовнішнє фінансування дефіциту бюджету в контексті інвестиційної діяльності держави. // Економіка. Фінанси. Право. – К., 2006. – №12. – С. 27-30.
2. Бюджетний кодекс України. Затв. ВРУ 21.06.2201 р. №2542 –III // Офіційний вісник України. – 1997. – №7.
3. Закон України “Про державний бюджет на 2009 рік”. // www.rada.gov.ua.
4. Кудряшов В. Фінансування дефіциту державного бюджету // Економіка України. – К., 2009. – №4. – С. 52-64.
5. Кудряшов В.П. Фінансування бюджету та економічне зростання. // Фінанси України. – К., 2007. – №9. – С. 98-111.
6. Постанова КМУ “Про прогноз показників зведеного бюджету України за основними видами доходів і фінансування 2008-2010 рік” 25.09.05 №359. // www.rada.gov.ua.

**Annotation.** Maintenance of financing of deficit of the state budget is exposed as a lever of fiscal policy. The mechanisms of his influence are certain on development of economy. Substantiated directions of the having a special purpose use of the attracted resources subject to the condition financing deficit.

**Key words:** deficit of the state budget, analytical estimation.

16

УДК 657.61 [075.8]

**С.А. Аблязова, к.е.н., викладач, Республіканський вищий навчальний заклад «Кримський інженерно-педагогічний університет», м. Сімферополь**

## УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

У статті висвітлено значення внутрішнього аудиту, його вплив на ефективність управління підприємствами України та запропоновані шляхи вдосконалення системи внутрішнього аудиту в організаційному і методологічному аспектах, здатної підвищити ефективність діяльності підприємства.

**Ключові слова:** внутрішній аудит, внутрішній контроль, Міжнародний інститут внутрішніх аудиторів.

Останнім часом істотно зросли і продовжують зростати вимоги, що пред'являються до підприємств України з боку акціонерів (власників), інвесторів, виконавчого керівництва, регулюючих органів і інших зацікавлених в діяльності підприємства сторін.

У зв'язку з цим все більше підприємств в якості першочергового пріоритету ставлять питання про побудову ефективною системи внутрішнього аудиту.

Проте в даний час серед фахівців не спостерігається єдності в підходах до визначення терміну «внутрішній аудит». Одні з них намагаються ототожнити внутрішній аудит із зовнішнім або, принаймні, знайти між ними схожості, інші ж, навпаки, намагаються знайти відмінності або суперечності.

В таблиці 1 приведені найбільш поширені підходи до визначення поняття «внутрішній аудит».

**Таблиця 1.**

**Підходи до визначення поняття «Внутрішній аудит»**

Автор	Джерело	Трактування визначення
1	2	3
Бурцев В. В.	Організація внутрішнього аудиту / В. В. Бурцев // Фінансовий менеджмент. – 2005. – № 6. – С. 88-98.	Внутрішній аудит – це регламентована внутрішніми документами організації діяльність з контролю ланок управління і різних аспектів функціонування організації, здійснювана представниками спеціального контрольного органу в рамках допомоги органам управління організації.
Андреев В. Д.	Внутрішній аудит: навч. посіб. / В. Д. Андреев. – М.: Фінанси і статистика, 2003. – 464 с.	Внутрішній аудит – елемент системи внутрішнього контролю, необхідний для великих господарюючих суб'єктів, в основному недержавного сектора економіки, щоб з його допомогою успішно конкурувати на ринку за рахунок зростання якості, зниження собівартості продукції, знання потреб ринку і, таким чином, підвищення ефективності роботи.
Багаутдінова Е. Н.	Організація внутрішнього аудиту бізнесу / Е. Н. Багаутдінова // Діловий огляд. – 2004. – № 5 (76).	Внутрішній аудит – ревізія, проведена власними силами власника, яким він довіряє.
Попов А.	Контролер зсередини / А. Попов // Фінанси. – 2005. – № 14(104).	Внутрішній аудит – інструмент виявлення можливостей для підвищення ефективності бізнесу, і його впровадження грає велику роль для компаній, охочих повернути додаткове фінансування.



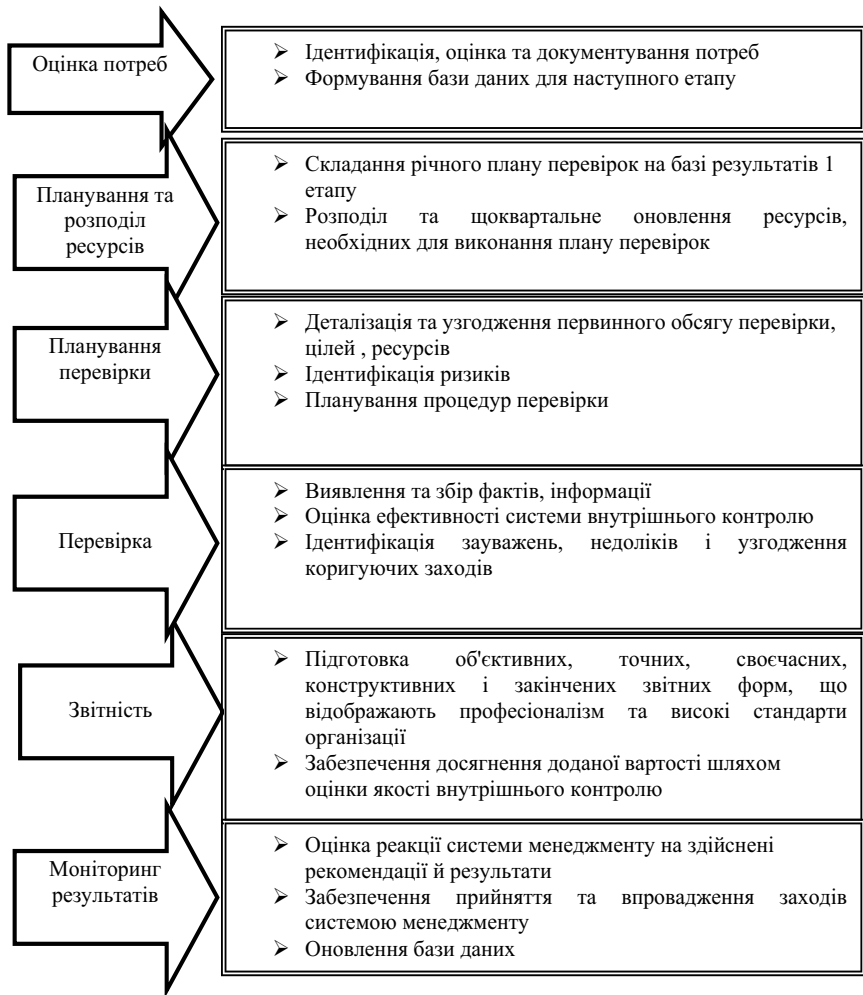
## Продовження таблиці 1

1	2	3
Савчук В.П.	Савчук В.П. Хто допоможе власникові знатися на його бізнесі? [Електронний ресурс] / У .П. Савчук. – Режим доступу: <a href="http://www.cfin.ru/finanalysis/int_audit.shtml#_ftnref1#_ftnref1">http://www.cfin.ru/finanalysis/int_audit.shtml#_ftnref1#_ftnref1</a>	Під внутрішнім аудитом розуміється комплекс діагностичних процедур, направлених на виявлення, з одного боку, слабких сторін бізнесу, а з іншої – встановлення шляхів їх усунення.
Пшенична А.Ж.	Пшенична А.Ж. Аудит. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.	Внутрішній аудит є складовою внутрішнього контролю і здійснюється за рішенням органів управління підприємством для контролю й аналізу господарською діяльності.

Більшість наведених тут визначень є некоректними та не виявляють суттєвості внутрішнього аудиту на сучасному етапі. На наш погляд це обумовлено буквальною перекладом терміну з англійської мови. Дослівно термін «внутрішній аудит» – internal audit – означає внутрішню перевірку рахунків, ревізію. Проте на наш погляд, внутрішній аудит має інший, призначення і організацію. Найточніше це передає визначення поняття, дане Міжнародним інститутом внутрішніх аудиторів «внутрішній аудит – це діяльність з подання незалежних, об'єктивних гарантій і консультацій, на вдосконалення діяльності організації. Внутрішній аудит допомагає організації досягти поставлених цілей, використовуючи систематизований та послідовний підхід до оцінки і підвищення ефективності процесів управління ризиками, контролю і управління організацією» [1].

Причиною для перегляду і вдосконалення системи внутрішнього аудиту, можуть стати наступні потреби підприємства:

- підвищення надійності і зниження вартості існуючих механізмів внутрішнього аудиту;
- зниження ризику спотворення звітних даних, фінансових зловживань і несанкціонованого використання активів;
- підвищення якості управлінських рішень за рахунок більшої надійності фінансової і управлінської звітності, підвищення прозорості внутрішнього аудиту підприємства;
- виконання вимог законодавства та регулюючих органів, зокрема в цілях первинного розміщення цінних паперів;
- іміджу підприємства в очах клієнтів, акціонерів, регулюючих органів та інших зацікавлених сторін.



**Рис. 1.** Запропонована послідовність здійснення внутрішнього аудиту

Вибір найбільш ефективних методів і технологій внутрішнього аудиту визначається цілями і видами діяльності підприємства, навколишнім середовищем і відповідним набором властивих ризиків. Внутрішній аудит повинен охоплювати всі бізнес-процеси компанії. При цьому основну відповідальність за правильне функціонування системи внутрішнього аудиту несе вище керів-

ництво компанії, а акціонери компанії зацікавлені в її ефективності, оскільки це сприяє зниженню ризикованості їх вкладень.

З метою вдосконалення системи внутрішнього аудиту підприємства згідно вимог Міжнародного інституту внутрішніх аудиторів пропонуємо процес аудиту здійснювати в наступній послідовності (рис. 1.).

Орієнтація на викладений вище підхід до визначення внутрішнього аудиту, його організації, з одного боку, приведе до відмови від тотального контролю окремих операцій, аналізу достовірності показників бухгалтерської звітності виключно на основі інформації, сформованою бухгалтерською службою організації, а з іншої – спричинить необхідність отримання розумних гарантій того що :

- процеси, які здійснюються в організації, ефективні,
- ризик обмежений прийнятним рівнем за допомогою оцінки адекватності, ефективності і якості системи управління ризиками,
- система внутрішнього контролю ефективна і дозволяє запобігти можливим помилкам і недобросовісним діям посадових осіб,
- принципи і механізм управління є орієнтованими на кінцевий результат.

Гнучкість і швидкість реакції на зміни внутрішнього середовища компанії і велика ефективність є основними перевагами внутрішнього аудиту в порівнянні з ідеєю тотального контролю.

Хотілося б відзначити, що внутрішній аудит є найбільш дієвим інструментом виявлення можливостей підвищення ефективності діяльності підприємства, оскільки формується суб'єктом самостійно, усередині суб'єкта і дозволяє отримати інформацію, необхідну для досягнення цілей і вирішення завдань, що стоять перед суб'єктом, найбільш ефективним способом.

#### Список використаних джерел

1. Кодекс етики внутрішніх аудиторів, підготовлений Міжнародним інститутом внутрішніх аудиторів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.iaa-ru.ru/vnutr\\_audit/codex](http://www.iaa-ru.ru/vnutr_audit/codex).

**Annotation.** *The value of internal audit, his influence, is reflected on efficiency of management of Ukraine enterprises and the ways of perfection of the system of internal audit in organizational and methodological aspects, able to promote efficiency activity of enterprise are offered in the article .*

**Key words:** *internal audit, internal control, The Institute of Internal Auditors.*

УДК 657.22:630

*Б.М. Богач, к.е.н., Буковинська державна  
фінансова академія, м. Чернівці*

## **ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІЗУ ВИКОРИСТАННЯ ЛІСОВИХ РЕСУРСІВ В УМОВАХ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ**

*Встановлено, що засобами підвищення ефективності діяльності підприємств лісового господарства є диверсифікація, суть якої полягає в розподілі зусиль та капіталовкладень між різними видами діяльності (створення рекреаційних зон, поліпшення якості доквілля тощо).*

**Ключові слова:** організація аналізу, аналітичний процес, лісове господарство, системне використання продуктів, побічна продукція, диверсифікація.

**Постановка проблеми.** В умовах переходу до ринкової економіки власники та управлінський персонал потребує не тільки облікової інформації, констатації фактів господарської діяльності, а й визначення причин і наслідків економічних явищ, процесів, відносин суб'єктів, встановлення резервів покращення фінансових результатів та фінансового стану підприємства.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблемам вдосконалення організації обліку та аналізу на підприємствах присвячені праці таких вітчизняних вчених, як: М. Т. Білухи, Ф. Ф. Бутинця, Б. І. Валуєва, З. В. Гуцайлюка, В. О. Ластовецького, І. Д. Лазаришиної, Є. В. Мниха, Л. В. Нападівської, В. Ф. Палія, М. С. Пушкаря, В. В. Сопка, І. Д. Фаріона, Ю. С. Цал-Цалка, П. Я. Хомина, Р. Л. Хом'яка, М. Г. Чумаченка, С. І. Шкарабана та ін. Питання організації обліку й аналізу на виробництві досліджували зарубіжні науковці, зокрема: І. А. Басманов, Я. В. Соколов, С. О. Стуков, А. Д. Шеремет та ін.

Вивченням теоретичних і практичних аспектів обліку й аналізу та з'ясування їхньої ролі у комплексному використанні продуктів лісового господарства займалися такі вітчизняні і зарубіжні економісти, як: П. В. Васильєв, І. В. Воронін, Ф. Гунтер, Ф. Т. Костюкевич, І. М. Синякевич, Ю. Ю. Туниця, І. В. Туркевич, М. В. Чернявський, А. Й. Швиденко та ін.

**Постановка завдання.** Метою даної роботи є теоретико-методичні засади та рекомендації щодо вдосконалення організації аналізу на підприємствах лісового господарства.

**Виклад основного матеріалу.** Як відмічають проф. І. Д. Фаріон та І. В. Перезовова [2, с. 266], для самого підприємства важливо не стільки визначення його фінансового стану, скільки проведення постійної роботи, спрямованої на його поліпшення. Проф. І. Д. Лазаришина вважає, що особливістю економічного аналізу є те, що він обслуговує фінансово-економічні, соціально-економічні, техніко-економічні, еколого-економічні та інші інтереси заці-

кавлених осіб. Науковий підхід до організації економічного аналізу реалізується, починаючи з проектування і закінчуючи отриманням інформації на виході з підсистеми економічного аналізу. Він уособлюється у використанні методу організації економічного аналізу, науково-обґрунтованих методик економічного аналізу, систем аналітичних показників, принципів економічного аналізу [1, с. 83]. Проведене нами на підприємствах лісового господарства дослідження дозволило встановити, що питанням організації економічного аналізу приділяється недостатньо уваги і тому є актуальним і важливим ідентифікувати основні об'єкти організації аналітичного процесу як технологічної сукупності.

Ми вважаємо, що аналітичний процес на підприємствах лісового господарства варто організувати з дотриманням нижченаведених пропозицій.

За період розвитку людства виникало багато напрямів використання лісових ресурсів, серед яких виділяються основні складові лісового природокористування, що здійснюються одночасно і безперервно [3], а саме: біосферне прижиттєве використання лісів; побічні користування; бджільництво; мисливство; рибальство і рибицтво; еколого-функціональне лісокористування; заготівля деревини в процесі головних рубок; сільсько-господарське використання земель лісового фонду; відновлення лісових ресурсів; формування й вирощування високопродуктивних лісостанів; лісохімічне користування лісами; рекреаційне лісокористування; захист і охорона лісів; управління і моніторинг лісів.

Лісокористування – це діяльність людини, спрямована на створення, відновлення, вирощування і формування лісостанів на захист, охорону, вилучення і використання лісових ресурсів для біосферних вселюдських, суспільних та індивідуальних потреб.

Організація виробничого обліку та аналізу багатопільового господарювання в лісах, сприятиме сталості галузі, подальшому зростанню ефективності побічних користувань. Дари лісу необхідно використовувати максимально ефективно. Деякі побічні користування, при правильному та організованому їх використанні, могли би з часом перетворитись у відокремлені галузі лісового господарства, це такі як: підсочування лісу, бджільництво, рибальство, грибоваріння. Розвиваються швидкими темпами в Карпатах такі види користування лісом, як рекреаційне та курортно-санаторне.

На Міжнародній конвенції ООН в Ріо-де-Жанейро (1992) визнано пріоритетним напрямом лісової політики той, який забезпечує комплексне використання всіх компонентів лісу.

Одним із шляхів підвищення ефективності діяльності підприємств є диверсифікація. Суть диверсифікаційної діяльності полягає в розподілі зусиль та капіталовкладень між різноманітними видами діяльності, безпосередньо не пов'язаними один з одним. У такому випадку, якщо в результаті непе-

редбачених подій один вид діяльності буде збитковий, то інший вид буде приносити прибуток.

Процес диверсифікації може розглядатись у двох аспектах: у широкому змісті – це розширення сфери діяльності будь-якої організації, незважаючи на те, до якої сфери економіки вона належить; вузьке розуміння – це стосовно різноманітних галузей і сфер підприємницької діяльності. Крім того, варто розрізняти концентричну та горизонтальну диверсифікацію. Концентрична диверсифікація – це поповнення асортименту виробами, схожими на товари, що випускаються на підприємстві. Горизонтальна диверсифікація являє собою поповнення асортименту новими виробами.

На підприємствах лісового господарства підвищення ефективності діяльності є диферсифікація виробництва в напрямку освоєння рекреаційних територій на базі власних лісових господарств та системне використання ресурсів лісового господарства. За стратегією диверсифікації, держлісгоспи можуть вирішити цілий ряд завдань: надання принципово нових видів послуг для лісових підприємств на базі створення рекреаційних зон, з метою отримання додаткових прибутків; поліпшення якості довілля; досягнення позитивного соціального та економічного ефекту.

Ефективність диверсифікації визначається через формування вигод і витрат, які носять економічний, соціальний та екологічний аспекти.

Системне використання продуктів лісового господарства шляхом безвідходної технології обробки деревини, комплексного використання побічних продуктів лісу, системне освоєння рекреаційних можливостей лісних угідь веде до значного зростання рентабельності господарств, більш обґрунтованого розподілу загальногалузових витрат між підгалузями і на цій основі до суттєвого зниження собівартості продукції та підвищення продуктивності лісового господарства.

**Висновки.** Приєднання України до СОТ потребує від підприємств лісового господарства радикального переосмислення змісту, методів та інструментів планування й управління витратами виробництва, які дозволять адаптуватися до досконалих конкурентних змін зовнішнього ринкового середовища. Зниження витрат виробництва полягають у широкомасштабному безвідходному виробництві та комплексному використанні компонентів лісу, що зробить можливим отримання підприємствами лісового господарства прибутків від використання продуктів та корисностей лісу за рахунок організації обліку й аналізу та отримання значних додаткових продуктів лісу, а також на підприємствах лісового господарства для підвищення ефективності діяльності є диверсифікація виробництва в напрямку освоєння рекреаційних територій на базі власних лісових господарств та системне використання ресурсів лісового господарства.

**Список використаних джерел**

1. Лазаришина І. Д. Методологія та організація економічного аналізу: Монографія. – Рівне: УДУВГП, 2004. – 112 с.
2. Фаріон І. Д., Перезовова І. В. Організація обліку, контролю й аналізу: Навчальний посібник/ За ред. доктора економічних наук, професора І. Д. Фаріона. – Тернопіль: Економічна думка, 2004. – 487 с.
3. Черневий Ю. І. Структурно-типологічні особливості природного лісового покриву Придністровської височини на Передкарпатті / Ю. І. Черневий // Наукові праці: Лісівнича Академія Наук України. Вип. 2. – Львів, 2003. – С. 79-81.

**Annotation.** *Achieving the modern aims of economic activity in the conditions of limitation of resources, globalization of competitive activity, requires a search and introduction of the new scientifically grounded methods of account and analysis. Means of increasing for effectiveness timber enterprises' activity are: diversification – its essence contains distribution of efforts and investments among different kinds of activities: it's making the recreative zones, improvement the quality of the environment etc.*

**Key words:** *organization of analysis, analytical process, forestry, system use of products, side products, diversification.*

**18**

УДК 657

**О.Є. Шмигель**, к.е.н., старший викладач,  
Чортківський інститут підприємництва і бізнесу ТНЕУ

**ОРГАНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ  
В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

*У статті висвітлено питання щодо обґрунтування необхідності посилення організаційних питань фінансового обліку в сучасних умовах та визначення шляхів і напрямків формування його організаційно-методичних аспектів, спрямованих на підвищення ефективного обслуговування управлінських рішень.*

**Ключові слова:** *фінансовий облік, організація бухгалтерського обліку, облікова політика, аналіз фінансових результатів, нормативна концепція фінансового обліку.*

**Постановка проблеми.** Для організації нормального функціонування будь-якої ланки економіки вкрай необхідно мати вірогідну та об'єктивну інформацію про її майновий стан, грошовий та фінансовий стан, результати роботи (прибутки, доходи чи збитки), а також процеси їх формування як на своєму підприємстві так і в партнерів. Таку інформацію надає бухгалтерський облік. На його основі здійснюється об'єктивний аналіз та аудит. У сучасних

умовах господарювання фінансовий облік і аналіз фінансових результатів – необхідна складова процесу управління підприємством. Головним напрямком його реалізації є виявлення можливостей підвищення ефективності функціонування підприємства, визначення перспектив його розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Одним із шляхів ефективного розвитку підприємства є інформаційне забезпечення управління. Основою його виступає фінансовий облік як визначальна складова національної облікової системи, що регулюється державою. Якість облікового забезпечення управління є чинником ефективності виробництва, що підтверджується господарським життям, юридичними і нормативними вимогами обов'язковості ведення фінансового обліку на підприємствах.

Особливості фінансового обліку у вітчизняній обліковій практиці досліджуються з початку реформ 90-х років минулого століття. Його методологічний апарат розвивався О.С. Бородкіним, Ф.Ф. Бутинцем, Б.І. Валуєвим, З.В. Гуцайлюком, Л.М. Кіндрацькою, Є.В. Калюгою, Я.Д. Крупкою, А.М. Кузьмінським, Є.В. Мнихом, Я.В. Мехом, М.С. Пушкарем, В.В. Сопком, М.Г. Чумаченком, О.В. Шевчуком та ін.

Серед зарубіжних дослідників вагомі праці Н.А. Бреславцевої, Я.В. Соколова, Д.А. Панкова, В.В. Ковальова, О.А. Миронової, С.А. Ніколаєвої, В.Д. Новодворського.

У наукових дослідженнях цих авторів розглядаються ключові аспекти фінансового обліку, про те не дається його вичерпної характеристики, адекватної проблемам і сучасним вимогам управління зокрема. Окрім того сучасна концепція фінансового обліку не має цілісного методологічного забезпечення. Теорія переслідує насамперед дидактичні цілі й майже не пов'язана з практикою.

Удосконалити стан організації фінансового обліку підприємств можна лише на підставі вивчення, систематизації й інтерпретації економічних законів, що діють в цій галузі. Отже, під сучасні нормативні концепції фінансового обліку необхідно підвести теоретичну базу, і на цій основі розкрити суть організаційних тенденцій розвитку фінансового обліку.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є обґрунтування посилення галузевих ознак фінансового обліку та визначення шляхів і напрямів формування його організаційно-методичних аспектів, спрямованих на підвищення ефективності для прийняття управлінських рішень.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В Україні фінансовий облік почав формуватися наприкінці 90-х років минулого століття. При цьому, під фінансовим обліком у вітчизняній практиці мають на увазі здебільшого бухгалтерський облік. Так, на думку М.С. Пушкаря [1, с. 13], не потрібно підкреслювати слово «бухгалтерський», бо фінансовий облік і є тим, звичним для бухгалтерів старшого покоління, традиційним бухгалтерським обліком а фінансовою в такому разі вважатиметься тільки звітність.



Проте загальноприйняті вимоги до ведення фінансового обліку та складання на його підставі фінансової звітності за своїми інформаційними можливостями настільки обмежені, про що вказується майже у кожному дослідженні з питань бухгалтерського обліку, кредитування, фінансів, аналізу, що виникає потреба додаткового збору інформації через систему органів статистики. Така особливість не може не позначитись на організаційних і методичних прийомах фінансового обліку.

Розкриття суті фінансового обліку має особливості не властиві міжнародним обліковим стандартам. Незважаючи на те, що історія виникнення фінансового обліку є історією розвитку економіки міждержавних зв'язків, а фінансовий облік – інформацією, призначеною для використання, насамперед, зовнішніми користувачами для компаній, що реєструють свої цінні папери на світових біржах, для України характерно застосування фінансового обліку для всіх юридичних осіб, навіть для невеликих сільськогосподарських підприємств з майже натуральним виробництвом.

З практичної точки зору, для застосування вимог і правил фінансового обліку в підприємствах необхідні опрацювання й удосконалення методики його ведення та організації, пошук шляхів підвищення інформації. Така потреба зумовлена, по-перше, тим, що в межах системних досліджень дотепер не вироблена загальноприйнята думка з багатьох організаційно важливих питань функціонування фінансового обліку і, по-друге, невизначеністю застосування основних базових понять, насамперед поняття професійного судження.

У традиційному для нас бухгалтерському обліку поняття його організації розглядалось на високому науково-практичному рівні. Проте економічна література дореформеного періоду, яка досліджувала методологію вітчизняного обліку до 1991 р. і навіть до 1999 р. (офіційне запровадження стандартів обліку), втратила актуальність і не може бути вектором нинішнього вдосконалення. Тому для напрацювання методологічної бази й подальшого створення нової парадигми доцільно використовувати досвід розвинених країн, взявши при цьому за відправну точку традиції української бухгалтерії.

Організація обліку, на нашу думку, є ключовим моментом у системі обліку, зумовлено це тим, що організація функціонування фінансового обліку тісно пов'язана з його методологією, є всеохоплюючим знанням про понятійний апарат обліку, його концепції, внутрішню будову, етапи становлення й розвитку. Методологія постійно знаходиться постійно знаходиться у розвитку, що стосується й організації обліку.

Термін «організація» походить від лат. *organize* – спільно, стрункий вигляд, влаштовувати [2, с. 40]. Організацію розуміють як діяльність з упорядкування всіх елементів визначеного об'єкта в просторі й часі. Разом з тим вона розглядається і як об'єкт, що має внутрішню структуру. Звідси, очевидно, що терміну «організація» надають значення як процесу і як явищу.

Історичні принципи організації бухгалтерського обліку, за дослідженнями Я.В. Соколова [3, с. 92], полягають в наступному: розподіл праці, локалізація інформації, конкуренція в контролі, дієвість бухгалтерії, методологічна незалежність, психологічний клімат. Ці принципи панували в англо-американській літературі наприкінці XIX ст. Французькі вчені розробили ряд ключових принципів, на яких ґрунтується організація обліку – налагодженість та пристосування до механізації, одночасне виконання кількох робіт, економія праці, стислі строки надання інформації, самоконтроль записів, зовнішній контроль, зрозуміла термінологія.

Організація бухгалтерського обліку на підприємстві належить до компетенції його власника (власників) або уповноваженого органу (посадової особи) і здійснюється згідно із законодавчими актами – Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку та іншими нормативними актами.

Поняття організації бухгалтерського обліку розкрито у коментарі до ст. 8 Закону про бухгалтерський облік, де зазначено, що це – система дій (умов та елементів), необхідних для побудови облікового процесу з метою отримання інформації про господарські операції, їх групування залежно від економічного значення та реєстрацію у відповідних реєстрах, здійснення контролю за раціональним використанням виробничих ресурсів. Призначення цієї системи – удосконалення й раціоналізація обробки інформації, розподіл робіт між персоналом бухгалтерії, наукова організація праці. Вона є обов'язковою для кожного підприємства, оскільки без організованого обліку неможлива господарська діяльність.

У законі про бухгалтерський облік передбачається, що організація обліку на підприємстві є прерогативою самого підприємства, його керівників і спеціалістів, однак з цим не можна погодитися повністю. Звичайно, організацією обліку займається конкретне підприємство, але базу для цього повинні розробляти науково-дослідні інститути, пропонуючи варіанти, з яких кожне підприємство могло б вибрати прийнятний варіант.

У вузькому значенні, на рівні підприємства організація бухгалтерського обліку є комплексом заходів власника щодо забезпечення реєстрації фактів господарського життя, узагальнення їх з метою отримання необхідної інформації для складання зовнішньої та внутрішньої звітності й прийняття управлінських рішень.

Під процесом організації слід розуміти забезпечення фіксування фактів здійснення всіх господарських операцій у первинних документах, зберігання опрацьованих документів, реєстрів і звітності протягом установленого законодавством терміну (не менше трьох років).

Тобто процес організації передбачає цілеспрямоване створення, постійне впорядкування й удосконалення системи обліку на підприємстві для її відповідності потребам управління. Тому для забезпечення організації фінансового

обліку підприємство самостійно обирає його структуру, форми, методи, технічні засоби, процедури, тощо відповідно до вимог, які висувуються перед обліковим процесом.

В основу організації обліку покладено певну систему знань, вона є інструментом пізнання об'єктивного світу, певним видом розподілу праці, процесом нагромадження й використання інформації.

**Висновки з даного дослідження.** Процес організації обліку є сферою безперервного розвитку діяльності облікового апарату, основною ознакою й головною функцією якої є відкриття, вивчення і класифікація інформації про господарську діяльність з метою її практичного застосування.

Організація має велике значення в розвитку обліку. Її можна розглядати в різних вимірах – як специфічну форму прояву системи облікових знань, як процес пізнання фактів господарської діяльності, як певний вид поділу праці, як процес виробництва нових знань та їх використання. Це поняття охоплює як діяльність, спрямовану на застосування вже набутих знань з обліку, так і результат цієї діяльності – суму набутих знань, що є основою інформаційного сприйняття світу.

#### Список використаних джерел

1. Пушкар М.С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти): Монографія. / М.С. Пушкар – Тернопіль: Економічна думка, 1999. – 422 с.
2. Організація бухгалтерського обліку: Підручник / За ред. Бутиця Ф.Ф. – Житомир: ПП “Рута”, 2002. – 592 с.
3. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учеб. пособие для студ. экон. спец. вузов. / Я. В. Соколов – М.: Аудит, 1996. – 638 с.
4. Актуальні проблеми національної системи бухгалтерського обліку в Україні в період його реформування (навчальний посібник) / Саблук П.Т., Колузанов К.В., Колузанова Н.О., Саблук Р.П. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – 398 с.

**Annotation.** *In the article a question is reflected in relation to grounding necessity of strengthening of organizing questions of financial account under modern conditions and determination of ways and directions of forming of its organizationally methodical aspects, directed on the increase of efficiency of maintenance of administrative decisions.*

**Key words:** *financial account, organization of record-keeping, registration policy, analysis of financial results, normative conception of financial account.*

УДК 657.411

*Т.Г. Камінська, к.е.н., Національний університет біоресурсів і природокористування України*

## УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ

*У статті розглянуті питання, які стосуються ведення бухгалтерського обліку власного капіталу. Виявлені деякі протиріччя, які існують сьогодні в бухгалтерському обліку та податковому законодавстві. Розроблені рекомендації з удосконалення обліку власного капіталу, сформованого за рахунок коштів цільового фінансування.*

**Ключові слова:** власний капітал, цільове фінансування, облік.

**Постановка проблеми.** Центральною категорією кожного підприємства, яке веде виробничу чи комерційну діяльність, є капітал, зокрема, власний. Відсутність чіткого і єдиного визначення власного капіталу викликає проблеми при веденні бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності. Це призводить до перекручення облікової інформації і як висновок неправильно прийнятих управлінських та інвестиційних рішень, які приймаються на основі звітності. Є також певні протиріччя в бухгалтерському обліку та податковому законодавстві. Особливо це стосується обліку власного капіталу, сформованого за рахунок коштів цільового фінансування. Неоднозначність визначення загальної структури власного капіталу призвела до неоднозначності трактувань в економічній літературі й окремих його складових частин, а також до різнобою у тлумаченні методик бухгалтерського обліку власного капіталу. Із цих позицій вирішення цієї проблеми є досить актуальною.

**Метою статті є** розробити рекомендації з удосконалення обліку власного капіталу, сформованого за рахунок коштів цільового фінансування.

**Аналіз останніх досліджень.** В економічній літературі наводяться різні визначення власного капіталу. С.Ф. Голов зауважує, що власний капітал корпорацій формується акціями, тобто коштами інвесторів [8]. В.В. Сопко вважає, що основною функцією статутного капіталу є інвестування діяльності підприємства [6]. На думку Сука Л.К., «власний капітал є основою для здійснення діяльності підприємства ... формується він за рахунок внесків власників та накопичення сум доходу від діяльності підприємства» [7, с. 508]. МСФЗ визначають власний капітал як частку активів підприємства, що залишилися після вирахування всіх його зобов'язань, і поділяють його на дві частини: авансований капітал (contributed capital) і реінвестований (нерозподілений) прибуток (retained earnings). Ф.Ф. Бутинець та ін. стверджують: «Власний капітал – це загальна вартість засобів підприємства, які належать йому на пра-

вах власності і використовуються ним для формування його активів. Такі активи формуються за рахунок інвестованого в них власного капіталу і представляють собою чисті активи підприємства» [1, с. 40]. Так само вважають Н.В. Чебанова і Ю.А. Василенко [9, с. 537]. І ми дотримуємось цієї думки.

Проте незалежно від того, хто і як трактує ті чи інші складові частини структури власного капіталу, його загальні розміри, що відображаються у звітності, залежать від реальної оцінки активів, об'єктивності облікових даних щодо розрахунків з кредиторами та державою, оскільки основна проблема полягає в тому, що як у міжнародній, так і у вітчизняній практиці загальна величина власного капіталу, виходячи з балансового методу, визначалася і визначається за залишковим принципом: активи мінус зобов'язання.

**Виклад основного матеріалу.** Для того, щоб мати достовірну інформацію про власний капітал підприємницького характеру, необхідно відокремити у бухгалтерському обліку дані про наявність та рух коштів, одержаних для здійснення заходів цільового призначення, субсидії, асигнування з бюджету та позабюджетних фондів, цільові внески від фізичних та юридичних осіб. У разі нецільового використання таких коштів відповідальні особи несуть відповідальність з усіма наслідками, що випливають, і в такому разі кошти підлягають поверненню тим, хто їх вносив. Цільове фінансування в обліку відображається за виконання наступних умов: існує достатня впевненість у тому, що умови надання допомоги будуть виконанні; існує достатня впевненість в одержанні допомоги. Упевненість у виконанні умов залежить від намірів і можливості керівництва підприємства використовувати допомогу й визначається шляхом аналізу відповідних договорів, публічних рішень, техніко-економічних обґрунтувань, проектно-кошторисної документації. Упевненість в одержанні допомоги виникає при одержанні достовірної інформації про надходження коштів, передачі активів або погашення кредиторської заборгованості, а також затверджених бюджетних розписів, повідомлень про асигнування і т.і. Порядок відображення цільового фінансування в бухгалтерському обліку встановлений П(С)БО 15 «Дохід»: 1) цільове фінансування не визнається доходом доти, поки не існує підтвердження того, що воно буде отримане й підприємство виконає умови щодо такого фінансування; 2) отримане цільове фінансування визнається доходом протягом тих періодів, в яких були понесені витрати, пов'язані з виконанням умов цільового фінансування, тобто під час одержання таких коштів у підприємства не виникає доходу, якщо під це фінансування не було витрат; 3) цільове фінансування капітальних інвестицій визнається доходом протягом періоду корисного використання відповідних об'єктів інвестування (основних засобів, НМА та ін.) пропорційно до суми нарахованої амортизації цих об'єктів [2].

Під час організації обліку цільового фінансування доцільно враховувати вимоги податкового законодавства. Раніше асигнування з бюджету у вигляді субсидій, надані підприємствам у податковому обліку, являли собою дохід від

позареалізаційних операцій. А для відбиття в податковій декларації прирівнювало їх до безповоротної фінансової допомоги. Це не вірно, адже за економічною суттю субсидії не вписуються у визначення з пп. 1.22.1 Закону «Про оподаткування прибутку підприємств» [3; 4]. Відповідно до нової редакції пп. 4.1.6 цього Закону, до складу доходів з інших джерел входять суми дотацій з фондів загальнообов'язкового державного страхування або бюджетів, отримані платниками податків. Таке формулювання відкидає всі сумніви щодо оподаткування на прибуток цільового фінансування у вигляді вище перерахованих дотацій. Отже, до валового доходу належать всі дотації, визнані такими відповідно до бюджетного законодавства, а капітальні трансферти, спрямовані на реалізацію програм соціально-економічного розвитку держави, (з погляду ДПАУ) не мають ознак валового доходу.

Оподаткувавши одержані кошти, держава виводить з обороту підприємства частину таких сум, що не відповідають основній меті їхнього використання та яких гостро потребує підприємство.

Цільове фінансування для компенсації витрат (збитків), яких зазнало підприємство, та фінансування для надання підтримки підприємству без установлення умов його витрачання на виконання в майбутньому певних заходів визначаються дебіторською заборгованістю з одночасним визнанням доходу, що в обліку відображається записом: дебет рахунка 48 «Цільове фінансування і цільові надходження» та кредит рахунка 71 «Інший операційний дохід».

Питання сплати ПДВ із коштів цільового фінансування на сьогодні залишається дискусійним. Відповідно до пп. 3.2.7 Закону про ПДВ [5] не є об'єктом оподаткування операції з «виплати в грошовій формі заробітної плати (інших прирівняних до неї виплат), а також пенсій, стипендій, субсидій, дотацій за рахунок бюджетів Пенсійного фонду України або фондів загальнообов'язкового соціального страхування. Отже, інші кошти, крім зазначених вище, є об'єктом обкладання ПДВ. Але згідно п. 1.4 Закону про ПДВ об'єктом обкладання ПДВ є операції з постачання товарів і послуг, імпорту й деякі інші, спеціально передбачені законом. Одержання трансферних платежів з бюджету на цільовій основі не відповідає жодному з визначень цих операцій. Одержувачі бюджетних коштів можуть одержувати їх винятково на рахунки, спеціально відкриті із цією метою в органах Держказначействі. За таких умов цільове фінансування з бюджету не є об'єктом обкладання ПДВ.

**Висновки.** Якщо підприємство отримує кошти на підставі плану використання бюджетних коштів чи кошторису і витрачає їх з бюджетного рахунку в органі Держказначейства, то одержання коштів не є об'єктом обкладання ПДВ. Якщо ж підприємство отримує кошти на підставі договору, то ПДВ сплачується. Одночасно визнаний дохід від отриманого цільового фінансування та витрати господарської діяльності заносяться в податкову базу і нараховують податок на прибуток.

Цільове фінансування необхідно розглядати не як результат господарської діяльності, а як зовнішню стосовно підприємства подію. Воно сприяє діяльності, але не визначає її. Тому не потрібно відносити суму цільового фінансування капітальних інвестицій на збільшення доходу майбутніх періодів і визначати їх доходом протягом періоду корисного використання відповідних об'єктів інвестування, не помічаючи при цьому порушення принципів обліку та оподаткування прибутку. Вкладені кошти стануть доходами лише тоді, коли буде реалізована продукція, яка вироблена за допомогою активів, одержаних за рахунок цих коштів. У зв'язку із цим суму одержаних коштів цільового фінансування слід відносити до збільшення іншого додаткового капіталу.

#### Список використаних джерел

1. Бухгалтерський фінансовий облік [Текст]: підручник / Ф.Ф. Бутинець [та ін.] – 3-є вид. – Житомир: ЖІТІ, 2001. – 672 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [Текст]: [затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. №290 (зі змін. й допов.)].
3. Про внесення змін до Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» [Текст]: Закон України: [від 24.12.2004 р. № 349-IV, зі змін. і допов.].
4. Про оподаткування прибутку підприємств [Текст]: Закон України (у ред. від 22.05.97 р. №283/97-ВР): [від 28.12.1994 р. № 334/94-ВР, зі змін. і допов.].
5. Про податок на додану вартість [Текст]: Закон України: [від 03.04.1997 р. № 168/97-ВР зі змін. і допов.].
6. Сопко, В.В. Бухгалтерський облік капіталу (пасивів) в управлінні підприємством [Текст] / В.В.Сопко // Вчені записки. – 2006. – Вип. 8.
7. Сук, Л.К., Сук, П.Л. Організація бухгалтерського обліку [Текст]: підручник. – К.: Каравела, 2009. – 624 с.
8. Фінансовий облік [Текст]: підручник / С.Ф.Голов [та ін.]. – К.: Лібра, 2005. – 976 с.
9. Чебанова, Н.В., Василенко, Ю.А. Бухгалтерський фінансовий облік [Текст]: посібник. – К.: Академія, 2002. – 672 с.

**Annotation.** *In the article there are the considered questions which are up to the conduct of accounting of property asset. The exposed some contradictions which exist today in a accounting and tax legislation. The developed recommendations from the improvement of consideration of the property asset formed due to facilities of financing having a special purpose.*

**Key words:** *property asset, financing having a special purpose, accounting.*

УДК 334.722.8

*А.П. Бурковський, старший викладач, Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка*

## **ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО І СЕРЕДЬНОГО БІЗНЕСУ**

*У статті розкрито поняття і стійкість підприємств малого і середнього бізнесу, розроблено механізм стійкості, що дозволяє враховувати реальну ситуацію, для ухвалення рішень по підвищенню ефективної діяльності підприємств малого і середнього бізнесу.*

**Ключові слова:** підприємства, малий і середній бізнес, стійкість, ефективність, внутрішнє та зовнішнє середовище.

Ефективно функціонуючий малий і середній бізнес — необхідне підґрунтя для успішного розвитку ринкової економіки, вагома підтримка для великого бізнесу. Саме тут акумулюється потенціал для розвитку народно-господарського комплексу в цілому, і для працевлаштування, поліпшення добробуту мільйонів громадян, вирішення багатьох соціальних, економічних, політичних проблем, які назрівають у суспільстві. [8, с. 157]

Стійкість підприємств малого і середнього бізнесу — це їх здатність протистояти негативним внутрішнім і зовнішнім діям, уміння адаптуватися до змінних умов.

Поміж сучасних дослідників, які займаються певним чином питанням малого і середнього бізнесу та стійкості підприємств цього бізнесу, необхідно відзначити: Варналія З.С., Бахрамова Н.М., Воронкова А.Е., Воротіну Л.І., Володкіну М.В., Загайтова І.Д., Глухова В.Д., Козаченко Г.В., Медяник В.Ю., Назарова В.М., Половінкіна П.Д. та інших.

Сучасний підхід до розуміння стійкості як економічної категорії, на жаль, не має комплексного системного рішення і носить односторонній характер. Проте достатньо велике число чинників, що впливають на життєздатність підприємств малого і середнього бізнесу, зумовлює багатогранність напрямів стійкості до їх діяльності. Крім того, усесторонній аналіз стійкості необхідний підприємствам малого і середнього бізнесу для прогнозування їх поведінки в умовах економічної нестабільності.

Сучасні учені (Половінкін П.Д. і Загайтов І.Д.) під стійкістю підприємств розуміють їх здатність протистояти різним негативним, як природним, так і економічним явищам. Це означає не тільки можливість долати несприятливі явища, але і уміння пристосуватися до них, використовувати їх з найбільшим ефектом для підприємств, а також розуміють такі властивості підпри-



емств, які дозволяють в різних умовах, незалежно від ступеня відхилення їх характеристик від оптимальних, виробити задану кількість кожного виду продукції необхідної якості з найменшими витратами.

На їх думку, стійкість підприємств залежить від наступних складових: організаційно-правового устрою і віку підприємств; їх фінансового стану; кадрового корпусу керівників, їх здібності до адаптації і нововведень; зацікавленості працівників в результатах праці; загального ходу ринкових реформ і стабілізації економіки; уміння знайти власну нішу в ринку, що формується; уміння підвищити якісні параметри вироблюваної продукції і ряду інших.

Для розрахунку показника стійкості пропонується використовувати формулу:

$$Y_e^t = 1 - \frac{\sum_{i=1}^T (\Pi_i - P_i)}{\sum_{i=1}^T \Pi_i}, (i = 1, 2, 3 \dots T), \quad (1)$$

де  $Y_e^t$  – рівень стійкості виробництва;

$\Pi_i$  – потреба у вироблюваній продукції;

$P_i$  – кількість ресурсів, необхідних для виробництва певного виду продукції;

$T$  – кількість видів продукції.

Проте розрахунок стійкості по даній формулі багато в чому був би неточний, оскільки він ігнорує принципові відмінності в економічній значущості різних потреб і ресурсів. При розробці показників стійкості слід виходити з необхідності диференційованої оцінки відхилень ресурсів від потреб. Потрібно зважати на те, що економічна значущість цих відхилень далеко не однакова в тих випадках, коли відхилення зі знаком «мінус» (надлишок ресурсів) і зі знаком «плюс» (дефіцит ресурсів) чергуються рівномірно, і тими випадками, коли таке рівномірне чергування не спостерігається. Тому, аналізуючи різні варіанти невідповідності ресурсів потребам, слід класифікувати їх залежно від дефіциту або надлишку ресурсів [5, с. 81].

Таким чином, запропонований підхід до розуміння суті стійкості підприємств малого і середнього бізнесу дає підставу формувати механізм стійкості.

Механізм стійкості підприємств малого і середнього – це сукупність способів їх фінансової, організаційної, інформаційної і методичної підтримки, систематизоване використання яких може гарантувати досягнення довгострокових цілей розвитку підприємств в умовах ринкової нестабільності.

Формування механізму стійкості підприємств малого і середнього бізнесу допомагає реалізувати стратегію підприємства, яка виробляється залежно від його місії і цілей і направлена на зміцнення або розвиток конкурентних переваг підприємства.

Слід зазначити недостатність дослідження в теоретичному і методичному плані механізму стійкості підприємств малого і середнього бізнесу. Якщо різні механізми управління для великих підприємств розроблені детально, то для підприємств малого і середнього бізнесу характерним є емпіричний підхід до управління, який проявляється у відсутності системності.

Серед принципів функціонування механізму стійкості підприємств малого і середнього бізнесу виділяються загальні і часткові. До загальних принципів відносяться: принцип програмно-цільового управління, принцип саморегулювання, принцип логічної основи.

Основними частковими принципами функціонування механізму стійкості підприємств малого і середнього бізнесу є керованість, плановість, адекватність, безперервність розвитку, міжсистемна і внутрішньосистемна сумісність, відповідність механізму управління системі, для якої він створений, економічність, зворотний зв'язок, моделювання.

Дотримання встановлених підходів і принципів менеджменту дозволяє створити ефективний механізм стійкості підприємств малого і середнього бізнесу.

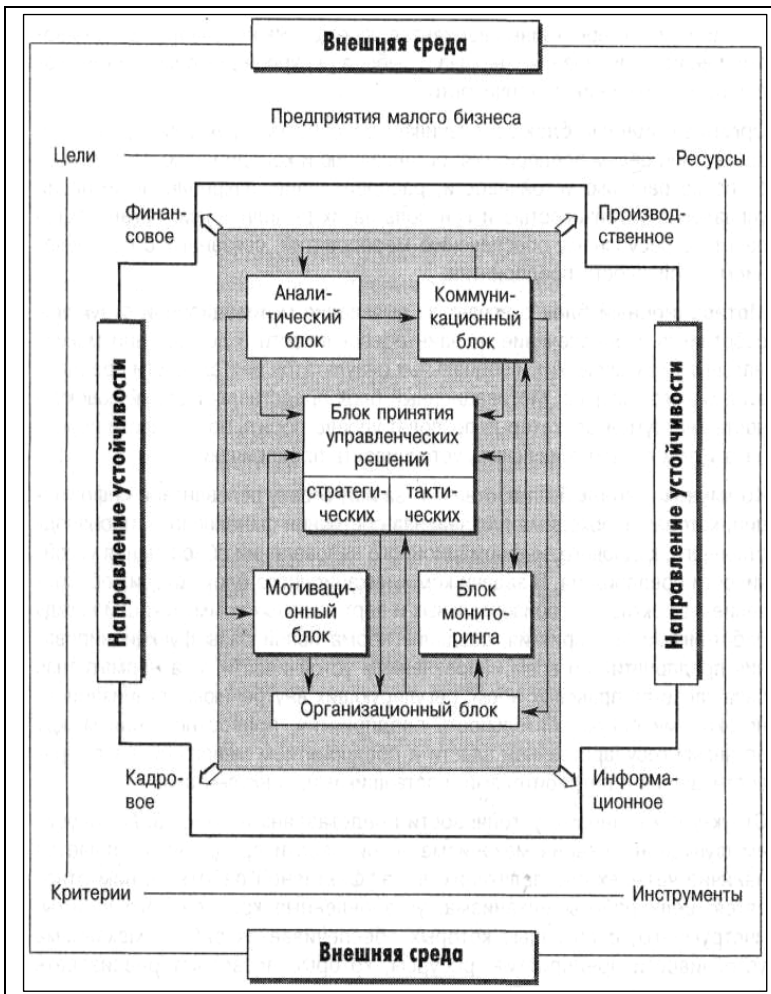
Механізму стійкості підприємства малого і середнього бізнесу властива блокова структура і безперервність дії, яка носить динамічний характер. Саме такий характер дозволяє орієнтувати дію механізму стійкості підприємства малого і середнього бізнесу на перспективу. Послідовна дія блоків механізму покликана забезпечувати стійкість підприємства малого бізнесу. До таких блоків слід віднести: блок ухвалення управлінських рішень, блок моніторингу, аналітичний, організаційний, мотиваційний та комунікаційний блоки.

Структура механізму стійкості представлена на рис. 1. Умовою функціонування механізму стійкості підприємства є наявність чотирьох складових його ефективної роботи. До них відносяться: цілі роботи механізму; встановлені критерії його роботи; інструменти, за допомогою яких забезпечується робота механізму стійкості підприємства; ресурси, які дозволяють реалізувати поставлені цілі.

Складовою ефективності роботи механізму стійкості підприємства малого і середнього бізнесу, є встановлення критеріїв його роботи, а саме: рівень конкурентоспроможності підприємства, об'єм продажів, частка ринку, прибуток і ін.

Алгоритм роботи механізму стійкості складають організаційні зусилля механізму стійкості, які направлені на реалізацію ухвалених управлінських рішень як стратегічного, так і тактичного характеру і базуються на мотивації, комунікаціях, економічному забезпеченні. Аналітичний, комунікаційний блоки і блок моніторингу готують інформацію для блоку ухвалення управлінських рішень.

За допомогою підготовленої інформації доцільно визнати посадові повноваження працівників підприємства малого і середнього бізнесу по питаннях забезпечення стійкості і розробляються відповідні заходи.



**Рис. 1. Структура механизма стійкості підприємств  
малого бізнесу [5, с. 136]**

Ключовим питанням побудови механізму стійкості підприємства малого і середнього бізнесу є розробка його організаційної структури. Виділяють різні типи організаційних механізмів. Кожен з організаційних механізмів має свої особливості. Проте, для умов функціонування підприємств малого і

середнього бізнесу прийнятнішим є організаційний механізм, побудований за типом адаптивних структур, зокрема: управління за проектом, з виділенням відповідального виконавця за реалізацію тієї або іншої функції по забезпеченню стійкості. Діяльність встановленої структури повинна бути підкріплена відповідними регламентами і організаційно-розпорядчими документами, що визначають порядок дії такої структури.

Пропонована структура механізму стійкості підприємства малого і середнього бізнесу добре поєднується з будь-якою структурою підприємства, забезпечує їй гнучкість і ефективність управління. Кожен відповідальний виконавець при такій структурі організовує виконання всіх необхідних робіт по окремих напрямках забезпечення стійкості. Така структура дозволяє максимально скоротити терміни організації роботи на основі одночасного паралельного рішення завдань. Пріоритет робиться на команди, що самоорганізуються і діють впродовж всього процесу функціонування підприємства.

Такий варіант організаційної структури управління має значні переваги, а саме: поліпшується міжфункціональна координація; здійснюється ефективний контроль за всіма видами діяльності, оскільки вони безпосередньо зв'язані між собою; з'являється значний вигреш в часі, завдяки інтенсифікації робіт; створюються умови для повнішого використання творчого потенціалу колективу.

Звичайно, кожне підприємство має внутрішнє середовище діяльності, власні матеріально-технічні ресурси, робочу силу, технологію, розмір і територіальну конфігурацію, політику менеджменту, організаційний клімат. Проте внутрішнє середовище кожного підприємства як відкритої системи, видозмінюється під впливом зовнішнього середовища, в якому і виявляється кінцевий результат його господарської діяльності [6, с. 251-260]

Якщо внутрішні дії ще можна з тим або іншим ступенем точності прогнозувати і, відповідно, своєчасно підготуватися і адаптуватися до них, то поведінку зовнішнього середовища передбачити важко, і адаптуватися до нього складніше. До основного чинника зовнішнього середовища, який значною мірою визначає стійкість підприємств малого і середнього бізнесу, відносять оподаткування.

Оподаткування підприємств малого і середнього бізнесу є головним чинником зовнішнього середовища, який робить найбільш істотний вплив на їх діяльність. Не дивлячись на певні позитивні зрушення, події в Україні в результаті здійснення рішень по створенню сприятливих умов для сфери малого і середнього бізнесу, характер оподаткування цього бізнесу змінився недостатньо. За даними анкетування керівників малих підприємств, проведеного Міжнародною фінансовою корпорацією у ряді міст України, серед головних перешкод названі високі податкові ставки (97% опитаних), велике число різних податків (86%), нестабільне податкове законодавство (78%), часті зміни податковій звітності (77%) [5, с. 93].

Українські підприємства малого і середнього бізнесу схильні до впливу найважчого податкового преса в світі, який підтверджений не тільки українськими фахівцями [39], але і фахівцями Міжнародної фінансової корпорації на основі аналізу української системи оподаткування [3, с. 7].

Для підприємств малого і середнього підприємництва розрахунок коефіцієнта податкового тиску доцільно здійснювати за допомогою формули:

$$K_{нд} = \frac{(ННі+ ПДВ)}{В}, \quad (2)$$

де  $K_{нд}$  – коефіцієнт податкового тиску;

$НіЗ$  – податки і збори, що сплачуються малим підприємством;

$ПДВ$  – податок на додану вартість;

$В$  – виручка від реалізації продукції (робіт або послуг).

Підприємства малого бізнесу можуть добровільно вибрати форму спрощеного оподаткування, як єдиний податок (природно, при виконанні умов її застосування), або загальну систему оподаткування.[7, с. 140]

Кожне підприємство повинно прагнути до позитивного фінансового стану, тобто до створення достатнього обігу фінансових ресурсів, які виступають гарантом своєчасних розрахунків з постачальниками, бюджетами та іншими ланками фінансової системи, подальшого розвитку економічного та соціального розвитку.

Фінансовий стан підприємств малого і середнього бізнесу доцільно визначити за такими елементами його економічної діяльності:

- прибутковість (рентабельність) роботи;
- оптимальний розподіл прибутку, що залишається в його розпорядженні після сплати податків і обов'язкових відрахувати;
- наявність власних фінансових ресурсів не нижче мінімально необхідного рівня для оптимізації виробничого процесу та процесу реалізації продукції;
- раціональне розміщення основних і оборотних коштів, недопущення відволікання грошей у запаси непотрібного підприємству устаткування, наднормовані товарно-матеріальних цінностей, витрат виробництва у дебіторську заборгованість, інші позапланові непродуктивні витрати;
- платоспроможність (у загальному випадку підприємство вважається платоспроможним якщо його загальні активи перевищують його загальні зобов'язання). Основними показниками, на основі яких можна визначити платоспроможність є коефіцієнти: платоспроможності; заборгованості; автономії; стабільності; фінансового левериджу; забезпечення власними засобами.

Підприємство також вважається неплатоспроможним на підставі виявлення незадовільності структури балансу (це стан майна та зобов'язань боржника, коли за рахунок його майна не може бути забезпечення виконання зобов'язань перед кредиторами в зв'язку з недостатнім рівнем ліквідності майна.

Ліквідність (це спроможність поточних активів перетворюватись у гроші. Для вимірювання ліквідності застосовуються такі показники: коефіцієнт загальної ліквідності; коефіцієнт термінової ліквідності; коефіцієнт абсолютної ліквідності; інтервал захищеності; оборотність матеріальних ресурсів; коефіцієнт маневреності.

Якщо підприємство досягає в цих напрямках необхідних параметрів, то фінансовий стан такого підприємства стає стійким [4, с. 185-190].

Аналіз фінансово — економічного стану підприємств малого і середнього бізнесу доцільно проводити за допомогою таких методів та прийомів: аналізу абсолютних показників; горизонтального аналізу; вертикального (структурний) аналізу; трендового (динамічний) аналізу.

Розрахунок фінансових показників є ведучим методом аналізу фінансово-економічного стану, тому доцільно здійснювати визначення співвідношень між окремими позиціями звіту і проводити визначення їх взаємозв'язків.

Інформаційною базою для проведення аналізу фінансово — економічного стану підприємства малого і середнього бізнесу служить його звітність, в яку включають всі види обліку: бухгалтерського, статистичного та оперативно-технічного. Завдяки цьому забезпечується можливість відеозображення різноманіття його діяльності, що є основою для аналізу господарсько-фінансової діяльності.

Розроблений механізм стійкості підприємств малого і середнього бізнесу дозволяє, враховуючи реальну ситуацію підприємства, планувати відповідні організаційні заходи, формувати методичну і ресурсну базу їх реалізації для ухвалення ефективних рішень по забезпеченню її стійкості.

#### **Список використаних джерел**

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 №436-IV// zakon.rada.gov.ua.
2. Варналій З.С. Мале підприємництво. Основи теорії і практики. — 3-тє вид., пер. — К.: “Знання”, 2005. — 302 с.
3. Вишневський В., Липницький І., Оценка возможностей снижения налогового бремени в переходной экономике. // Вопросы экономики. — 2000, №2, с.107-116.
4. Володькіна М.В. Економіка промислового підприємств. Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 196 с.
5. Козаченко Г.В., Воронкова А.Є. та ін. Малий бізнес: стійкість та можливості. Монографія. — К.: Лібра, 2003. — 318 с.
6. Мельник М.І. Класифікація бізнес середовища: системний підхід. // Регіональна економіка. — №2 — 2008. — С. 257-260.
7. Супруненко А. Податкове планування на підприємстві малого бізнесу. // Актуальні проблеми економіки. — №4, 2009. — С. 135-144.
8. Усик В.І. Розвиток поняття “сектор малого і середнього бізнесу” в Україні та Європейському союзі. // Актуальні проблеми економіки. — №4, 2009. — С.153-158.

**Annotation.** *In this series, and the notion of sustainability of small and medium-developed mechanism of resistance, which allows to take into account the real situation, for decision-making to improve the efficient operation of small and medium businesses.*

**Key words:** *enterprises, small and medium business, sustainability, efficiency, internal and external environment.*

21

УДК 368.86

*І.М. Дрозд, старший викладач, ПВНЗ “Хмельницький економічний університет”*

## **ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РОЗМІР СТРАХОВОГО ТАРИФУ ЗІ СТРАХУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ**

*У статті розглянуто порядок розрахунку страхового тарифу в страхуванні професійної відповідальності. Визначено фактори, які впливають на розмір бруто-тарифу та враховуються при обчисленні страхової премії за договорами добровільного страхування.*

**Ключові слова:** *страхування професійної відповідальності, страхова премія, бруто-тариф, нетто-тариф.*

**Постановка проблеми.** Розрахунок розміру страхового тарифу є одним з найважливіших етапів оформлення страхової угоди. Зважаючи на особливості договорів страхування професійної відповідальності, виникає необхідність чітко визначити і згрупувати обставини, які впливають на розмір страхового тарифу, та, в кінцевому підсумку, – на величину страхової премії, яку сплачує страхувальник.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Порядок визначення страхового тарифу розглядається в працях таких вітчизняних науковців, як В.Д. Базилевич, О.Д. Вовчак, О.О. Гаманкова, С.С. Осадець та інші. Але увага в основному приділяється опису структури бруто-тарифу із загальних (ризикових) видів страхування без врахування специфічних рис страхування професійної відповідальності.

**Постановка завдання.** Завданням статті є аналіз процесу розрахунку страхового тарифу зі страхування професійної відповідальності та визначення чинників, які впливають на його розмір.

**Вклад основного матеріалу.** Страховим тарифом є ставка страхової премії з одиниці страхової суми або з вартості об'єкта страхування. Як відомо, тариф, який враховується при визначенні страхової премії, називається бруто-тарифом і складається з нетто-тарифу і навантаження. Навантаження, в свою чергу, містить витрати на ведення справи і прибуток страховика. Така структура бруто-тарифу є економічно обґрунтованою, оскільки він повинен бути достатнім для компенсації витрат на виплату відшкодування у разі

настання страхової події і водночас покривати витрати на здійснення страхування й забезпечувати певний прибуток для страховика.

Співвідношення між нетто-тарифом і навантаженням відрізняється для різних видів страхування. Наприклад, при обслуговуванні індивідуальних страхувальників, частка витрат на ведення справи буде вищою, ніж при укладанні договорів з корпоративними клієнтами. З цієї точки зору страхування професійної відповідальності є змішаним видом, оскільки страхові поліси можуть укладатись як з окремими професіоналами (приватними нотаріусами, адвокатами, бухгалтерами), так і з юридичними особами, які надають відповідні послуги в певній професійній сфері (аудиторськими фірмами, митними брокерськими конторами, медичними установами).

Нетто-тариф розраховується фахівцями на основі математичних методів та ймовірності реалізації страхової події, в той час як навантаження встановлюється з врахуванням фактичних витрат на ведення справи у попередніх періодах. За добровільними видами страхування структура страхового тарифу встановлюється страховиком самостійно. Але це не стосується обов'язкових видів, де законодавчо визначається максимальний розмір нормативу витрат на ведення справи, зокрема:

- з обов'язкового державного страхування – 6% розміру тарифу;
- з інших видів обов'язкового особистого страхування – 15% розміру тарифу;
- з обов'язкового страхування майна і відповідальності – 20% розміру тарифу [3].

Впровадження цих обмежень має на меті стримування зростання цін на види страхування, які є обов'язковими. Проте ці обмеження не стосуються добровільних видів. Як зауважує О.О. Гаманкова, в українських страховиків є схильність до завищення страхових тарифів, в основному за рахунок витрат на ведення справи і прибутку, які за деякими видами страхування сягають 40-50% брутто-ставки [2; 5, с.494]. У європейських країнах може спостерігатись інша ситуація. Деякі страховики свідомо відмовляються від отримання прибутку, а витрати на ведення справи покривають за рахунок інвестиційних доходів, тому брутто-тариф дорівнює нетто-тарифу. Це є одним з методів конкурентної боротьби і засобом залучення більшої кількості клієнтів. Проте він може мати негативні наслідки для страховика у вигляді неможливості сформувати належні страхові резерви для покриття витрат, пов'язаних з майбутніми виплатами.

В Україні страхування професійної відповідальності передбачено як в обов'язковій, так і в добровільній формі. Особа, якій потенційно може бути заподіяно майнову, фінансову шкоду або шкоду здоров'ю (життю) в результаті помилки професіонала, зацікавлена в тому, щоб у разі виникнення збитків, вони були відшкодовані. Характеристику вчинків професіонала, які можуть призвести до заподіяння збитків, представлено у табл. 1.



**Таблиця 1.**  
**Характеристика причин виникнення відповідальності**  
**за шкоду, яка може бути заподіяна професіоналом третій особі [7]**

<b>Термін</b>	<b>Зміст</b>
Дефект	Вада, хиба, недолік, пошкодження
Легковажність	Необачність, бездумність, несерйозність
Недогляд	Помилка, допущена через неухважність, недосвідченість; відсутність належної турботи, піклування про когось; недостатній догляд, недбайливе, невміле ставлення до чогось
Необачність	Нерозсудливість; легковажність; виявлення необережності у своїх діях без думки про наслідки
Обман	Брехливі обіцянки, вчинки, дії тощо; невідповідність істині
Помилка	Неправильність у підрахунках, написанні слова; неправильність у діях, вчинках; некоректний результат дії
Халатність	Несумлінне ставлення до чого-небудь; недбалість; у кримінальному праві – невиконання або незалежне виконання посадовою особою, штатним працівником своїх обов'язків, що завдає суттєвої шкоди державним і суспільним інтересам

Ймовірність настання страхової події, на відміну від інших видів страхування відповідальності, залежить від професійних характеристик страхувальника, його рівня знань, досвіду, навичок, особистих якостей (ухважності, педантичності, акуратності), інколи навіть ділової інтуїції. Це зумовлює особливий підхід до розрахунку страхового тарифу при укладанні страхового договору. Як правило, страховик встановлює базовий річний страховий тариф, який корегується на відповідні підвищувальні або знижувальні коефіцієнти. До них належать [4]:

1. Коефіцієнт, який враховує стаж роботи страхувальника.
2. Коефіцієнт, який враховує обсяг власного покриття страхувальником (розмір безумовної франшизи за кожним страховим випадком).
3. Коефіцієнт, який враховує багаторазовість укладання страхового договору.
4. Коефіцієнт, який враховує наявність/відсутність виплат страхових відшкодувань за раніше укладеними страховими договорами.
5. Коефіцієнт, який враховує наявність позовів, пред'явлених страхувальнику третіми особами в зв'язку з припущенням службової помилки.

6. Коефіцієнт, який враховує метод підтвердження факту настання відповідальності страхувальника (повідомлення, рішення суду).

Цей перелік коефіцієнтів не є вичерпним, оскільки кожний страховик може встановити власні критерії, що впливатимуть на розмір страхового тарифу зі страхуванні професійної відповідальності. Зважаючи на наявність коригуючих коефіцієнтів, страхова премія визначається за формулою:

$$P = S * R * K1 * K2 * \dots * K_n, \quad (1)$$

де P – сума страхової премії,

S – страхова сума,

R – базовий страховий тариф (у %),

K1, K2, ..., Kn – коригуючі коефіцієнти.

Отже, при визначенні страхового тарифу зі страхування професійної відповідальності враховується не лише ймовірність настання страхового випадку, а й низка суб'єктивних факторів, які впливають в бік збільшення або зменшення базового страхового тарифу.

**Висновки.** З метою спрощення актуарних розрахунків та збільшення привабливості послуги зі страхування професійної відповідальності, на нашу думку, доцільно скоротити чисельність критеріїв, що визначають розмір страхового тарифу, оскільки більшість з них не відображають реальної вірогідності реалізації ризиків, що визнаються страховими подіями.

#### Список використаних джерел

1. Вовчак О.Д. Страхування: [Навчальний посібник. 2-ге видання, виправлене]/ Вовчак О.Д. – Львів: “Новий світ-2000”, 2005. – 480 с.
2. Гаманкова О. О. Фінанси страхових організацій: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2007. – 328 с.
3. Постанова Кабінету Міністрів України № 358 від 04.06.1994р. “Про удосконалення механізму державного регулювання тарифів у сфері страхування”.
4. Рішення Правління НАСК “Оранта” № 27 від 23.01.2004 р. “Про затвердження та початок експериментального впровадження програми страхування професійної відповідальності № 000\*000\*102\*ЗПВ”. – К. – 2004. – 24 с.
5. Страхування: [Підручник] / [Керівник авт. колективу і наук. ред. С.С.Осадець]. – Вид.2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.
6. Страхування: [Підручник]/ [За ред. В.Д.Базилевича]. – К.: Знання, 2008. – 1019 с.
7. Сучасний тлумачний словник української мови: 65 000 слів/ [За заг. ред. д-ра філол. наук, проф. В.В.Дубічинського]. – Х.: ВД “Школа”, 2006. – 1008 с.

**Annotation.** The article reviews the process of determination of tariff in professional liability insurance. The factors that influence on a size of a gross rate and taken into account at a calculation of insurance premium were certain.

**Key words:** professional liability insurance, insurance premium, gross rate, net rate, insurance tariff.

УДК 657.1:339.37.+615

*Т.І. Кобилюх, аспірант, Львівська комерційна академія, м. Львів*

## **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТОРГОВОЇ НАЦІНКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ФАРМАЦЕВТИЧНИМИ ТОВАРАМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

*У статті автором досліджено актуальні проблеми обліку торгової націнки на підприємствах роздрібною торгівлі фармацевтичними товарами. Подано основні шляхи їх вирішення.*

**Ключові слова:** облік, торгова націнка, роздрібна торгівля.

**Постановка проблеми.** Правильне відображення в бухгалтерському обліку товарних надбавок підприємств роздрібною торгівлі на фармацевтичні товари, які оприбутковують та обліковують за продажними цінами, раціональне й об'єктивне визначення та списання товарних надбавок на реалізовані товари, в тому числі реалізованої торгової націнки, має важливе значення для визначення фінансових результатів діяльності та рівня рентабельності роздрібною торгівлі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблем обліку торгової націнки на підприємства з роздрібною торгівлі присвячені праці багатьох українських вчених, зокрема Павлюк І., Лемішовська О.С., Лемішовський В.І., Пуздрач Л.І., Куцик П.О. та ряду інших.

**Постановка завдання.** Метою статті є розкрити актуальні проблеми бухгалтерського обліку торгової націнки на фармацевтичні товари та подати можливі шляхи їх вирішення.

**Виклад основного матеріалу.** У підприємствах роздрібною торгівлі фармацевтичними товарами Планом рахунків окремих синтетичний рахунок для обліку торгової націнки на товари не передбачений. Її обліковують на рахунок 28 «Товари», субрахунок 285 «Торгова націнка» [3, с. 543].

По дебету субрахунків 281-284 відображається надходження товарів (тари) і збільшення їх вартості, а по кредиту – зменшення.

По кредиту субрахунку 285 відображається збільшення суми торгової націнки, по дебету – зменшення (списання). Списання за рахунок суми торгової націнки на реалізовані товари відображається по дебету субрахунку 285 і кредиту субрахунків 281 і 282. При цьому до звітності включається згорнуте по всіх субрахунках сальдо рахунку 28 [2, с. 80-82].

Об'єднання на рахунку 28 «Товари» активних субрахунків для обліку товарів і тари з контрактивним пасивним регулюючим субрахунком 285 «Торгова націнка» з точки зору теорії й практики бухгалтерського обліку явище аномальне. Нічого іншого, крім плутанини в бухгалтерських записях товарних операцій воно дати не може.

Тому в робочому плані рахунків підприємств роздрібної торгівлі фармацевтичними товарами з метою спрощення синтетичного й аналітичного обліку та уникнення плутанини в бухгалтерських записах для обліку товарних надбавок доцільно виділити окремий синтетичний рахунок 29 «Торгова націнка», закріпивши за ним резервний номер другого класу рахунків «Запаси».

У даному випадку до синтетичного рахунку 29 «Торгова націнка» доцільно виділити такі субрахунки:

291 «Товарні надбавки на фармацевтичні товари в оптових складах»;

292 «Товарні надбавки на фармацевтичні товари в роздрібній торгівлі»;

293 «Товарні надбавки на фармацевтичні товари, що виготовляються в межах аптеки».

В роздрібній торгівлі фармацевтичними товарами, які обліковують товари за продажними цінами, практично не можливо відобразити в синтетичному й аналітичному обліку та раціонально визначити безпосередньо на рахунку 28 «Товари» фактичну собівартість реалізованих товарів.

На перший погляд наведені в «Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. наказом Міністерства фінансів України від 30.11.199 р. № 291» та в типовій кореспонденції рахунків бухгалтерські записи на відображення в бухгалтерському обліку фактичної собівартості реалізованих товарів, які обліковують за продажними цінами, можливі, а дійсно мають нераціональне методологічне вирішення цього питання [1, с. 18].

Проблему організації та ведення бухгалтерського обліку в торгівлі доцільно вирішувати на основі раціонального застосування в новій системі бухгалтерського обліку відпрацьованих раніше, звичних та раціональних способів і прийомів, змінивши їх відповідно до вимог національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та Плану рахунків.

Виходячи з викладеного, фактичну собівартість реалізованих товарів слід визначати на субрахунку 902 «Собівартість реалізованих товарів», про що свідчить назва субрахунку, а суму торгової націнки, яка відноситься за розрахунком до реалізованих товарів, потрібно списувати такою кореспонденцією рахунків:

Д-т 29 «Торгова націнка» К-т 902 «Собівартість реалізованих товарів» - на зменшення продажної вартості реалізованих товарів, що слід відображати за дебетом субрахунку 902, або рівнозначним записом способом червоного сторно:

Д-т 902 «Собівартість реалізованих товарів» К-т «29 «Торгова націнка» - на зменшення дебетового обороту субрахунку 902 «Собівартість реалізованих товарів», де врахована продажна вартість товарів.

Для раціональної організації синтетичного й аналітичного обліку на підприємствах роздрібної торгівлі фармацевтичними товарами у робочому плані рахунків доцільно до рахунку 28 «Товари» ввести окремі субрахунки: 281 «Фармацевтичні товари на складах»; 282 «Фармацевтичні товари в роздрібній торгівлі»; 283 «Тара під фармацевтичними товарами».

**Висновки:**

1. Облік торгової націнки на окремому синтетичному рахунку 29 «Торгова націнка» дасть можливість значно спростити бухгалтерські записи в синтетичному й аналітичному обліку, уникнути плутанини в записах.

2. Фактичну собівартість реалізованих товарів слід визначати не на рахунку 28 «Товари», а на рахунку 902 «Собівартість реалізованих товарів», який за економічним змістом для цього і призначений.

3. Найбільш правильним і раціональним є визначення торгової націнки, яка відноситься до реалізованих товарів, за правою стороною балансової формули через визначення попереднього сальдо торгової націнки на відповідному субрахунку товарних надбавок: попереднє сальдо товарних надбавок мінус товарні надбавки за розрахунком на залишок товарів дорівнює сумі реалізованої торгової націнки.

**Список використаних джерел**

1. Павлюк І. Проблеми бухгалтерського обліку торгової націнки. / Іван Павлюк // Науково-практичний журнал «Бухгалтерський облік і аудит». – 2008. – №2. – С. 15-25.
2. Пуздрач Л. І. Бухгалтерський облік на підприємствах сфери обігу споживчої кооперації. Частина 1: Навчальний посібник. / Л. І. Пуздрач, П. О. Куцик. – Львів: Львів. комерц. акад., 2003. – 104 с.
3. Хом'як Р. Л. Бухгалтерський облік в Україні. / Хомяк Р. Л. – Львів: Інтелект-Захід, 2003. – 820 с.

*Annotation.* The author of the article studied a number of problems which are connected with accounting of trade raise in the businesses of retail trade of medicine and products of medical purpose. The main ways of solving the problems are given.

**Key words:** accounting, trade raise, retail trade.

**23**

УДК 657. 372.12.338. 515

*Л.П. Миськів, аспірант, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ*

## **АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ**

*Висвітлення питання теоретичної сутності організації обліку формування та використання прибутку та внесення певних пропозицій щодо покращення ведення організації обліку.*

**Ключові слова:** прибуток, витрати, калькуляція, фінансовий результат.

**Постановка проблеми.** Бухгалтерія, як практична діяльність людини існує відтоді, коли людина почала реєструвати факти свого господарського життя. У відповідності до економічних запитів суспільства облік розвивався.

Найбільшого розвитку бухгалтерський облік, як наука набув у XX столітті.

З розвитком ринкової економіки ускладнюються внутрігосподарські та зовнішні зв'язки підприємств, зростають потоки інформації, яка має бути ефективно оброблена та перетворена в інформацію, корисну для прийняття управлінських рішень. Переважну частину інформації надає система бухгалтерського обліку. Отже, рівень прийнятих управлінських рішень залежить від того, як організовано бухгалтерський облік на підприємстві, як він виконує свої облікові, контрольні та аналітичні функції.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Вивченню питання організації обліку прибутку присвячена значна кількість наукових досліджень ряду вітчизняних та зарубіжних науковців: О.С. Бородкіна, Ф.Ф. Бутинця, А.М. Герасимовича, Г.Г. Кірейцева, В.Г. Лінника, П.П. Німчинова, В.В. Сопка, Ю.І. Осадчого, М.Г. Чумаченка, Л. Флорі, І.Ф. Манчіні, Ф. Ескобара, Ф. Марчі, Д. Чербоні, Ф. Беста, А. Гільбо, Е. Леоте, В.Г. Макарова та інших.

Дане питання є досить актуальним, але необхідно сконцентрувати увагу на теоретичному обґрунтуванні організації обліку формування та використання прибутку, тому виникає потреба в його подальшому дослідженні.

**Метою статті є** розкриття теоретичної сутності організації обліку формування та використання прибутку, виявлення недоліків та впровадження пропозицій з метою покращення фінансового стану підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** З набуттям Україною незалежності розпочалися серйозні перетворення в економіці держави, що відбулося на реформуванні бухгалтерського обліку, метою якої було приведення вітчизняної облікової системи у відповідності до вимог ринкової економіки та міжнародних стандартів фінансової звітності. З цього приводу розгорнулася дискусія між провідними вченими України.

На Третіх всеукраїнських зборах вчених економістів-аграрників, які відбулися 29-30 березня 2001 року доктор економічних наук, професор Г.Г. Кірейцев зазначив «на сьогодні ми знищили свою національну систему бухгалтерського обліку, і це зробили успішно, ... маємо сам факт реформування, а щодо якості, то інформації ніякої, ... те, що ми мали чудову систему обліку і від неї відмовилися – це наша велика втрата... Категорія «прибуток» перестала розумітися так, як вона розумілась раніше в економічній науці. Сьогодні, після проведення реформи обліку є прибуток загальноекономічний, фінансовий та податковий» [3, с. 59].

На нашу думку, прибуток повинен мати єдинорodne значення, єдину методологію обрахунку, і однаково сприйматися бізнесменом і податківцем, бухгалтером, економістом чи юристом.

Для забезпечення ведення бухгалтерського обліку підприємство самостійно обирає форми його організації та визначає облікову політику. Організація бухгалтерського обліку є одним з найбільш відповідальних етапів створення підприємства та підготовки до його ефективної діяльності. Організація обліку має бути раціональною, за якою облік може найбільш успішно виконувати поставленні перед ним завдання при найменших затратах часу і засобів праці.

Однією з важливих передумов раціональної організації обліку є розробка плану організації бухгалтерського обліку, яким визначається зміст, послідовність і строки виконання облікових робіт на підприємстві, порядок одержання інформації, складання і подання звітності.

Ефективну організацію обліку мають забезпечувати висококваліфіковані спеціалісти, які крім глибоких знань з бухгалтерського обліку, вміють працювати з кадрами, управляти потоками ресурсів, використовувати внутрішню й зовнішню інформацію для прийняття обґрунтованих рішень.

Бухгалтерський облік описує безперервну мінливість ситуації в яких знаходиться підприємство. Використовуючи бухгалтерську інформацію, керівник, приймаючи рішення має думати про їх наслідки і майже не думати про обставини, що призвели до даної ситуації.

Вираховуючи фінансовий результат за методикою фінансового і податкового обліку виникають не суміжні результати: тоді коли за даними «Звіту про фінансові результати» форма №2, підприємство одержало прибуток у «Декларації про прибуток підприємства» відображено збиток, тоді коли за фінансовим обліком підприємство понесло збиток, у податкових деклараціях може бути відображений прибуток, з якого необхідно сплатити податок, хоча коштів для цього немає. Існують випадки в більшості, що за фінансовим і податковим методом обчислення підприємство одержало прибутки, проте ці результати не співпадають.

Причиною такої невідповідності є різнобій в нормативних документах розроблених державними відомствами – Державною податковою адміністрацією та Міністерством фінансів України.

На наш погляд необхідно усунути розбіжності, які виникають при обчисленні фінансових результатів, внісши зміни до нормативних документів, які б трактували єдину методологію визначення прибутку. Це дозволить посилити контроль за визначенням прибутку, зменшить об'єм роботи для облікових працівників, а також дасть змогу ефективніше виявити та усунути причини, що призвели до збитковості чи зниження фінансового результату підприємства, і в кінцевому результаті дасть змогу збільшити відрахування до бюджету, оскільки одержаний результат знаходитиметься у постійному полі зору контролюючих та фіскальних органів.

Відповідно до Національних стандартів бухгалтерського обліку, для визначення фінансового результату передбачено проводити калькулювання

лише виробничої собівартості продукції, а всі інші витрати списувати на фінансові результати.

Оскільки підприємства ведуть багатогранну діяльність доцільно вести деталізований облік фінансового результату, тобто собівартість вираховувати по всіх видах продукції, незважаючи на те, основне це чи допоміжне виробництво. Крім того, вираховувати повну виробничу собівартість включаючи накладні витрати.

Так, з цього приводу К.І. Ведеман вважав, що господарю майна недостатньо знати, отримав він прибуток чи збиток у даному році і в якому розмірі; йому необхідно ще й знати, що зумовило збиток та який результат забезпечить йому кожна галузь господарства [1, с. 3].

О.В. Чайнов постійно вказував «Результат господарства створюється в полі, на тваринницькому дворі і на ринку, але не в бухгалтерії» [2, с. 301-302].

Ми розділяємо думку, справді результат створюється на виробництві і на ринку, проте великий вплив на нього має та ж сама бухгалтерія, адмінперсонал, який управляє підприємством. Тобто, від правильної організації виробничих, технологічних, облікових процесів, залежить правильне прийняття управлінських рішень, що в свою чергу відбивається на фінансових результатах підприємства. З цього випливає, що все таки накладні витрати повинні калькулюватись і включатись у собівартість тої чи іншої продукції. Врахування повної собівартості дасть змогу власнику, порівнюючи її із цінами, які існують на ринку приймати рішення про розширення та зміну асортименту продукції, тобто виробляти ті види продукції, які можуть конкурувати на ринку.

За Новим планом рахунків бухгалтерського обліку не має рахунків аналогічних рахунку 46 «Реалізація» та 80 «Прибутки та збитки», а ведеться на багатьох рахунках де відображаються різного роду витрати, окремо по рахунках по груповані доходи, окремо фінансові результати.

За нашими переконаннями необхідно замість шести рахунків сьомого та восьми – дев'ятого класу використати один синтетичний рахунок, назвавши його 70 «Доходи та витрати реалізації». Крім цього, необхідно вести облік фінансових результатів за аналітичними статтями. Це скоротить кількість проведених операцій, відпаде потреба щомісячно закривати існуючі тепер рахунки, де обліковуються доходи (рахунки 7-го класу) та витрати (9-го класу) та посилить контроль за формуванням фінансових результатів.

Використання прибутків пропонуємо вести по дебету рахунка 44 «Чистий прибуток» по кредиту даного рахунка відобразити прибуток чи збиток відображені на рахунку 79 «Фінансові результати». Кредитове сальдо буде означати невикористані прибутки, за дебетом – непокриті збитки.

Чистий прибуток та його складові часто використовуються як показники ефективності управління.

**Висновок.** Дослідження даної проблеми дають можливість стверджувати, що одержаний прибуток безперечно засвідчує про якісне управління під-



приємством. Звідси випливає, що найкращою обліковою системою є та, яка оптимізує функції управління. Отже, облік покликаний позитивно впливати на прийняття управлінських рішень з метою забезпечення прибуткової діяльності підприємства.

#### Список використаних джерел

1. Ведеман К.И. Сельскохозяйственная бухгалтерия. – СПб., 1902. – 267 с.
2. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней. – М.: Аудит. ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
3. Стенограма Третіх річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів – аграрників 29 – 30 березня 2001 року. – К.: ІАЕ, 2001. – 143 с.

*Annotation.* Lamination of question of theoretical essence of organization of forming account and use of income and making certain suggestions is in relation to the improvement of organization of account.

**Key words:** income, charges, calculation, financial result.

**24**

УДК 657.47/.478:631.57:633.3

*Н.О. Тьмілова, аспірант, Національний університет біоресурсів та природо-користування України*

## ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В УПРАВЛІНСЬКОМУ ОБЛІКУ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ КОРМОВИХ КУЛЬТУР

*Розглянуто основні особливості економічного аналізу та визначено їх роль в управлінському обліку виробництва продукції кормових культур.*

**Ключові слова:** управлінський облік, економічний аналіз, калькулювання, собівартість, витрати.

Господарська діяльність підприємств різних галузей матеріального виробництва є основою суспільного відтворення валового внутрішнього продукту. Кожне підприємство можна розглядати як складну систему взаємопов'язаних підрозділів і ланок, які виконують різні функції в процесі виробництва продукції. Як відомо, господарська діяльність підприємств, як і будь-які інші явища суспільного життя, потребує систематичного вивчення для успішного й ефективного управління нею. Одним із ефективних способів такого вивчення є економічний аналіз, тобто виділення окремих показників господарської діяльності для наступного їх вивчення.

Економічний аналіз широко застосовується в процесі проведення ревізій, аудиторських перевірок та маркетингових досліджень. Це невід'ємна частина системи планування підприємства, яка (особливо щодо собівартості продукції) є складовою управлінського обліку.

**Аналіз основних досліджень та публікацій.** Серед провідних вітчизняних і зарубіжних вчених та науковців, які неодноразово у своїх працях звертали увагу та намагалися визначити суть управлінського обліку та розкрити його зміст, варто відмітити Пушкарь М.С., Бутинець Ф.Ф., Голов С.Ф., Івашкевич В.Б., Нападковська Л.В., Друрі К., Хонгрєн Ч.Т., Фостер Дж. та інші. Є також досить велика кількість наукових праць таких вчених як Бақанов М.І., Шеремет А.Д., Горбатюк М.І., та інші, в яких узагальнено теоретичні розробки і практичний досвід застосування комплексного економічного аналізу з використанням сучасної комп'ютерної техніки та економіко-математичних методів для розв'язування аналітичних задач. І тому на сьогодні існує досить потужна наукова база, що дає можливість розкрити особливості застосування економічного аналізу в управлінському обліку виробництва продукції кормових культур і тому вибір теми статті зумовлений необхідністю подальшого вивчення і дослідження даного питання.

**Мета дослідження.** Розкрити та дослідити особливості застосування економічного аналізу в управлінському обліку виробництва продукції кормових культур.

**Постановка проблеми.** Працюючи над даною темою були поставлені наступні завдання: дослідити взаємозв'язок управлінського обліку та економічного аналізу, розглянути три основні напрями економічного аналізу виробничих витрат та проаналізувати витрати на виробництво продукції кормових культур за економічними елементами.

**Виклад основного матеріалу.** В процесі розвитку бухгалтерського обліку, як показує світовий досвід, виникла необхідність в ефективному управлінні виробничими процесами підприємства, що, в свою чергу, посприяло трансформації обліку виробничих витрат та калькулювання собівартості продукції в так званий управлінський облік.

У Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» зазначено: «Внутрішньогосподарський (управлінський) облік – це система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішнього користування у процесі управління підприємством» [1, с. 3-8].

Основна перевага управлінського обліку полягає в тому, що крім обліку витрат і калькулювання собівартості продукції до функцій облікового апарату входить виконання всіх операцій, пов'язаних з управлінням собівартістю продукції. [2, с. 23]. Слід також зауважити, що виконання комплексу функцій управлінського обліку, які доречним буде назвати управлінням собівартістю продукції, потребує високої компетенції бухгалтера цього підрозділу. А тому, бухгалтер саме з управлінського обліку у своїй діяльності використовує також оперативне планування, контроль, аудит і безумовно економічний аналіз. Отже, економічний аналіз в управлінському обліку займає суттєве місце.

Економічний аналіз у своїй діяльності використовує три напрями аналізу виробничих витрат:

1) аналіз взаємозв'язку «витрати – обсяг – прибуток», оскільки в основі такого аналізу лежить поділ всіх виробничих витрат на змінні та постійні залежно від їхньої «поведінки» за змінами обсягу реалізації або виробництва.

2) підготовка варіантів управлінських рішень щодо окремих проблем. Основою цих рішень є визначення маржинального доходу

3) прийняття довгострокових рішень, тобто інвестиційних рішень, які вимагають доцільності вкладення коштів.

Отже, кожен з трьох напрямів має свої особливості, проте на практиці часто виникає потреба у застосуванні даних напрямів у комплексі для ефективного аналізу конкретної ситуації.

Виробництво та реалізація продукції кормових культур потребують трудових, матеріальних та грошових витрат. Дані витрати утворюють собівартість продукції. Витрати на виробництво продукції кормових культур плануються та обліковуються за двома напрямками: за економічними елементами і за статтями калькуляції. Аналіз витрат за економічними елементами є більш актуальним, оскільки дає можливість вивчити склад витрат, порівняти питому вагу кожного елемента та виявити динаміку і напрямок зміни окремих елементів, а також матеріаломісткість, енергоємність, трудомісткість, собівартість продукції і вплив технічного прогресу на структуру витрат (табл. 1).

Таблиця 1.

**Аналіз витрат за економічними елементами  
(в середньому по п'ятнадцяти сільськогосподарським  
підприємствах Київському області за період 2005-2008 рр.)**

Елементи витрат	2005 рік		2008 рік		Відхилення (+,-)	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Матеріальні витрати	2753,98	59,01	5301,27	66,40	2547,90	7,39
Амортизація основних фондів	192,55	4,13	363,27	4,55	170,72	0,42
Витрати на оплату праці	554,89	11,89	1144,40	14,33	589,51	2,44
Відрахування на соціальні заходи	79,01	1,69	313,67	3,93	234,66	2,24
Інші витрати	1086,46	23,28	860,80	10,78	-225,66	-12,50
Усього витрат на виробництво	4666,72	100,00	7983,40	100,00	3316,68	-

Дані про структуру витрат за економічними елементами, наведені в табл. 1, показують, що найбільшу питому вагу у виробництві продукції кормових культур мають матеріальні витрати 66,40 % від загальної сукупності у 2008 р. та 59,01 % у 2005 р. Частка інших витрат займає другу позицію (за даними 2008 р. – 10,78 %), витрати на оплату праці – третє (у 2008 р. – 14,33 %), амортизація основних засобів – четверте (4,55 % у 2008 р.) і відрахування на соціальні заходи – п'яте (3,93 % також у 2008 р.).

Контролю та аналізу за процесом формування витрат саме за цими елементами необхідно приділяти першочергову особливу увагу, оскільки це сприятиме виявленню резервів зниження собівартості продукції.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведені дослідження та розрахунки дають підстави зробити наступні **висновки**.

Економічний аналіз відіграє досить велику роль в управлінському обліку в частині процесу прийняття рішень, в досягненні максимальних економічних результатів за мінімальних витрат ресурсів, оскільки правильно вибрана стратегія виробництва і належні обсяги випуску продукції забезпечують бажаний обсяг реалізації і відповідні прибутки.

Не менш важливим є аналіз трьох основних напрямів економічного аналізу виробничих витрат, оскільки це є запорукою беззбиткового довгострокового шляху розвитку підприємства, а також можливістю застосування в окремо взятій ситуації творчого підходу виконавця.

Аналізу собівартості продукції повинна передувати старання перевірка джерел інформації, що передбачає оцінка узгодженості показників у різних формах звітності, обґрунтованості планових завдань та достовірності відображення фактичних витрат виробництва.

#### **Список використаних джерел**

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999 р. // Бухгалтерський облік і аудит. – 1999. - № 9. – С. 3-8.
2. Економічний аналіз: Навч. посібник / М.А. Бомах, В.З Бурчевський, М.І. Горбатюк та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.

**Annotation.** *The essence and importance of the economic analysis for management accounting are explored. Particularities of economic analysis in management accounting of forage crops production are determined.*

**Key words:** *management accounting, economic analysis, calculation, prime cost, expenses.*

УДК 657.1

*А.М. Пташник, аспірант КНТЕУ, м. Київ*

## **ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ**

*У статті розкрито підходи до тлумачення оцінки, досліджено види оцінки поточних зобов'язань. На основі проведеного дослідження запропоновано підходи до оцінки окремих видів поточних зобов'язань.*

**Ключові слова:** оцінка, поточні зобов'язання.

**Актуальність теми.** Структурна перебудова української економіки та новітні досягнення в галузі бухгалтерського обліку обумовили необхідність перегляду організації бухгалтерського обліку, методики відбиття господарських операцій, обсяг і зміст фінансової звітності. Перехід до ринкової економіки, корінні зміни виробничих відносин у всіх сферах господарювання, створення й розвиток фондового ринку, прагнення до поживлення внутрішнього інвестиційного клімату, інтеграція України у світову економіку й залучення іноземних інвестицій викликає необхідність перебудови методологічних, методичних й організаційних принципів і методів ведення бухгалтерського обліку й звітності відповідно до міжнародної практики та особливо під час фінансової кризи.

Під час діяльності торговельних підприємств, їх ефективна робота в ринкових умовах та під час фінансової кризи залежить від знаходження резервів залучення і доцільності використання фінансових ресурсів, які надходять як із зовнішніх, так із внутрішніх джерел фінансування. Основним видом таких ресурсів є зобов'язання, а тому саме рівень управління впливає на такий показник діяльності підприємства як збільшення величини капіталу за умови мінімізації його вартості. Вирішення даного питання обумовлює необхідність розвитку інформаційної системи щодо управління зобов'язаннями, удосконалення її структури і поєднання інформаційних потоків, а також в правильності оцінки зобов'язань, зокрема поточних.

**Постановка проблеми.** Під час фінансово-господарської діяльності торговельні підприємства стикаються з проблемою оцінки. Досить поширена є думка, що оцінка – це вартісне вимірювання об'єктів бухгалтерського обліку, зокрема, господарських засобів, джерел їх утворення та результатів діяльності. На сьогоднішній день, мало дослідженим залишається питання оцінки поточних зобов'язань, а під впливом світової фінансової кризи, коли зростає кількість неплатежів, проблема оцінки поточних зобов'язань стає ще більш актуальною.

За останні роки зростає кількість публікацій, присвячених обліку зобов'язань. Дослідженню цих проблем присвятили свої роботи вітчизняні та

зарубіжні вчені, такі як О.С. Бородкін, Ф.Ф. Бутинець, О.О.Василик, А.М.Герасимович, С.Ф.Голов, Н.М.Грабова, Н.М.Давиденко, Д.А. Єндовицький, І.А. Єфремов, В.П. Завгородній, В.М. Івахненко, Ю.С.Ігумнов, В.М. Костюченко, М.В. Кужельний, А.М. Кузьмінський, Ю.А. Кузьмінський, І.Д. Лазаришина, Альберт Р.Макмін, Н.М. Малюга, Є.В. Мних, О.М. Петрук, М.С. Пушкар, Г.В. Савицька, В.В. Сопко, М.Г.Чумаченко, В.Г. Шведь, А.Д. Шеремет, Деніел Г. Шорт та ін.

**Мета і завдання дослідження.** Метою даного дослідження є наукове обґрунтування видів оцінки поточних зобов'язань у міжнародній та вітчизняній практиці бухгалтерського обліку та розробка рекомендацій щодо оцінки поточних зобов'язань та її необхідності.

Для досягнення цієї мети було поставлено такі завдання:

- визначення суті поняття "оцінка";
- дослідження видів та умов оцінки поточних зобов'язань, як у вітчизняній, так і міжнародній практиці бухгалтерського обліку;
- розробка рекомендацій щодо оцінки поточних зобов'язань в бухгалтерському обліку.

Зобов'язання оцінюються за однією з чотирьох видів вартості: історичною, поточною, вартістю реалізації та теперішньою. Однак найчастіше основою оцінки, яку приймають суб'єктами господарювання для складання фінансових звітів, є історична собівартість. Вона, як правило, комбінується з іншими видами оцінки.

Розглянемо підходи до оцінки окремих видів поточних зобов'язань [2, с. 57-58].

Короткострокові кредити банків є сумою заборгованості підприємства перед банківськими установами за отриманими позиками. Н.М. Малюга позики, отримані підприємством, пропонує оцінювати одним з двох способів:

- 1) з обліком процентів, належних до сплати на кінець звітного періоду за договорами позики;
- 2) без обліку процентів, належних до сплати на кінець звітного періоду за договорами позики [5, с. 156-157].

На сьогоднішній день, отримання підприємством короткострокової позики приводить до виникнення зобов'язань перед банківською установою за основною сумою боргу та за нарахованими відсотками. Нараховуючи відсотки за кредит, підприємство збільшує не тільки свої поточні зобов'язання, а й фінансові витрати. Тому, на нашу думку, доцільно оцінювати короткострокові кредити банків за теперішньою вартістю.

Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги відображає суму грошових коштів, яку має сплатити підприємство своїм кредиторам в результаті її погашення. Доцільно було б, кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги оцінювати за поточною вартістю придбання.

Щодо зобов'язань перед бюджетом, то ми пропонуємо оцінювати цей вид заборгованості за сумою погашення. Вчасно не сплачені податки призводять

до виникнення пені та застосування штрафних санкцій до підприємства – платника податку, які необхідно відобразити в обліку збільшенням інших витрат операційної діяльності [3, с. 121-131].

З приводу розрахунків з учасниками, то можна зазначити наступне. Відповідно до П(С)БО 2 «Баланс» поточні зобов'язання за розрахунками з учасниками оцінюються за сумою заборгованості підприємства його учасникам, пов'язаною з розподілом прибутку і формуванням статутного капіталу. Розрахунки з учасниками передбачають погашення заборгованості за нарахованими дивідендами та за іншими виплатами. Виплата дивідендів проводиться шляхом видачі готівкових коштів з каси або перерахуванням на поточний рахунок учасника. Проте трапляються випадки, коли засновники, отримавши дивіденди, прагнуть знову їх вкласти у підприємство з метою інвестування. У цьому випадку, на нашу думку, можливі два варіанти вкладення коштів. Так, у першому випадку учасник вносить кошти у касу або на поточний рахунок підприємства, тим самим збільшуючи розмір додаткового капіталу без зміни статутного капіталу. У другому випадку учасник може вносити кошти у вигляді позики для підприємства, тобто збільшення коштів у касі чи на поточному рахунку призведе до зростання зобов'язань підприємства перед учасником, а погашення такої позики здійснюється через зменшення заборгованості перед учасником. Наведені варіанти кредитування підприємства його ж засновниками є вигідними для обох сторін, адже на показник фінансового стану підприємства впливають суми, отримані від учасників у вигляді додаткового капіталу чи зобов'язань. Звичайно, отримання такої позики вигідніше відобразити через збільшення капіталу, адже тоді підприємство буде інвестиційно привабливішим. Отже, на нашу думку, позику, отриману від учасників терміном до одного року, потрібно відобразити як збільшення зобов'язань підприємства, а терміном понад рік – збільшенням додаткового капіталу, тобто коштів власників. У цьому випадку збільшується перший розділ пасиву балансу, тобто власний капітал підприємства, що є обґрунтованим, адже це кошти засновників, і при ліквідації вони претендуватимуть на частку в майні підприємства [4, с. 108-116].

**Висновки і пропозиції.** З вищевикладеного можна зробити висновок, що функції оцінки, на сьогоднішній день, в системі бухгалтерського обліку істотно розширились і ускладнились. Одним із напрямів реформування системи бухгалтерського обліку є удосконалення методології та методики оцінки його об'єктів. З цієї причини доречно було б, на нашу думку, розробити окреме положення, присвячене розкриттю сутності концепції оцінки у бухгалтерському обліку. Доцільно було б рекомендувати Міністерству фінансів України розробити методичні рекомендації з обліку поточних зобов'язань, в яких би розкривалась інформація щодо використання видів оцінки, наводилась методика розрахунку вартостей для різних видів поточних зобов'язань та умови відображення поточних зобов'язань у фінансовій звітності.

Зокрема, зобов'язання за короткостроковими позиками можна оцінювати за теперішньою вартістю, заборгованість перед бюджетом – за вартістю реалізації, заборгованість за товари, роботи, послуги – за поточною вартістю.

#### **Список використаних джерел**

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. №996, із змінами та доповненнями.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. №20, із змінами і доповненнями.
3. Козлова М.О. Оцінка зобов'язань в бухгалтерському обліку // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2003. – №4 (26). – 254 с.
4. Ловінська Л.Г. Оцінка в бухгалтерському обліку: Монографія. – К.: КНЕУ, 2006. – 256 с.
5. Малюга Н.М. Шляхи удосконалення оцінки в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи. – Житомир: ЖІТІ, 1998. – 384 с.

***Annotation.** In the article the approaches are exposed to interpretation of estimation, the types of estimation of current liabilities. On the basis of the conducted research the approaches are offered to estimation of separate types of current liabilities.*

***Key words:** estimation, current liabilities.*

**26**

**УДК 657.6**

***Ю.Ю. Бенедик**, здобувач, Національний університет «Острозька академія», м. Острог*

### **АУДИТ ЕФЕКТИВНОСТІ ЯК ОДИН ІЗ ШЛЯХІВ ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ДЕРЖАВНИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В УКРАЇНІ**

*У статті розкрито сутність та завдання аудиту ефективності як одного із шляхів поліпшення фінансової стійкості державних вищих навчальних закладів в Україні, визначено недоліки існуючої системи державного контролю та запропоновано напрямки її покращення.*

***Ключові слова:** аудит ефективності, система державного контролю, державні вищі навчальні заклади, фінансова стійкість.*

**Постановка проблеми.** Ефективне використання бюджетних коштів, які спрямовуються на фінансування діяльності ДВНЗ залишається однією з важ-



ливих проблем забезпечення їхньої фінансової стійкості. Сьогодні, в умовах нестачі бюджетних коштів, дане питання є особливо актуальним для України. З огляду на це, першочерговим завданням є реформування існуючої системи фінансового державного контролю як засобу підвищення ефективності державного управління у сфері вищої освіти [4, 6-9].

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Визначенню сутності, ролі та завдань аудиту фінансової та господарської діяльності суб'єктів господарювання присвятили свої праці такі вітчизняні вчені як В. Александров, О. Ворона, П. Германчук, С. Левицька, О. Назарчук, П. Петрашко, С. Рубльова, І. Стефанюк, Н. Сушко, О. Чечуліна та інші. Проте аудит діяльності державних вищих навчальних закладів, а особливо аудит ефективності як один із шляхів поліпшення їхньої фінансової стійкості залишається недостатньо вивченим та потребує додаткових досліджень.

**Мета і завдання дослідження.** Мета дослідження полягає у визначенні сутності та ролі аудиту ефективності діяльності державних вищих навчальних закладів в Україні як одного із шляхів поліпшення їхньої фінансової стійкості.

**Виклад основного матеріалу.** Сьогодні, в умовах фінансової кризи, дефіциту бюджетних коштів, незначного позабюджетного фінансування нестабільності чинного законодавства, ДВНЗ, які фінансуються безпосередньо з державного або місцевого бюджетів, а також можуть одержувати кошти з інших спеціальних джерел, потребують використання аудиту ефективності, як інструменту детального контролю всіх напрямків їхньої життєдіяльності й функціонування на ринку освітніх послуг.

Розглядаючи позицію державного регулювання у вирішенні назрілих питань внутрішнього аудиту в державному секторі, до якого належать ДВНЗ, слід зазначити, що Міністерством фінансів України разом із Головним Контрольно-ревізійним управлінням розроблено Концепцію розвитку державного внутрішнього фінансового контролю, що схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України 24 травня №158-р., яка спрямована на зміну ідеології фінансового контролю відповідно до норм і правил Європейського Союзу (ЄС) вдосконалення правового поля в сфері державного фінансового контролю. На виконання Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14.09.2002 №538-р, яка націлена на підвищення ефективності використання бюджетних коштів і досягнення результатів від вкладення державних ресурсів, Міністерство фінансів України запровадило з 01.01.2004 р. паспорти бюджетних програм, в яких виписано їх мету, напрями, обсяги затверджених асигнувань та очікувані результати від виконання. Визначені показники дають можливість оцінити ступінь досягнення принципу ефективності, який проголошено ст. 2 Бюджетного кодексу України. Тому відповідно до ст. 26 та ст. 113 Бюджетного кодексу України ДКРС оцінює якість запроваджених механізмів управління бюджетними коштами та рівень досягнення

цілей шляхом вивчення стану організації діяльності ДВНЗ, даних фінансової, статистичної, оперативної звітності головних розпорядників та одержувачів бюджетних коштів, проведення їх аналізу, врахування думки громадськості [1].

Для повноцінного запровадження такої форми контролю в Україні 15 жовтня 2003 року на засіданні Уряду було схвалено та прийнято ініційовані ГоловКРУ зміни до Постанови Кабінету Міністрів України від 8 серпня 2001 року №955 «Про затвердження Порядку планування контрольно-ревізійної роботи органами державної контрольно-ревізійної служби», якою тепер передбачено планування проведення аудитів ефективності. Після цього було створено в ГоловКРУ управління організації та проведення аудиторських досліджень, у регіональних контрольно-ревізійних управліннях – відповідних відділів, а також розробка методичних рекомендацій про проведення аудиту ефективності виконання бюджетної програми (затвержені наказом ГоловКРУ від 02.04.2003 р. №75). Ці рекомендації є важливим документом у системі органів виконавчої влади щодо здійснення аудиту ефективності, оскільки ними вперше визначено його суть через поняття, мету, завдання та процедури з урахуванням вітчизняної практики здійснення державного фінансового контролю [3, 316-324].

Так відповідно до рекомендацій, аудит ефективності – це форма контролю, яка становить сукупність дій зі збору та аналітичного опрацювання статистичних і звітних даних, матеріалів ревізій і перевірок, іншої публічної інформації, спрямованих на визначення рівня ефективності державних вкладень у реалізації запланованих державними (бюджетними) програмами цілей, встановлення чинників, які перешкоджають досягненню максимального результату в разі використання визначеного обсягу трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, та обґрунтування пропозицій щодо підвищення ефективності використання державних активів [2].

Метою аудиту ефективності ДВНЗ є здійснення оцінки досягнення запланованих показників (ефективності, якості), виявлення проблем у виконанні бюджетної програми та розробка пропозицій щодо підвищення ефективності використання ресурсів держави, визначення слабких місць в організації виконання бюджетних програм (функцій), впливу цих вад на досягнення запланованих цілей та обґрунтування пропозицій щодо підвищення ефективності використання державних ресурсів.

Основні завдання аудиту ефективності державних вищих навчальних закладів відображено на рис. 1.

Аудит ефективності діяльності ДВНЗ можна здійснювати за допомогою таких способів та прийомів як:

- аналіз фінансової звітності й інших статистичних і оперативних даних (на основі методу порівняння).

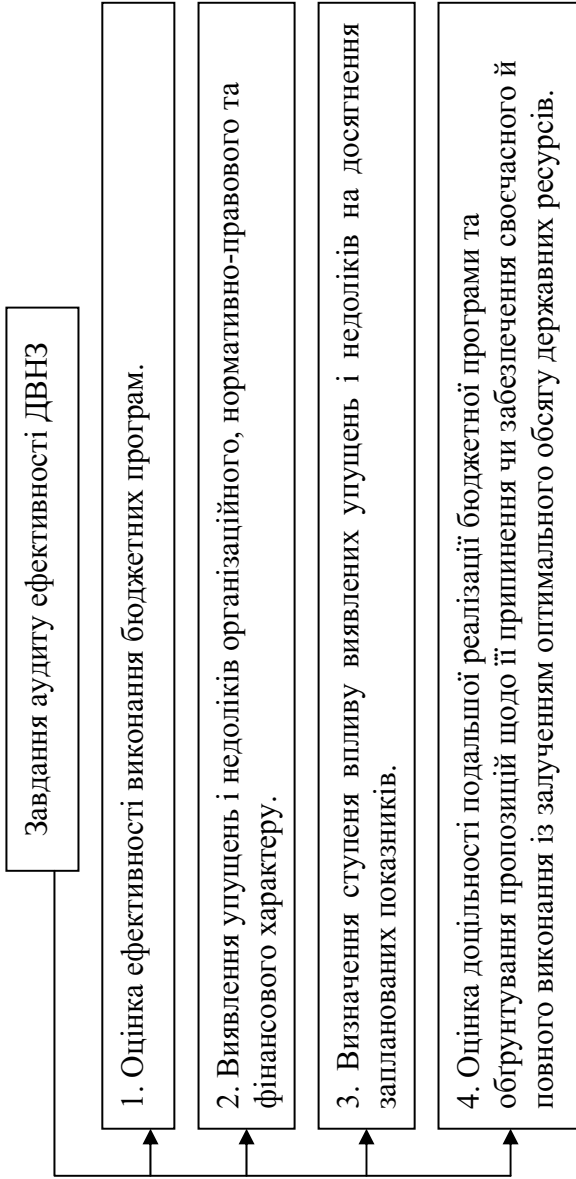


Рис. 1. Завдання аудиту ефективності ДВНЗ

- опитування, інтерв'ювання, анкетування за висунутими гіпотезами.
- економічна оцінка господарських операцій.

Таким чином, розглянувши особливості здійснення аудиту ефективності, очевидними стають недоліки існуючої системи державного контролю, які полягають лише у виявленні порушень без рекомендацій щодо їх усунення.

Оскільки, на нашу думку, фінансова стійкість ДВНЗ являє собою такий стан їхніх фінансових ресурсів, який перебуває під впливом екзогенних та ендогенних факторів, за якого спостерігається постійне та стабільне перевищення доходів над видатками, передбаченими кошторисом, як по загальному так і по спеціальному фондах, що дозволяє вільне маневрування коштами відповідно до основних напрямків статутної діяльності, дає можливість звертати увагу на джерела покриття витрат і успішно та без скорочення програм отримувати позитивні фінансові результати при мінімізації рівня фінансового ризику, пов'язаного із структурою джерел формування капіталу, то саме аудит ефективності виступає одним із основних шляхів поліпшення їхньої фінансової стійкості.

**Висновки.** Отже, аудит ефективності в діяльності ДВНЗ дасть можливість підготувати обґрунтовані пропозиції щодо шляхів (форм, засобів) більш раціонального та ефективного використання бюджетних коштів; сприятиме підвищенню ефективності діяльності ДВНЗ в цілому та забезпечуватиме поліпшення їхньої фінансової стійкості на ринку освітніх послуг.

#### **Список використаних джерел**

1. Бюджетний кодекс України від 21.06.01 р. №2542-III. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Методичні рекомендації про проведення аудиту ефективності виконання бюджетної програми, затверджені наказом Головкиру від 02.04.2003 №75 – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. В.Т. Александров, О.І. Ворона, П.К. Германчук, О.І. Назарчук, П.Г. Петрашко, С.М. Рубльова, І.Б. Стефанюк, Н.І. Сушко, О.О. Чечуліна. Планування, облік, звітність, контроль у бюджетних установах, державне замовлення та державні закупівлі. – Київ: НВП «АВТ», 2004. – 593 с. (Інтегрований комплекс).
4. Стефанюк І.Б. Для України – над актуально//Фінансовий контроль. – 2004. – №3 (20). – С. 6-9.

**Annotation.** *The article deals with the essence and tasks of the audit of efficiency as the way to improve the financial stability of state universities in Ukraine, determines the drawbacks of modern system of state control and offers the ways to improve it.*

**Key words:** *audit of efficiency, system of state control, state universities, financial stability.*

УДК 657.004

*С.В. Власюк, здобувач, Луцький національний  
технічний університет*

## **ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНА ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА ПІДПРИЄМСТВА**

*Розкрито значення обліково-аналітичної інформації для системи менеджменту, принципи побудови обліково-аналітичної інформаційної системи та досліджено проблеми теорії і практики інформаційного забезпечення підприємства у прийнятті управлінських рішень.*

**Ключові слова:** *обліково-аналітичної інформаційної системи, інформаційне забезпечення менеджменту, модель побудови обліково-аналітичної інформаційної системи підприємства.*

**Постановка проблеми.** Особливість сучасної світової економіки полягає у стійкій тенденції прискорення темпів економічного та науково-технічного розвитку. Але разом з тим, зростають ризики господарської діяльності, рівень ймовірних загроз, як для окремої особистості, так і для діяльності підприємств. У цій ситуації правова, економічна, соціальна і політична інформація набуває все більшого значення. Для прийняття управлінських рішень, інформація має бути якісною і бути представленою у зручній формі (у вигляді таблиць, схем). Для своєчасного прийняття як оперативних, так і стратегічних рішень керівництву потрібна як зовнішня (валютні курси, ринкові ціни тощо), так і внутрішня (прибуток, структура власних і залучених коштів, розрахунки з дебіторами та кредиторами) інформація.

Оперативне управління виробництвом вимагає систематизації інформації, її своєчасного аналізу, прийняття на цій основі правильних рішень. Тому інформаційне забезпечення повинне сприяти реалізації ефективного управління при мінімальних витратах на організацію та функціонування системи інформації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження вітчизняних і зарубіжних фахівців у галузі інформаційно-методичного забезпечення знайшли своє втілення в наукових працях І.О. Белебехи, Ф.Ф. Бутинця, Б.Й. Валуєва, О.Д. Гудзинського, В.Д. Дербенцева, К. Друрі, Й.С. Завадського, Г.Г. Кірейцева, В.Г. Лінника, М.Х. Мескона, П.Т. Саблука, В.К. Савчука, В.В. Сопка, М.Г. Твердохліба, О.Д. Шарапова, Л.С. Шатковської та інших. Вони дослідили структуру інформаційного забезпечення менеджменту, показники системи інформаційного забезпечення тощо. Водночас слід відзначити необхідність у подальшому розвитку здобутих вченими результатів щодо вдосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення менеджменту, що дасть змогу підвищити ефективність прийняття управлінських рішень.

**Метою статті є** обґрунтування методичних і практичних положень організації обліково-аналітичної системи підприємств, та дослідження принципів її побудови.

**Виклад основного матеріалу.** Суть і зміст інформаційної функції бухгалтерського обліку при ринкових умовах не можуть бути розкритими у відриві від сфер управлінської діяльності, яку він обслуговує. Розглядаючи функціональну роль бухгалтерського обліку з даних позицій, слід зазначити, що він є основним джерелом інформаційного забезпечення потреб управління підприємства.

Процес управління підприємством складається із взаємопов'язаних і взаємозалежних елементів. При системному підході такими структурними елементами є керуюча, керована та обліково-аналітична інформаційна системи. Взаємозв'язок між керуючою системою (менеджментом) – суб'єктом управління і керованою системою (процесом виробництва) – об'єктом управління, здійснюється через обліково-аналітичну інформаційну систему. За допомогою інформації організовується всебічна інформованість (інформаційно-аналітичне забезпечення) всього керівного складу та фахівців про внутрішній стан підприємства, процеси в їхньому взаємозв'язку, які відбуваються в об'єкті управління, а також про зовнішнє середовище [3, с. 87].

Під обліково-аналітичною інформаційною системою розуміють систему, що ґрунтується на сукупності різноманітних взаємозв'язаних або взаємозалежних відомостей про стан об'єкта управління та процеси, що відбуваються на ньому і які виражені в показниках та інших інформаційних сукупностях, зібраних і оброблених за допомогою інформаційних та обчислювальних засобів, і які відповідають вимогам керівної системи при її впливі на керовану систему. Для розв'язання проблеми спільного використання обліково-аналітичної системи різними користувачами створюється інформаційно-аналітичне забезпечення.

До інформаційно-аналітичного забезпечення менеджменту висувається ряд вимог:

воно має бути достатнім для виконання всіх функцій обліково-аналітичної інформаційної системи, що використовується управлінським персоналом; інформаційно-аналітичне забезпечення обліково-аналітичної інформаційної системи має бути поєднане з інформаційно-аналітичним забезпеченням інших систем, з якими воно взаємодіє;

форми облікових та інших документів, які використовуються системою, мають відповідати вимогам державних стандартів тощо.

Сучасні науковці описують різні інформаційно-аналітичні системи, що відрізняються кількістю підсистем, елементів, зв'язків і використовуються при розв'язанні різних задач. Але всі ці системи можна класифікувати за такими ознаками:

1) за рівнем або сферою діяльності (державні, регіональні, міжгалузеві, галузеві, об'єднань, підприємств, технологічних процесів тощо);

2) за рівнем автоматизації процесів управління (автоматизованого збирання й обробки інформації, інформаційно-пошукові, інформаційно-довідкові, інформаційно-аналітичного забезпечення менеджменту, системи забезпечення прийняття рішень, тощо);

3) за ступенем централізації обробки інформації та прийняття рішень за ними (централізовані, децентралізовані, змішані).

Елементи обліково-аналітичної інформаційної системи не лише взаємопов'язані та доповнюють один одного, а й багато разів повторюються. Ця характерна особливість повторення дає змогу застосовувати ЕОМ, що значно знижує трудомісткість збору й обробки первинної інформації, значно зменшує кількість помилок, вивільняє час в керівників і фахівців для виконання інших обов'язків.

Система об'єктивного аналітичного забезпечення управління, яка є складовою частиною в обліково-аналітичній інформаційній системі в підприємстві як об'єкті управління, забезпечує:

- актуальність інформації, яка відображає реальний стан підприємства на кожний певний момент;
- об'єктивність даних, які відображають достовірність стану й розвитку підприємства;
- повноту відображення всіх процесів і явищ таким чином, що обліково-аналітична інформаційна система об'єкта управління є його інформаційною моделлю;
- погодженість та інформаційну єдність показників, їхній взаємозв'язок і взаємозалежність, завдяки яким первинні дані не суперечать зведеним і похідним показникам [3, с. 90].

Концептуальна модель побудови об'єктивної обліково-аналітичної інформаційної системи підприємства, яка детально була досліджена М.Г. Твердохлібом може бути сформована на таких основних принципах:

1. Формування регламентуючої інформації на основі посадових інструкцій, кваліфікаційних вимог менеджерів різних рівнів.
2. Створення масивів умовно-постійної інформації, що являє собою довідкові, нормативні, планові та інші дані, які є основою баз даних і використовуються при обробці інформації.
3. Створення масивів форм первинних облікових документів, за якими видається менеджерам різних рівнів необхідна інформація у формах повної, короткої чи довідкової структури.
4. Автоматизоване збирання первинної інформації в часі, близькому до реального на місцях де вона виникає, за допомогою ПЕОМ, які використовуються як АРМ користувачів. Інформацію збирають з єдиних джерел. Вона є оперативною, всебічною і вірогідною, оскільки підтверджується первинними документами, тобто має юридичне оформлення.
5. Організація належного процесу збирання та обробки інформації, використовуючи різні інформаційні (паперова, безпаперова та інші) технології.

Організація даного процесу в повному обсязі можлива на підприємстві при дотриманні принципів 1; 2; 3; 4.

6. Наявність комплексів ПЕОМ, створених за ресурсозабезпечуючим принципом (матеріальні, трудові, фінансові й інші ресурси), які розміщують у підприємстві відповідно до прийнятої схеми. Завдяки цим ПЕОМ, що використовують як АРМ користувачів різних рівнів, збирають первинну інформацію на місцях, де вона виникає, або де її оформляють, обробляють та зберігають.

7. Наявність локальної мережі в підприємстві, яка об'єднує ПЕОМ у зазначені комплекси АРМ за відповідними ознаками.

8. Наявність зв'язку мереж даного підприємства з мережами зовнішнього середовища (організації вищого рівня, організації-партнери, банки, державні установи тощо).

9. Забезпечення зіставності та відповідності встановленим вимогам масивів усіх видів інформації для уникнення зіткнення інтересів користувачів зовнішньої звітності й осіб, що її формують [4].

**Висновки і пропозиції.** Таким чином, при побудові обліково-аналітичної інформаційної системи підприємства, концепція якої була розглянута, необхідно дотримувати зазначених принципів, ефективно організувати процес збирання й обробки інформації в ритмі процесу виробництва, застосовуючи сучасні паперові й безпаперові інформаційні технології, що дасть змогу своєчасно і в повному обсязі забезпечувати всіх користувачів необхідною інформацією згідно з їхніми функціональними обов'язками, посадовими правами та мірою відповідальності.

#### **Список використаних джерел**

1. Гришанов Г.М., Павлов О.В. Исследование систем управления: Учеб. пособие/ Самар. гос.аэрокосм. ун-т. – Самара, 2005. – 128 с.
2. О.Д. Гудзинський, Г.Г. Кірейцев, Т.М. Пахомова. Теоретичні аспекти формування обліково-аналітичного механізму менеджменту // Облік і фінанси АПК, 2008. – №3. – С. 89-92.
3. О.М.Костенко. Обліково-аналітична інформаційна система підприємства. // Економіка АПК, 2008. – №7. – С. 87-92.
4. Твердохліб М.Г. Інформаційне забезпечення менеджменту: Навч. посіб. – Вид. 2-ге, доп. та перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 224 с.

**Annotation.** *Show value accounting and analytical information management system, the principles of accounting information system analysis and investigated the problems of the theory and practice of enterprise information in making management decisions.*

**Key words:** *analytical accounting information system, information management, model building analytical. accounting information system.*



УДК 336.71.025.13(477)

*О.С. Сенченко, здобувач, Університет банківської справи НБУ, м. Київ*

## **ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ В КРИЗОВИЙ ПЕРІОД**

*Досліджуються поетапний розвиток організаційної структури банківського нагляду Національного банку України, запропоновано її вдосконалення шляхом введення до складу Дирекції з банківського регулювання та нагляду підрозділу, який би працював безпосередньо з населенням в кризовий період.*

**Ключові слова:** *банківський нагляд, організаційна структура, департамент.*

**Постановка проблеми.** З початку кризи в фінансово-кредитній сфері банківський нагляд Національного банку України працює у край складних умовах.

Кількість банків, в яких введено тимчасову адміністрацію, відкликано банківську ліцензію зростає, що призводить до втрати довіри населення до банківської системи [2].

Незважаючи на поетапний розвиток організаційної структури банківського нагляду Національного банку України, вплив нагляду на стабільність банківської системи залишається недостатнім та потребує подальшого вдосконалення.

**Аналіз останніх публікацій та досліджень.** Проблеми організації ефективного банківського нагляду є предметом дослідження багатьох вчених: О.Д. Вовчак, І.І. Д'яконової, А.О. Єпіфанова, О.І. Кирєєва, Л.В. Конопатської, М.І. Саблука, В.О. Синицької, О.І. Скаска, А.М. Стасіва, В.С. Стельмаха, А.І. Степаненка, А.П. Яценюка та ін.

Однак, у вітчизняній літературі не повною мірою вирішені існуючі проблеми в організації структури банківського нагляду щодо підтримання стійкості банківської системи України в кризовий період, що і є метою статті.

**Обґрунтування отриманих наукових результатів.** Перша структура банківського нагляду створена в 1993 році і була представлена Головним управлінням по контролю за банківською діяльністю, в яке входило два управління: управління по контролю за дотриманням нормативів та управління інспектування. Ця структура проіснувала лише один рік, після чого було створене ще одне управління – реєстрації комерційних банків.

У 1995 році Національним банком України прийнято рішення про створення профільних департаментів. Служба банківського нагляду в цій структурі була представлена департаментом банківського нагляду, до якого входили чотири управління: реєстрації та ліцензування комерційних банків та контро-

лю за дотриманням економічних нормативів, інспектування банків, координації та організації банківського нагляду. Цього ж року було впроваджене ліцензування банківських операцій.

У 1996 році у складі департаменту банківського нагляду створено управління по контролю за діяльністю банків.

У 1997 році з урахуванням рекомендацій радників міжнародних банків та організацій щодо відповідності принципам Базельського комітету служби банківського нагляду прийнято рішення підвищити статус служби банківського нагляду в Україні. На базі діючого департаменту було створено чотири департаменти та одне самостійне управління: департамент реєстрації та ліцензування банків, департамент безвізного нагляду, департамент інспектування банків, департамент з питань роботи з проблемними банками, управління координації з питань банківського нагляду. У цьому ж році Національним банком України створена комісія з питань нагляду та регулювання діяльності банків.

У 1999 році знову відбулися структурні зміни в підрозділах банківського нагляду центрального апарату. Створені: департамент пруденційного нагляду, управління реєстрації та ліцензування банків, управління нагляду за великими банками, управління з питань роботи з проблемними банками. В свою чергу до департаменту пруденційного нагляду входили управління методології та координації банківського нагляду і співробітництва з фінансовими установами, управління безвізного нагляду, управління інспектування банків, відділ нагляду за міжнародною діяльністю банків.

У жовтні 2000 року ліквідовано Департамент пруденційного нагляду, Управління нагляду за великими банками, Управління з питань роботи з проблемними банками, Управління реєстрації та ліцензування банків і на їх базі створено Генеральний департамент банківського нагляду, Департамент інспектування та моніторингу банків, Департамент реєстрації та ліцензування банків, Департамент реорганізації та ліквідації банків.

У квітні 2003 року виключено із структури Генерального департаменту банківського нагляду, Департамент реєстрації та ліцензування банків, Департамент реорганізації та ліквідації банків і Департамент інспектування та моніторингу банків Національного банку України та створено у структурі центрального апарату Генерального департаменту банківського нагляду Національного банку України нову структуру:

- Департамент методології та планування банківського нагляду до складу якого входили Управління стратегічного планування банківського нагляду, Управління методології, Управління аналізу звітності та оперативного моніторингу, Управління контролю якості роботи банківського нагляду;

- Департамент державної реєстрації та ліцензування до складу якого входили Управління реєстрації банків, Управління ліцензування банків, Управління надання індивідуальних ліцензій та дозволів;

- Департамент роботи з проблемними банками до складу якого входили Управління ліквідації банків та Управління реорганізації банків;
- Департамент безвізного нагляду та інспекційних перевірок [1, с. 181-183].

У 2008 році Генеральний департамент банківського нагляду замінено на Дирекцію з банківського регулювання та нагляду до складу якої ввійшли Департамент нормативно-методологічного забезпечення банківського регулювання та нагляду, Департамент безвізного банківського нагляду, Департамент інспектування банків, Управління кризового менеджменту, Управління ліквідації банків, Управління юридичного забезпечення банківського нагляду, відділ контролю за дотриманням наглядових регламентів.

Наведений аналіз структур банківського нагляду Національного банку України свідчить про їх поетапне вдосконалення. Але, незважаючи на зміни, що відбулися в процесі становлення банківського нагляду, його вплив на стабільність банківської системи залишається недостатнім.

Динаміка коштів фізичних осіб та суб'єктів господарювання в структурі зобов'язань, починаючи з 4 кварталу 2008 року та за 2009 рік, свідчить про тенденцію скорочення частки коштів фізичних осіб та суб'єктів господарювання в банках [2].

Скорочення депозитів клієнтів банків в значних обсягах негативно впливає, а в деяких випадках роковим чином, на будь-який банк, яким би надійним він не був. Жоден банк не зможе встояти, якщо переважна більшість вкладників несподівано достроково забажає отримати у нього свої депозити. У зв'язку з цим, банки втрачають значну долю ресурсів, які б могли вкласти в кредитування економіки і є вкрай необхідними для неї у кризовий період.

Для вирішення цієї проблеми, Правлінню Національного банку необхідно не лише випускати постанови з рекомендаціями до банків уживати всіх необхідних заходів щодо забезпечення позитивної динаміки зростання обсягів депозитів, передусім у національній валюті України, а й саме органам нагляду, проводити роз'яснювальну роботу з населенням щодо мінімізації панічних настроїв з боку вкладників.

Кількість штатних працівників органів нагляду значно зменшилася через скорочення у серпні 2008 року. Також навантаження на службовців збільшилося внаслідок заходів, спрямованих на ліквідацію кризи в країні. Враховуючи зазначене, необхідно до структури Дирекції з банківського регулювання та нагляду ввести підрозділ, який би працював безпосередньо з населенням в кризовий період. Це повинні бути не нові кадри, а досвідчені службовці-практики в сфері здійснення банківського нагляду. Оскільки, довіра вкладників до вітчизняної банківської системи зростає саме при спілкуванні з працівником Національного банку України, а не комерційного банку.

**Висновки.** Підбиваючи підсумки сказаного, необхідно зазначити, що для підтримання стійкості банківської системи України в умовах кризи необхідно

до структури Дирекції з банківського регулювання та нагляду ввести підрозділ, який би працював безпосередньо з населенням.

Вдосконалення структури банківського нагляду дозволить мінімізувати панічні настрої з боку вкладників та відновити довіру населення до банків в кризовий період.

#### **Список використаних джерел**

1. Д'яконова І.І. Модернізація банківського нагляду в Україні: Монографія. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. – 279 с.
2. Матеріали Національного банку України [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
3. Степаненко А.І. Актуальні питання банківського нагляду в Україні на сучасному етапі // Матеріали всеукр. наук.-практ. конф. – К.: КНТЕУ, 2003. – С. 5-7.

**Annotation.** This article is about improvement organizational framework of banking supervision of National Bank of Ukraine. The author offers associate new department of National Bank of Ukraine which will be working with population in crisis.

**Key words:** banking supervision, organizational framework, department.

**29**

УДК 657:339.562

*Ю.С. Бужак, асистент, Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ*

## **ФІНАНСОВИЙ ОБЛІК ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ**

*У статті розглянуто особливості фінансового обліку імпортних операцій в системі управління підприємством в сучасних умовах.*

**Ключові слова:** фінансовий облік, імпортні операції, зовнішньоекономічний контракт, імпортер.

**Актуальність** удосконалення процесу обліку імпортних операцій зумовлена потребою у швидкому та якісному забезпеченні необхідною інформацією фахівців усіх рівнів підприємства, яке займається імпортною діяльністю, що дасть змогу прийняти ефективні управлінські рішення щодо покращення результатів діяльності організації, застосовувати нові методи управління підприємством і, як наслідок, підвищити загальний рівень культури управління.

**Мета статті** полягає у висвітленні особливостей процесу обліку імпортних операцій в системі управління підприємством, яке займається імпортною діяльністю.

Для досягнення поставленої мети були виконані наступні **завдання:**

- розглянуто особливості процесу обліку імпорتنих операцій в системі управління підприємством;
- зроблені відповідні висновки щодо вдосконалення процесу обліку імпорتنих операцій в системі управління підприємством, яке займається імпортною діяльністю.

**Об'єктом дослідження є** фінансовий облік імпорتنих операцій.

**Предметом дослідження є** сукупність теоретичних і методичних засад процесу обліку імпорتنих операцій в системі управління підприємством.

У процесі дослідження для розкриття обраної тематики були використані наступні **методичні прийоми**: аналіз, синтез, індукція і дедукція.

Висвітленню аспектів щодо особливостей процесу обліку імпорتنих операцій в системі управління підприємством присвячені дослідження багатьох вчених, зокрема, цим питанням займалися Бутинець Ф.Ф., Білуха М.Т., Давидов Г.М., Кулаковська Л.П., Лінник В.Г., Нападовська Л.В., Бакурова О.А., Голов С.Ф., Костюченко В.М., Кадуріна Л.О. та інші.

Порядок здійснення імпоротної діяльності підприємством обумовлений особливим законодавчим регулюванням даного виду фінансово-господарської діяльності та специфікою оподаткування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності при її здійсненні.

Імпорт товарів – це купівля (у тому числі з оплатою не у грошовій формі) в іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів з увезенням або без увезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів для особистого споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами [1, с. 1].

До імпорتنих операцій відносяться: придбання товарно-матеріальних цінностей від іноземних постачальників на умовах зовнішньоекономічного контракту (прямого або непрямого – із залученням посередників), форма розрахунків – безготівкова; ввезення товарно-матеріальних цінностей на умовах бартерних угод; придбання товарно-матеріальних цінностей або отримання послуг з оплатою готівкою; ввезення товарів в рахунок централізованих імпорتنих закупок; отримання товарно-матеріальних цінностей та послуг в якості безоплатної допомоги.

Імпорт як вид зовнішньоекономічної діяльності повинен супроводжуватися в обов'язковому порядку укладенням контракту. При відображенні імпорتنих операцій в обліку бухгалтеру необхідно вивчити істотні умови договору, визначити момент переходу прав власності на товари, які імпортуються, результати робіт (послуг) та врахувати вимоги П(С)БО при формуванні ціни. Крім того, слід ознайомитися з нормами податкового законодавства, які стосуються операцій імпорту, і правильно їх застосувати.

Серед основних завдань фінансового обліку імпорتنих операцій можна виділити наступні:

- перевірка правильності документального оформлення товарних та розрахункових операцій;

- дотримання вимог митного законодавства, розрахунок митних платежів;
- формування достовірної інформації про рух імпортованих товарно-матеріальних цінностей (купівля, зберігання, реалізація);
  - формування достовірної інформації про курсові різниці, які виникають при здійсненні імпорتنих операцій;
  - своєчасне та достовірне відображення доходів і витрат пов'язаних із здійсненням імпорту.

Облік імпорتنих товарно-матеріальних цінностей загалом є ідентичним загальним вимогам обліку, однак, включає деякі особливості, а саме:

- по перше, обов'язкове декларування імпорتنих товарів при перетині митного кордону України;
- по друге, відображення в обліку оприбуткування товарів, що імпортуються, за датою вантажної митної декларації;
- по третє, необхідність відокремлення обліку імпорتنих товарів і розрахунків по їх придбанню, оскільки дати можуть не збігатися (згідно умов контракту);
- по четверте, організація аналітичного обліку за найменуваннями, кількістю товарів, обліковими партіями, контрактами, країнами постачання та консигнаторами.

При купівлі імпорتنих товарів, основних засобів, робіт (послуг) імпортер повинен не тільки оплачувати їх вартість постачальнику, але й здійснювати інші платежі: мито, послуги декларантів, акцизний збір (якщо товар підакцизний), транспортні витрати, послуги зберігання, експертизу якості та ін.

Для того щоб визначитися, куди відносити зазначені витрати у фінансовому обліку, слід звернутися до норм П(С)БО 7 «Основні засоби» та 9 «Запаси» [2, 3].

До первісної вартості основних засобів включаються: суми, сплачені постачальникам; реєстраційні збори та аналогічні платежі, здійснювані у зв'язку з придбанням прав на отриманий об'єкт; суми ввізного мита; витрати на страхування ризиків транспортування; витрати на установку, монтаж, налагодження; інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, у якому вони придатні для використання у запланованих цілях [2, п. 8].

До первісної вартості запасів включаються: вартість товару, що зазначена в документах на відвантаження у постачальника; витрати на заготівлю, вантажно – розвантажувальні роботи, транспортування до місця їх використання, включаючи витрати із страхування ризиків транспортування; суми ввізного мита; суми непрямих податків, які не відшкодовуються підприємству; інші витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, у якому вони придатні для використання у запланованих цілях (прямі матеріальні витрати – це прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати

підприємства на доробку та підвищення якісних і технічних характеристик придбаних запасів) [3, п. 9].

Таким чином, повна імпортна вартість товару складається з його контрольної вартості, накладних витрат, сплачених в національній валюті, сплаченого мита, зборів і податків при розмитненні вантажу.

**Отже**, основною метою процесу обліку імпортних операцій є формування достовірної інформації щодо документального оформлення імпортованих товарно – матеріальних цінностей, розрахункових операцій й курсових різниць, які виникають при здійсненні розрахунків, руху імпортованих товарно-матеріальних цінностей (купівля, зберігання, реалізація) та відповідності цієї інформації чинному законодавству, що дасть змогу прийняти керівництву підприємства відповідні управлінські рішення щодо покращення його фінансового стану.

**Результати дослідження:**

- здійснено поетапний розподіл завдань, які стоять перед фінансовим обліком імпортних операцій в системі управління підприємством;
- визначено основні особливості процесу обліку імпортних операцій в системі управління підприємством, яке займається зовнішньоекономічною діяльністю.

**Список використаних джерел**

1. Закон України „Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.1991 року №959 – XII, зі змінами.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 „Основні засоби”, затверджене наказом МФУ від 27.04.2000 року №92, зі змінами.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 „Запаси”, затверджене наказом МФУ від 20.10.1999 року №246, зі змінами.
4. Бакурова О.А. Облік зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. – К.: КНТЕУ, 2005. – 341 с.
5. Кадуріна Л.О. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб.– К.: Слово, 2003. – 288 с.

**Annotation.** *The features of the financial account of import operations in a control system of the enterprise in modern conditions were considered in article.*

**Key words:** *the financial account, import operations, external economic contract, importer.*

УДК 336.77.067

*О.М. Грубляк, викладач;  
А.О. Дашкевич, Буковинська державна фінансова академія, м. Чернівці*

## **СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ**

*У статті розкрито особливості розвитку ринку фінансових послуг в умовах ринкової економіки.*

**Ключові слова:** банк, страхова компанія, недержавний пенсійний фонд, фінансова компанія.

**Вступ.** У країнах з розвинутою ринковою економікою всі операції, пов'язані з обігом фінансових ресурсів, відбуваються на сучасних фінансових ринках, що ефективно функціонують, інтегровані у світову фінансову систему, мають розвинену інфраструктуру та оптимальний рівень державного регулювання. Розвиток фінансового ринку в нашій державі відбувається в умовах непростих політичних та соціально-економічних перетворень, що, безумовно, визначає актуальність теми та впливає на процес удосконалення нормативно-правової бази функціонування фінансового ринку, розбудови його інфраструктури тощо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика фінансового ринку останніми роками привертає увагу багатьох теоретиків та практиків. Питанням розвитку національних та міжнародних фінансових ринків, їх регулюванню присвячені роботи таких вітчизняних авторів, як В.Л. Андрушенко, О.І. Береславська, О.Г. Білорус, І.В. Бураковський, О.Д. Василик, А.Т. Головка, М.А. Дудченко, В.В. Корнєв, О.М. Мозговий, А.М. Мороз, С.В. Науменкова, В.М. Опарін та інших.

**Виклад основного матеріалу.** Згідно Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» ринок фінансових послуг – це діяльність учасників ринків фінансових послуг з метою надання та споживання певних фінансових послуг. До таких ринків належать професійні послуги на ринках банківських послуг, страхових послуг, інвестиційних послуг, операцій з цінними паперами та інших видах ринків, що забезпечують обіг фінансових активів [1].

Економічний зміст ринку фінансових послуг визначається сукупністю відносин «продавець—покупець», що здійснюються через фінансові послуги як сферу господарської діяльності. Завдяки наданню різноманітних фінансових послуг стає можливим використання фінансового ринку як економічного важеля, активного інструменту регулювання економіки. Цей інструмент, з



одного боку, детермінований об'єктивно існуючими фінансовими відносинами, а з другого — є знаряддям реалізації цілеспрямованої фінансової політики держави [2, с. 89].

Наявність успішно працюючого фінансового сектору, зокрема банківського, є необхідною умовою створення ефективної ринкової економіки. На сьогодні, порівняно з початком трансформаційних процесів в Україні, з інституційної точки зору створено основні фінансові інститути. Проте основним гравцем на ринку фінансових послуг України залишаються банківські установи, маючи активи майже в 21 раз більше за активи небанківських фінансових установ (табл. 1).

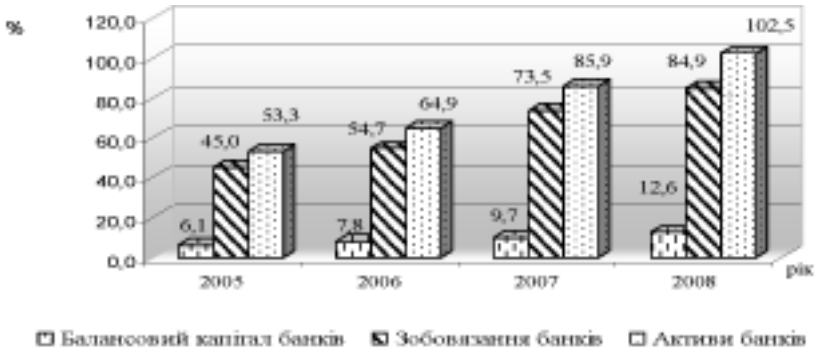
**Таблиця 1.**  
**Активи банків і небанківських фінансових установ України,**  
**01.01.2009 [3-4]**

	Загальний обсяг, млн. грн.	Питома вага, %
Недержавні пенсійні фонди	481,0	0,05
Фінансові компанії	3779,0	0,37
Кредитні спілки	6073,0	0,60
Страхові компанії	35562,0	3,49
Банківська система	971800,0	95,49

Варто враховувати, що без розвитку системи недержавних пенсійних фондів, без проведення страхової реформи, реформи грошових послуг і, фактично, без розвитку страхових компаній – банківська система позбавлена довгих дешевих ресурсів, якими вона могла б підпитувати економіку. Тому на найближчі роки головним завданням держави буде проведення реформ, які б сприяли становленню фондового ринку, поновленню та розвитку страхового фонду та розвитку системи недержавних пенсійних фондів.

Станом на 1 січня 2009 року ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій мали 184 банки. Динаміка співвідношення їхніх основних показників до ВВП демонструє висхідну тенденцію, що свідчить про випереджальний розвиток банківського сектору порівняно з іншими сферами економіки (рис. 1). Істотне зростання активів банківської системи обумовлюється переліком за рахунок стрімкого зростання обсягів наданих банками кредитів.

За результатами 2006-2008 рр. на ринку небанківських фінансових послуг спостерігається зростання кількості фінансових установ, що мають визначене законодавством право надавати певні види фінансових послуг, відповідно зростають обсяги їхніх активів та основні показники діяльності.



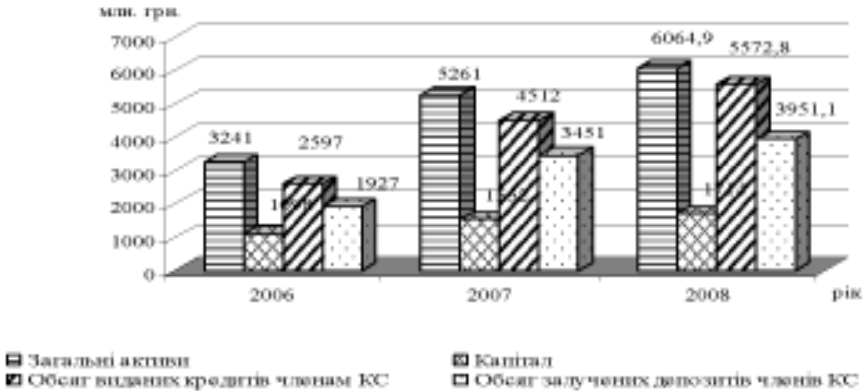
**Рис. 1. Динаміка співвідношення основних показників діяльності банків України та ВВП [3]**

Вітчизняний страховий ринок ще не набув статусу впливового соціально-економічного чинника. Його розвиток в Україні стримується багатьма об'єктивними та суб'єктивними чинниками, головні серед яких – відсутність платоспроможного попиту на страхові послуги через низький рівень життя населення, обмеженість корпоративних фінансів та нестійкість податкової системи. Динаміка основних показників ринку страхування подана в таблиці 2.

**Таблиця 2 .  
Динаміка основних показників ринку страхування**

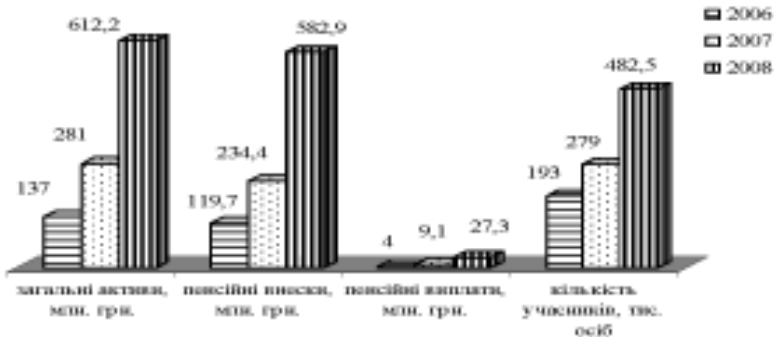
Показники	2007 р.	2008 р.	Відхилення (+, -)	
			млн. грн.	%
Валові страхові премії, млн. грн.	18008,2	24008,6	6000,4	33,3
Чисті страхові премії, млн. грн.	12353,8	15981,8	3628	29,4
Валові страхові виплати, млн. грн.	4213	7050,7	2837,7	67,4
Рівень валових страхових виплат, %	23,4	29,4	-	25,6
Чисті страхові виплати, млн. грн.	3884	6546,1	2662,1	68,5
Рівень чистих страхових виплат, %	31,4	41,0	-	30,6

Слід відмітити, що в сегменті діяльності кредитних спілок спостерігаємо стабільне зростання основних показників протягом 2006-2008 рр. У 2008 р. триває тенденція до зростання сукупних активів кредитних спілок та зміни їх структури (рис. 2).



**Рис. 2. Динаміка основних показників системи кредитних спілок [4]**

Найбільш динамічним серед ринків небанківських фінансових послуг залишається ринок недержавного пенсійного забезпечення. Про це свідчить стрімке зростання не лише активів недержавних пенсійних фондів, а й число їх учасників, а також обсяги пенсійних внесків та виплат (рис. 3). Протягом 2008 р. кількість учасників НПФ відповідно до укладених контрактів зросла на 203,5 тис. осіб, або майже на 73 %. Разом із зростанням кількості учасників НПФ зростають і обсяги сплачених пенсійних внесків (на 348,5 тис. грн.).



**Рис. 3. Динаміка основних показників системи НПЗ [4]**

**Висновки.** Зважаючи на вищенаведене, можна окреслити основні проблеми українського ринку фінансових послуг: відсутність належних правових засад для повноцінного розвитку ринку фінансових послуг; недостатнє державне регулювання та нагляд за діяльністю; відсутність концепції довгострокового розвитку банківських і небанківських інститутів на ринку фінансових послуг; значний ступінь недовіри з боку пересічних громадян до частини небанківських фінансових установ (зокрема, довірчих товариств, інвестиційних та пенсійних фондів), які історично мають досить погану репутацію, пов'язану з відомою «трастовою епопеєю» 1993-1995 рр.

Отже, можна сказати, що ринок фінансових послуг України еволюційно проходить етапи свого формування. Ринок банківських послуг і банківський сектор у цілому пережили значні реформи і зараз займають домінуючі позиції у структурі всього фінансового ринку. Небанківські фінансові послуги та установи які їх надають, сьогодні лише розвиваються, поки що не працюють на широку громадськість.

Такий стан розвитку ринку фінансових послуг в Україні неповною мірою відповідає загальносвітовим тенденціям, що призводить до його суттєвого відставання, не конкурентоспроможності, ізолюваності та неготовності увійти у глобальну фінансову систему. А це в свою чергу негативно впливає на розвиток національної економіки, місце України у світовому економічному просторі.

#### **Список використаних джерел**

1. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.2001 р. №2664-III із змінами та доповненнями.
2. Бобров Е.А. Роль та місце ринку фінансових послуг у структурі фінансового ринку / Бобров Е.А. // Фінансовий ринок України. – 2009. – №4. – С. 88-94.
3. Офіційний сайт Національного банку України [<http://www.bank.gov.ua/>].
4. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [<http://www.dfp.gov.ua/>].

**Annotation.** *This article presents the peculiarities of development the financial service market in the conditions of market economy.*

**Key words:** *bank, insurance company, private pension fund, financial company.*

УДК 658.511

*Н.С. Костишин, викладач, Чортківський інститут підприємництва і бізнесу ТНЕУ, м. Чортків*

## **АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ЯК ЕЛЕМЕНТ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТЮТЮНОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

*Стаття розкриває роль та значення аналізу виробництва як складової системи обліково-аналітичного забезпечення діяльності підприємств тютюнової промисловості.*

**Ключові слова:** *аналіз, оцінка, виробництво, обліково-аналітичне забезпечення, інформація, тютюнова продукція.*

**Постановка проблеми.** Кожне підприємство тютюнової галузі є складною системою взаємозв'язаних підрозділів і ланок, які виконують різні функції в процесі виробництва продукції. Економічний бік їхньої діяльності відображує система обліково-аналітичних показників, які дають економічну оцінку процесам та результатам господарювання, що потребують систематичного вивчення для успішного й ефективного управління цією діяльністю. Одним із елементів та способів вивчення виробничої діяльності підприємств тютюнової промисловості є аналіз.

**Аналіз публікацій, у яких започатковано дослідження цієї проблеми.** На сьогодні проблемами аналізу виробництва продукції займається велика кількість економістів та науковців: В.І. Іващенко [1], В.І. Захарченко [2], Є.В. Мних [3], А.Ф. Павленко [4], Г.В. Савицька [5] та інші. Всі вони приділяють значну увагу теоретичному підходу до вирішення проблем, з якими може зіткнутися підприємство, здійснюють розробку методології виробничого аналізу та її практичне втілення, але малодослідженим залишається питання щодо системного підходу до оцінки, обліку та планування витрат їх управління.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення ролі аналізу як складової обліково-аналітичного забезпечення виробничої діяльності тютюнових підприємств в сучасних умовах господарювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Обліково-аналітичне забезпечення виробничої діяльності підприємств як цілісна система передбачає поєднання показників планування, обліку, аналізу, тобто – це сукупність засобів і дій, створення умов, що сприяють нормальному протіканню виробничих процесів, реалізації намічених планів, програм, проектів, підтримці стабільного функціонування облікової системи виробництва продукції та її об'єктів, запобіганню збоїв, порушень законів, нормативних вказівок.

Задоволення потреб управління в аналітичній інформації про виробничі витрати сприятиме ефективному функціонуванню обліково-аналітичного забезпечення виробництва продукції. Між системою збору інформації (оперативним обліком) й аналізом існують прямий і зворотний зв'язок. З одного боку, через аналіз передаються вимоги до обліку виробничої діяльності, а з іншого боку – від якості і повноти інформації залежить глибина і вірогідність аналізу.

З погляду управління завдання аналізу виробництва полягає у дослідженні динаміки витрат, їх структури, зв'язків і залежностей між елементами собівартості, виявлення різниці між фактичним і бажаним станом обліково-аналітичної ситуації, а також виявлення причин відхилень.

Важливу групу становить порівняльний (просторовий) аналіз, де використовують інформацію, яка зібрана з усіх структурних підрозділів підприємств. За допомогою цього аналізу оцінюють виробничу політику підприємств тютюнової промисловості, їх позицію, економічні результати щодо використання предметів та засобів праці, рівень резервів покращення ефективності за рахунок зниження витрат. Однак, результати проведення такого аналізу на підприємствах тютюнової промисловості уже недостатні, керівникам усе більше потрібна інформація про якість продукції, своєчасність виготовлення, рентабельність виробів, аналіз динаміки собівартості. Задовольнити їх вимоги допоможе системний підхід не лише до обліку, а й до аналізу виробництва. Відтак система аналізу складатиметься з елементів (рис. 1):



Рис. 1. Елементи системи аналізу витрат

Аналіз витрат виробництва здійснюється в результаті використання одного із методів: пошук шляхів зниження витрат під час формування та розробки нового виду продукту, або ж під час безпосереднього його виробництва. Звичайно, останній найбільш розповсюджений серед підприємців тютюнової галузі. Його доцільно використовувати для прийняття рішень у короткостроковому періоді, однак для визначення мети і завдань на довгий відрізок часу доречним буде використання першого підходу.

Проводячи аналіз виробничих витрат, часто використовують такий методичний прийом як метод аналізу вартості. Його суть полягає у виявленні можливостей заміни одних часник готової продукції іншими. Так, на підприємствах тютюнової промисловості часто постає витання: що доцільніше використовувати покупний напівфабрикат, наприклад фільтр, чи виготовити його самостійно. Так, для марки „Пріма срібна червона” вартість купленого напівфабрикату фільтр становить 0,042 грн., а собівартість виготовленого власними силами дорівнює 0,029 грн. (табл. 1).

**Таблиця 1.**

**Калькуляція собівартості фільтру, що виготовляється тютюновим підприємством власними силами**

Найменування витрат	Сума, грн.
Матеріали	2828,31
Змінні накладні витрати	87,00
Постійні накладні витрати	69,73
Собівартість (100 000 шт.)	2984,04
Собівартість одиниці продукції	0,029

Отже, виготовляти фільтри економніше, ніж купувати.

За сучасних умов, важливим є використання такого елемента аналізу витрат як оцінка дослідження виробничих можливостей і потужностей. Враховуючи, таку ситуація, на наш погляд, доцільно сформувати модель аналізу покращення виробничих можливостей на основі теорії масового обслуговування.

**Висновки і пропозиції подальших досліджень.** Таким чином, складність і розмаїтість застосовуваних методів аналізу залежать від рівня керування системою обліково-аналітичного забезпечення діяльності підприємств тютюнової промисловості. Чим нижча сходинка ієрархічної градації керування, тим менше виникає проблем і часу на їх вирішення, тому тут потрібні прості методи аналізу. На рівні підприємства, галузі аналіз ускладнюється, стає більш різномісним. Особливо це відноситься до підготовки рішень, пов'язаних із плановим завданням і зміною структури системи. Помилки в цьому випадку діють довгочасно, а отже, і втрати неодмінно зростатимуть.

**Список використаних джерел**

1. Івашенко В.І. Економічний аналіз господарської діяльності / В.М.Івашенко, М.А. Болюх. – К.: Нічлава, 2004. – 204 с.
2. Захарченко В.І. Економічний аналіз процесів ринкової трансформації багатостадійних промислово-територіальних систем / В.І. Захарченко // Актуальні проблеми економіки, 2004. – №6. – С. 3-11.
3. Мних Є.В. Сучасний економічний аналіз: питання методології та організації / Є.В. Мних // Бухгалтерський облік та аудит, 2006. – №1. – С. 55-61.
4. Павленко А. Ф. Трансформація курсу «Економічний аналіз діяльності підприємств»: [Наук. доповіді] / А. Ф. Павленко, М. Г.Чумаченко, 2001. – 88с.
5. Савицька Г.В. Економічний аналіз: [Навч. посібник.] / Г.В.Савицька. – К.: «Знання», 2004. – 654 с.

**Annotation.** *The article exposes a role and value of analysis of production as a component system of the account-analytical providing of activity of enterprises of tobacco industry.*

**Key words:** *analysis, estimation, production, account-analytical providing, information, tobacco products.*

**32**

УДК 368.5:330.131.5

*Н.В. Кузовенкова, асистент, Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка*

**СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ  
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ РИЗИКІВ**

*У статті розглядають можливі шляхи розвитку ринку страхування сільськогосподарських ризиків. Запропоновано окремі складові стратегії розвитку ринку агрострахування в Україні.*

**Ключові слова:** *страховий ринок, страхова компанія, сільськогосподарське підприємство, ризик, страховий продукт.*

**Постановка проблеми.** Останніми роками в Україні дуже гостро підняті питання, пов'язані з розвитком сільськогосподарського виробництва, з вирішенням проблем забезпечення населення країни сільськогосподарською продукцією. На цьому фоні дуже важливим є питання, що стосуються гарантій сільськогосподарських виробників через систему реального страхування сільськогосподарських ризиків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз наукових літературних джерел з даної проблеми показав, що суттєві пропозиції методичного та практичного характеру з проблем страхування сільськогосподарських ризиків



внесли такі відомі вчені дослідники як О. Гудзь, М. Дем'яненко, П. Лайко, М. Мних, С. Навроцький та ін. [1-4]. Однак, в умовах трансформації страхової системи, багато аспектів цієї важливої проблеми вимагають подальших поглиблених досліджень у напрямку розвитку та удосконалення ринку страхування сільськогосподарських ризиків.

**Формування цілей статті.** Метою статті є пошук можливих напрямків розробки стратегії розвитку ринку страхування сільськогосподарських ризиків задля задоволення інтересів усіх суб'єктів страхового ринку.

**Виклад основного матеріалу.** Нині, ринок сільськогосподарського страхування знаходиться лише на початковому етапі свого становлення, а тому потребує додаткових стимулів для свого розвитку.

Як правило, виділяють два шляхи, які сприятимуть розвитку агрострахування [5]. Перший – запровадження обов'язкового страхування. Подібна система була достатньо ефективною за радянських часів, оскільки передбачала обов'язкове страхування сільськогосподарських підприємств всієї країни. Це дозволяло одному державному страховику накопичувати чималі портфель ризиків і формувати адекватні страхові резерви. За рахунок широкої географії ризики в середині портфелю диференціювались та розподілялись між регіонами. Але на сьогодні така модель не може бути ефективною, оскільки неодмінно приведе до руйнування ринкових механізмів, зниження конкуренції, а відтак збільшить вартість страхових послуг та знизить якість обслуговування страхувальників.

Другий шлях – збільшення об'ємів добровільного страхування. Однак, для цього існують ряд перешкод, серед яких варто відмітити наступні: незадовільний фінансовий стан сільськогосподарських підприємств; відсутність вільних оборотних ресурсів для сплати страхових платежів; нерозуміння суб'єктами аграрного ринку переваг страхування, як інструменту мінімізації ризиків; відсутність єдиної системи оцінки ризиків, що не дозволяє сільськогосподарським підприємствам отримати гарантовані виплати; бюрократичні перепони при відшкодуванні із бюджету коштів, витрачених на сплату страхових премій; значний рівень недовіри до страхових компаній.

Усі зазначені проблеми вимагають нових концептуальних підходів до розбудови ринку агрострахування з поступовим налагодженням партнерських стосунків між головними зацікавленими особами: страховиками, страхувальниками та державою. Тому варто зосередити увагу на розробці стратегії розвитку аграрного страхування, осмисленої програми дій та відповідного законодавства, яке б чітко визначало правовідносини у цій сфері.

Концепцію такої стратегії запропонувала Міжнародна фінансова корпорація (IFC), яка за фінансової підтримки Канадського агентства з міжнародного розвитку (VIDA) впроваджує Проект розвитку агрострахування в Україні. Згідно зазначеного проекту передбачається створення необхідних інфраструктурних елементів системи аграрного страхування: Агентства з управління сільськогосподарськими ризиками; депозитарію даних, необхід-

них для розрахунку актуарно обґрунтованих тарифів; фонду страхування катастрофічних ризиків; системи підготовки спеціалістів, необхідних для сфери агрострахування (страхових комісарів, актуаріїв тощо).

В рамках реалізації даної стратегії в першу чергу варто зосередити увагу на удосконаленні законодавчо-регуляторного поля. При цьому страхування сільськогосподарських ризиків слід виділити не лише в окремий вид, але й законодавчо закріпити в окремому законопроекті. При цьому відповідні зміни і доповнення мають бути внесені до Закону України „Про страхову діяльність”, до розділу III Закону України „Про державну підтримку сільського господарства України” та до інших законів, пов’язаних з різними складовими системи агрострахування.

З метою підвищення рівня довіри до страхових компаній необхідно забезпечити прозорість при ухваленні рішень з максимальним залученням страховиків, страхувальників та держави. Досягнення поставлених цілей має вирішуватися шляхом стандартизації операційних процедур в рамках розробки страхових продуктів для галузі сільського господарства. Даний процес передбачає розробку страхових продуктів нового дизайну та стандартизацію усіх його складових. При цьому, під дизайном страхового продукту розуміємо сукупність окремих елементів, які визначають умови використання певного страхового продукту та можливості регулювання процесу надання страхової послуги при реалізації такого продукту.

Однією з ключових проблем, яку слід вирішити є відсутність статистичних та погодних даних, необхідних для створення актуарно обґрунтованих тарифів, визначення адекватних рівнів ризику і, як наслідок, вдосконалення страхових продуктів. Дані мають збиратися систематично згідно встановлених вимог і надходити до депозитарію даних.

Створення депозитарію даних сприятиме вдосконаленню процесу збирання даних та інформаційно-технологічні рішення щодо зберігання і забезпечення доступу до даних для звітування. З метою його формування мають бути розроблені формати збору та обробки даних, які сприятимуть ефективному звітуванню перед Держфінпослуг, вдосконаленню внутрішнього управлінського обліку страхових компаній та технічному аналізу для майбутніх досліджень. Структури форматів мають включати:

Потребує також нагального вирішення проблема, пов’язана з врегулюванням спорів між сторонами. Не рідкістю є випадки, коли страхові компанії відмовляють у виплаті відшкодування після настання страхових випадків. Судові процеси по вирішенню суперечностей між сторонами страхової угоди мають тривалий характер, пов’язані із значними витратами і, як правило, рішення приймаються на користь страховика.

Саме тому, кожна страхова угода має визначати практичний механізм арбітражу для вирішення спірних питань між сторонами угоди страхування сільськогосподарських ризиків.

Наступною проблемою, яку слід вирішити, є можливість настання великомасштабних катастрофічних подій для сільськогосподарських підприємств (наприклад, посуха, перезволоження вимерзання на значних територіях), втрати по яких страхові компанії в силу низької капіталізації не зможуть компенсувати.

Одним із шляхів вирішення даної проблеми є звернення страховиків до ринку перестраховування, при чому, як правило, перестраховикам виступає іноземна страхова компанія, яка має значну перестрахову ємність. Однак, якщо кожна компанія здійснюватиме перестраховування окремо, то це означає для неї надто високі тарифи, а тому, на перестраховий ринок пропонується виходити консолідовано. Так, досить ефективно у даному напрямку співпрацює УССП (Український сільськогосподарський страховий пул) з провідними перевтраховиками: «Swiss Re», «Hannower Re» та «Polish Re», яким передає 77,5% відповідальності за угодами облігаторного квотно-пропорційного перестраховування [5].

Однак, у випадках великомасштабних погодних катаклізмів, механізм перестраховування не дає очікуваного ефекту. Варіантом вирішення цієї проблеми могло б стати, як пропонує Міжнародна фінансова корпорація, створення в Україні можливостей для перестраховування аграрних ризиків у державному фонді для страхування катастрофічних ризиків. Створення такого фонду дозволить зняти соціальну напругу після стихійних лих. Воно сприятиме стабілізації доходів аграріїв і дозволить державі уникнути необхідності в разі настання таких подій терміново шукати можливості покривати збитки аграріїв за рахунок скорочення інших статей бюджету.

Наступне завдання, яке варто вирішити пов'язане з підвищенням кваліфікації персоналу зацікавлених у розвитку агрострахування сторін. В рамках вирішення даної проблеми необхідно запровадити формальний механізм навчання, сертифікації та моніторингу всіх елементів професійного розвитку фахівців (з урегулювання збитків, нормотворення, актуарної справи, операційного менеджменту та досліджень і розробки програм). Навчання для них має проводитися координовано, комплексно, у середовищі, де учасники можуть одержати досвід з усіх аспектів страхування сільськогосподарських ризиків. Теоретичні заняття мають підкріплюватися практичним тренінгом, на якому слухачі курсу разом з викладачами (експертами-консультантами) зможуть розробляти реальні страхові продукти та відповідні операційні процедури для застосування на вітчизняному ринку агрострахування.

Вирішення зазначених проблем дозволить створити усі передумови для налагодження взаєморозуміння між ключовими зацікавленими сторонами процесу страхування сільськогосподарських ризиків, а відтак і для розбудови ефективної системи агрострахування.

Як правило, успіх системи пов'язують з її здатністю керувати усім процесом від початку до завершення. Управління може носити як безпосередній характер, так і здійснюватися через посередників, які можуть надавати спеціа-

лізовані послуги. Тому слід створити групу (або агентство), яка мала б права і обов'язки щодо розвитку та управління системою агрострахування.

Необхідність створення Агентства з управління сільськогосподарськими ризиками доведена досвідом інших країн, де вони успішно функціонують і уже продемонстрували свою ефективність. Серед них: Федеральний відділ з управління ризиками з провінційними агентствами (Канада); Агентство з управління ризиками (США); Державна агенція з сільськогосподарського страхування (Іспанія); SOMSA (Чилі); AICI (Індія); Федеральне агентство з державної підтримки агрострахування (Росія) тощо.

Ринок агрострахування вирізняється великою кількістю зацікавлених сторін, а тому при створенні Агентства з управління сільськогосподарськими ризиками в першу чергу варто передбачити представництво у ньому усіх органів та організацій, які прямо чи безпосередньо впливають на розвиток страхування в галузі сільського господарства. Жодна із структур, взята окремо, не наділена ресурсами та необхідними знаннями і навичками для того, щоб організувати достатній рівень взаємодії між усіма елементами системи страхування сільськогосподарських ризиків. Тому для успіху варто об'єднати знання та досвід фахівців і тим самим забезпечити прозору та позитивну взаємодію між основними зацікавленими сторонами процесу впровадження програми агрострахування.

Такого роду структура має бути зафіксована законодавчо і чітко прописувати обов'язки, права та сфери відповідальності на засадах партнерства між приватним і державним сектором.

**Висновки і пропозиції.** Отже, в ситуації, яка склалась на ринку страхових послуг, потрібно знайти оптимальне рішення щодо подальшого розвитку страхування сільськогосподарських ризиків. Для цього слід розробити стратегію розвитку ринку агрострахування, основними напрямками якої стали: удосконалення законодавчої і нормативної бази; визначення стандартів діяльності; розробка системи збирання, зберігання та управління даними; створення умов для захисту прав споживачів; розробка системи перестраховування катастрофічних ризиків; удосконалення асортименту страхових продуктів; розвиток людських ресурсів; налагодження взаєморозуміння між головними зацікавленими особами; створення Агентства з управління сільськогосподарськими ризиками.

#### **Список використаних джерел**

1. Дем'яненко М.Я. Проблеми фінансово-кредитного забезпечення аграрного сектора АПК. / М.Я. Дем'яненко // Проблеми фінансової підтримки малих і середніх підприємств на селі / За ред. М.Я. Дем'яненка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004. – С. 6-11.
2. Фінанси в період реформування агропромислового виробництва. / М.Я. Дем'яненко, В.М. Алексійчук, А.Г. Борщ та ін. / За ред. М.Я. Дем'яненка. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – 645 с.
3. Островерха Р.Е. Реальність страхового захисту / Р.Е. Островерха // Фінанси України 2003. – №6. – С. 132-138.

4. Мних М.В, Страхування як механізм надання підприємницької діяльності та соціального захисту населення. / М.В. Мних – К.: Знання України, 2004. – 428.
5. <http://www.agroconf.org/uk/node/5429>.

**Annotation.** *In the article examine the possible ways of market of insurance of agricultural risks development. Separate component strategies of market of agrostrakhuvannya development are offered in Ukraine.*

**Key words:** *insurance market, insurance company, agricultural enterprise, risk, insurance product.*

**33**

УДК 336.71

**О.І. Скоробогач**, викладач, Чортківський інститут підприємництва і бізнесу ТНЕУ, м. Чортків

## **РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

*У статті розглянуто сутність процесів злиття та поглинання і їх роль у формуванні конкурентоспроможної банківської системи України.*

**Ключові слова:** *глобалізація, банк, банківська система, злиття, поглинання, конкурентоспроможність, капіталізація.*

**Постановка проблеми.** В умовах глобалізації сучасної світової економіки вагомого значення набуває проблема забезпечення ефективного розвитку банківської системи України, що вимагає удосконалення існуючих і розроблення нових науково обґрунтованих способів реструктуризації та підтримки вітчизняної банківської системи.

Крім того, ризики та істотні втрати, пов'язані із впливом фінансової та економічної кризи, спонукають банки до пошуку нових способів функціонування та розвитку банківської системи України. Важливим способом реструктуризації, а в умовах кризи – особливо, є процеси злиття та поглинання. Успішне здійснення процесів злиття та поглинання є передумовою і важелем ефективного розвитку вітчизняної банківської системи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Процеси злиття та поглинання широко розглядаються в дослідженнях багатьох зарубіжних авторів, зокрема в працях Гохан Патрик А., Доналд Депамафілис, Рід Ф., Моросіні Пьєро, Стеджер Ульріх, Греймс Дінз, Фріц Крюгер, Стефан Зайзель, Л.Ніколаєва та інших. У вітчизняній науковій літературі ця проблематика знайшла відображення в працях С.В. Башлай, О.В. Мірошніченко, Р.Гриценко, Ю.В. Ліневич, І.А. Зарицької, О.Ю. Пронін, А.Степаненко, К. Черкашина та інших.

Аналіз публікацій і результатів світового досвіду використання процесів злиття та поглинання у подальшому розвитку банківської системи країни показав, що такі процеси стосовно українських умов можуть стати істотним елементом підвищення ефективності розвитку банківської системи України. Досвід зарубіжних країн свідчить, що процеси злиття та поглинання сприяють збільшенню прибутку через диверсифікацію продукту, зниженню собівартості банківських послуг, а також сприяють підвищенню стійкості банків. Як стверджують наукові публікації, зараз в Україні сформувалися передумови, коли можлива нова хвиля злиттів і поглинання. Одним із найважливіших завдань нашої держави повинно бути вироблення стратегії і створення умов для активізації процесів злиття і поглинань.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є обґрунтування процесів злиття та поглинання як найдієвішого інструменту для створення високо капіталізованої банківської системи в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** При аналізі процесів злиття і поглинання, доцільно було б з'ясувати їх сутність. Так, згідно зі статтею 26 Закону України «Про банки і банківську діяльність» реорганізація банку здійснюється добровільно за рішенням його власників або примусово за рішенням Національного банку України. Реорганізація може здійснюватися шляхом злиття, приєднання, поділу, виділення, перетворення.

Процеси злиття та поглинання мають певну класифікаційну характеристику. Можна зробити класифікацію цих процесів за масштабами діяльності банків. Так, розрізняють два види злиття і поглинання:

- 1) національні;
- 2) транснаціональні.

Виділяють також наступні види злиттів та поглинань:

- 1) дружні злиття та поглинання;
- 2) ворожі.

Процеси злиття та поглинання вважаються важливим способом реструктуризації банківської системи України, що сприяють: збільшенню присутності на ринку, що виражається у розширенні клієнтури банку; зниженню витрат за рахунок економії на масштабах, зменшенню податкових зобов'язань і більш ефективному розміщенню ресурсів; збільшенню прибутку через диверсифікацію продуктів і універсалізацію діяльності; диверсифікації та оптимізації кредитних ризиків, оптимізації організаційної та управлінської структур; виконанню нормативних вимог НБУ; поліпшенню репутації банку [8, с. 64].

Процеси злиття та поглинання є втіленням останніх видозмін в світових економічних процесах в цілому та в банківському секторі зокрема. Дані процеси сприяють ефективному використанню реальних конкурентних переваг новостворених банків в умовах посилення конкурентного протистояння. На даному етапі розвитку економіки України банківські злиття та поглинання можуть виступити ефективним інструментом для створення високо капіталізованої банківської системи України [5, с. 225].

Процес формування багатьох переваг реорганізації банків шляхом злиття та поглинання пов'язаний із проблемою нарощування капіталу. Дана проблема зросла після прийняття Верховною радою України закону України, згідно з яким вносяться зміни щодо форми створення банків (виключно у формі відкритих акціонерних товариств або кооперативного банку) та мінімального розміру статутного капіталу на момент реєстрації банку (не менше 10 мільйонів євро).

Останнім часом в Україні все частіше розглядається питання підйому економіки країни за допомогою процесів злиття та поглинання. Про це свідчить прийняття Національним банком України постанови, яка має стимулювати банки до об'єднання – це прийняття постанови НБУ № 683, від 18 листопада 2009 зареєстрованій в Мін'юсті 10 грудня. Згідно з постановою, внесено зміни до «Положення про особливості реорганізації банків за рішенням їх власників», а саме: постанова максимально спрощує процедуру злиття банків, знижуючи вимоги до їхнього статутного капіталу. Зокрема, регулятор планує скасувати норму про те, що сума статутних капіталів банків, що реорганізуються, повинна дорівнювати сумі капіталів банків- правонаступників, але не менше 10 млн. євро. Також кредитні установи можуть проводити реорганізацію без ліквідації юридичної особи та дострокового задоволення вимог кредиторів. На відміну від реорганізації шляхом злиття, приєднання, поділу і виділення, у разі зміни форми власності банки не повинні письмово повідомляти про своє рішення кредиторів і публікувати оголошення в пресі [2, с. 1].

Значення процесів злиття і поглинання у банківській сфері постійно зростає. Пов'язано це із розвитком інформаційних технологій, оскільки більша частина технологій однакова для малих та великих банків, але тільки останні мають більше ресурсів для їхнього використання.

Варто зазначити, що у світовій практиці стимулювання процесів злиття та поглинання, в ході яких проблемні банки включаються до складу фінансово-стійких і сильних банків (місцевих чи іноземних), являється одним із способів реструктуризації банківської системи взагалі. Голова Ради Нацбанку України Петро Порошенко зазначив: «Криза показала, що банківська система України не готова до таких викликів, тому на банківський сектор чекає хвиля злиття і поглинань, кількість банків буде скорочена». Крім того, зацікавленість держави до прийняття подібних рішень зумовлена мінімальним витратами з державного бюджету на порятунок неплатоспроможних банків та на виплату вкладів.

Так, в Україні станом на 01.01.2010 р. у стадії ліквідації перебуває 14 банків від загальної кількості банків, зареєстрованих в Україні. Саме такі банки є основними претендентами на консолідацію з більш ефективно працюючими банками.

Процеси злиття та поглинання сприяють забезпеченню економічного зростання. А саме: в результаті міжбанківських злиттів та поглинань відбувається концентрація капіталу, яка надає можливість фінансувати капіталомік

проекти та проходить злиття банків з не фінансовими організаціями, що призводить до утворення фінансово-промислових груп, що сприяє економічному зростанню країни [3, с. 132].

З метою досягнення позитивного ефекту у процесі об'єднання необхідне ретельне планування інтеграції всіх напрямів діяльності банків, оцінки витрат і організації системи управління ризиками, що супроводжують процеси реорганізації.

Однак, незважаючи на деякі проблеми, можна стверджувати, що реструктуризація вітчизняних банків за допомогою процесів злиття та поглинання є важливим інструментом піднесення економіки в цілому. Це відбувається за наступних чинників:

- банки, які утворилися в результаті об'єднання мають конкретні переваги перед іншими банками, адже збільшується їх присутність на ринку, що виражається у розширенні клієнтури банку;

- за умов створення таких об'єднань збільшується прибуток через диверсифікацію продуктів і універсалізацію діяльності;

- в результаті таких об'єднань знижуються витрати за рахунок економії на масштабах, відбувається зменшення податкових зобов'язань і більш ефективне розміщення ресурсів;

- банківські об'єднання сприяють диверсифікації та оптимізації кредитних ризиків, оптимізації організаційної та управлінської структур;

- банківські об'єднання мають більше ресурсів для використання новітніх технологій;

- у результаті даних об'єднань відбувається реструктуризація неплатоспроможних фінансових інститутів та підвищується рівень капіталізації банку, поліпшується репутація банку.

Все це підтверджує існуючий взаємозв'язок між створенням таких об'єднань та підвищенням конкурентоспроможності банківської системи країни. Цей зв'язок пояснює доцільність активного використання процесів злиття та поглинання в подальшому розвитку національної економіки.

**Висновки.** У результаті проведеного дослідження визначено, що на сьогодні в Україні головне не кількість банків, а насамперед концентрація банківського капіталу, від рівня якої залежить життєздатність вітчизняної фінансової системи. Здійснюватися така концентрація має за допомогою процесів злиття та поглинання. Адже дані процеси сприяють формуванню та ефективному використанню реальних конкурентних переваг окремих банків в умовах посилення конкурентного середовища. Як зазначив директор Інституту економіки і прогнозування НАНУ Валерій Гесець: «Злиття і поглинання в банківській системі не уникнути. Тут ідеться не про банкрутство, а про злиття, поглинання і реструктуризацію, – сказав економіст. – Спонтанно або на базі певних підходів, але це обов'язково станеться».

Україна, як і інші країни, гостро потребує реструктуризації банківської системи шляхом використання процесів злиття та поглинання. Проте процес



використання даних способів реструктуризації слід почати з етапу наукових досліджень, на якому визначити ті методи, які найбільше відповідають умовам України.

#### Список використаних джерел

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» №2121-III від 7.12.2000 р.
2. Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження Змін до Положення про особливості реорганізації банку за рішенням його власників» №683 від 18 листопада 2009 р.
3. Башлай С.В., Мірошниченко О.В. Злиття та приєднання в банківському секторі України. // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №1. – С. 131-137.
4. Бобиль В. Механізм стабілізації банківської системи України в період фінансової кризи. // Банківська справа. – 2009. – №5. – С. 25-32.
5. Кириченко О.А., Мелесик С.В. Економічна безпека банківської системи України в умовах глобальної фінансової кризи // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №8. – С. 223-231.
6. Пронін О.Ю. Особливості процесів злиття і поглинання у фінансово-банківському секторі. // Фінанси України. – 2005. – №8. – С. 106-122.
7. Степаненко А. Теорія і практика реорганізації та реструктуризації банків. // Вісник НБУ. – 2004. – №3. – С. 4-8.
8. Уманців Ю. Розвиток національної банківської системи в умовах глобалізації світової економіки. // Вісник НБУ. – 2006. – №10. – С. 60-65.

**Annotation.** *In articles the essence of processes of merge and absorption and their role in formation of competitive bank system of Ukraine are considered.*

**Key words:** *globalization, bank, bank system, merge, absorption, competitiveness, capitalization.*

## Секція 4. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЗБЕРЕЖЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

1

УДК 614.2

*Н.І. Фетісова, к.е.н., професор, МКА Між-  
регіональної Академії управління  
персоналом, м. Київ*

### ЗАСТОСУВАННЯ ПРОГРЕСИВНИХ МЕТОДІВ ОПЛАТИ ПРАЦІ В СИСТЕМІ МОТИВАЦІЇ МЕДИЧНОГО ПЕРСОНАЛУ

*У статті розглянуто одне з важливих питань системи мотивації – оплата праці. Описано систему оплати праці в закладі охорони здоров'я комунальної форми власності, розглянуто методичні основи розробленої системи преміювання медичних працівників.*

**Ключові слова:** мотивація, оплата праці, преміювання.

**Актуальність** висунутого питання пояснюється тим, що від успішного вирішення питання мотивації залежить ефективність діяльності як організації в цілому, так і окремих її структурних підрозділів.

Це питання є об'єктом уваги іноземних та вітчизняних науковців й практиків: Афоніна А.С., Вилюнаса В.К., Колота А.М., Сироватки А., Скотта Д., Сладкевича В.П., Хекхаузена Х. та ін.

Як на практиці, так і в наукових публікаціях спеціалісти з управління висувають різноманітні пропозиції щодо покращення мотиваційного механізму в тій чи іншій організації. В наш час на ринку медичних послуг здійснюють свою діяльність чимало приватних та комунальних закладів охорони здоров'я. Кожен з них має свою специфічну систему управління мотивацією медперсоналу, і відповідну систему оплати праці, яка в деяких випадках потребує вдосконалення, оскільки її недоліки в кінцевому підсумку викликають незадоволення з боку працівників організації і призводять до зростання плинності кадрів.

У відповідності до визначеної проблеми, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми сформулюємо **цілі статті**: розглянути систему оплати праці в Комунальному підприємстві «Київська міська стоматологічна поліклініка» (КП КМСП); обґрунтувати потребу в доцільності впровадження нових прогресивних методів оплати праці середнього та молодшого медичного персоналу; розглянути методичні основи розробленої системи преміювання медичних працівників.

Як приклад, розглянемо систему оплати праці в Комунальному підприємстві «Київська міська стоматологічна поліклініка» (КП КМСП). З метою зміцнення зацікавленості працівників у зростанні продуктивності праці та підвищення рівня нормування, якості робіт, що виконуються, застосовується

Наказ №308/519 Міністерства праці та соціальної політики України, Міністерства охорони здоров'я України від 05.10.2005 р., зареєстрований в Мін'юсті 17.10.2005 р. за №1209/11489. Для лікарів та зубних техніків застосовується відрядно-преміальна оплата праці. При виконанні 100% фінансового плану в оплаті праці використовується коефіцієнт 1,4 від посадового окладу.

Для медсестер, молодших медсестер та реєстраторів – погодинно-преміальна оплата праці, яка гарантує виплату мінімальної заробітної плати при виконанні місячної погодинної норми праці (обсягу робіт). Середній і молодший медперсонал КП КМСП отримує заробітну плату згідно затверджених посадових окладів і фактично відпрацьованого часу. Розмір премій і доплат встановлюється наказом директора за поданням рапорту завідуючих відділеннями поліклініки.

Працівники закладу охорони здоров'я, які мають однакову кваліфікацію за освітою і займають одну й ту саму посаду або виконують роботу за певною професією, завдяки своїм природним здібностям, мотивам, стажу, настановам тощо можуть досягти різних результатів в роботі. Ці відмінності мають знайти відображення в рівні оплати праці конкретних працівників.

З метою виявлення причин звільнення медичних сестер та санітарок нами було проведено анонімне анкетування, в якому прийняли участь 25 медсестер та 20 санітарок КП КМСП. За визначеними критеріями оцінки (за п'ятибальною системою оцінювання) були отримані наступні відповіді: умови праці – 3,75 бали; режим роботи закладу – 4,0 бали; оплата праці – 2,0 бали; мікроклімат у колективі – 4,5 бали; можливість навчатися без відриву від виробничої діяльності – 5,0.

Тобто, в цілому оцінка щодо умов та організації праці, взаємовідносин в колективі вище за середню. Разом з тим, система оплати праці потребує покращення. А тому, найчастіше є однією із причин звільнення. Рівень оплати не створює позитивної мотивації до продуктивної праці та зацікавленості в результатах діяльності, а тому найбільший рівень плинності кадрів в КП КМСП спостерігається серед медичних сестер та санітарок.

Виходячи з результатів опитування персоналу поліклініки вважаємо за доцільне впровадити нову сучасну систему мотивації праці середнього та молодшого медичного персоналу. Відповідна система оплати праці надасть можливість певною мірою вирішити питання укомплектованості кадрами. Це в свою чергу позитивно вплине на конкурентноздатність стоматологічної поліклініки. Критеріями для розрахунку коефіцієнтів нової системи преміювання для медичних сестер буде обрано загальний стаж роботи, стаж роботи за теперішнім місцем роботи, кваліфікаційна категорія, дотримання норм трудової дисципліни та санепідрезиму, поєднання високої професійності та культури обслуговування.

Розроблена система коефіцієнтів для преміювання медичних сестер та санітарок наведена в таблиці 1-2.

**Таблиця 1.**

**Розрахункові коефіцієнти для системи  
преміювання медичних сестер**

Критерії	Стаж роботи в КП КМСП, років					
	до 1 року	1-3	3-5	5-10	10-15	15-20
1. Загальний стаж роботи	-	0,01	0,015	0,03	0,045	0,06
2. Стаж роботи в КП КМСП	0,02	0,04	0,06	0,8	0,1	0,12
3. Кваліфікаційні категорії: а) вища б) перша в) друга			0,05	0,07	0,15	0,15
4. Дотримання норм трудової дисципліни та санепідрезиму	так			ні		
	0,03			-		
5. Висока професійність та культура обслуговування	так			ні		
	0,03			-		

**Таблиця 2.**

**Розрахункові коефіцієнти для системи  
преміювання роботи санітарок**

Критерії	Стаж роботи в КП КМСП, років					
	до 1 року	1-3	3-5	5-10	10-15	15-20
1. Загальний стаж роботи	-	0,01	0,015	0,03	0,045	0,06
2. Стаж роботи в КП КМСП	0,015	0,025	0,035	0,045	0,055	0,065
3. Дотримання норм трудової дисципліни та санепідрезиму	так			ні		
	0,02			-		
4. Висока професійність та культура обслуговування	так			ні		
	0,02			-		

Доцільно також запровадити прогресивне преміювання лікарів, використовуючи підвищуючі (I) та знижуючі коефіцієнти (II) їх діяльності:

- I. виконання фінансового плану на 100% – 0,2;
- перевиконання фінансового плану на 5% – 0,25;
- перевиконання фінансового плану на 10% – 0,3;
- освоєння новітніх технологій в наданні стоматологічних послуг – 0,2;
- вища кваліфікаційна категорія лікаря – 0,2;
- перша кваліфікаційна категорія лікаря – 0,1;
- друга кваліфікаційна категорія лікаря – 0,05;
- II. невиконання фінансового плану – 0,1;
- порушення трудової дисципліни – 0,2;
- незабезпечення збереження матеріально-технічної бази – 0,2;
- скарги з боку пацієнтів на неякісне обслуговування – 0,4;
- несвоєчасне заповнення та подання звітної та облікової документації –

0,2.

Дана система мотивації праці дозволяє поставити заробітну плату медичних працівників залежно від їх особистого трудового внеску в результати роботи, відносин до праці, так і від підсумків фінансово-господарської діяльності всієї поліклініки.

Як **висновок** слід зазначити, що перед впровадження розроблених заходів мотивації для будь-якого закладу охорони здоров'я доцільно проводити визначення основних причин незадоволення працівників організації системою оплати праці та визначення імовірної реакції трудового колективу на запропоновані заходи. Такі дії нададуть можливість керівництву організації сформуванню чіткої картини щодо суттєвого або несуттєвого впливу запропонованих заходів на зниження плинності кадрів та підвищення трудової активності працівників підприємства.

**Annotation.** *In the article one of the important questions of system of motivation – payment of work is considered. The system of payment of work in establishment of public health services of a municipal pattern of ownership is described, the methodical bases of the developed system of awarding of the medical workers are considered.*

**Key words:** *motivation, payment of work, awarding.*

УДК 331.108:330.322.5

*О.В. Захарова, к.е.н., доцент, докторант  
ДВНЗ «Донецький національний  
технічний університет», м. До-  
нецьк*

## **ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ДОЦІЛЬНОГО ВИДУ ІНВЕСТИЦІЙ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ**

*Обґрунтовано доцільність інвестування підприємствами у людський капітал. Визначено напрямки інвестування пріоритетні для підприємства та бажані для працівників. Встановлено основні складові ризику при здійсненні кожного виду інвестування.*

**Ключові слова:** *людський капітал, інвестування, ефективність, ризик.*

У сучасних умовах важливим для підприємства є забезпечення стабільного процесу внутрішнього професійного розвитку наявного персоналу, який передбачає не тільки професійне навчання з метою підвищення кваліфікації та компетенцій працівників, а також забезпечення персоналу підприємства умов гідної праці, заходи охорони здоров'я та профілактики захворюваності, мотивацію працівників до професійного та кар'єрного зростання, надання можливості повноцінного відпочинку. Для реалізації цих заходів підприємство інвестує певну кількість матеріальних та нематеріальних ресурсів, справедливо очікуючи при цьому повну віддачу кожного з працівників. Отже, виникає об'єктивна необхідність оцінки соціально-економічної доцільності витрат на постійний розвиток персоналу з метою продуктивного відтворення його знань, вмінь та навичок.

Питанням визначення основних напрямків інвестування у людський капітал присвячено багато наукових досліджень, серед яких слід назвати праці К.Р. Макконелла і С.Л. Брю [1, с. 556], О.А. Грішної [2, с. 31], І.М. Новак [3, с. 84-85], А.М. Ткаченко та Т.С. Морщенка [4, с. 129], Г.Т. Пальчевича [5, с. 281], Д.О. Ярової та М.В. Артамонової [6, с. 915-916], О.С. Соколової [7, с. 271]. Однак, не зважаючи на значну кількість досліджень, на сьогодні залишається відкритим питання визначення економічної доцільності кожного з видів інвестування у людський капітал. Саме тому, метою даної роботи є обґрунтування вибору доцільного виду інвестицій у людський капітал шляхом співставлення інтересів підприємства та персоналу із врахуванням можливих ризиків.

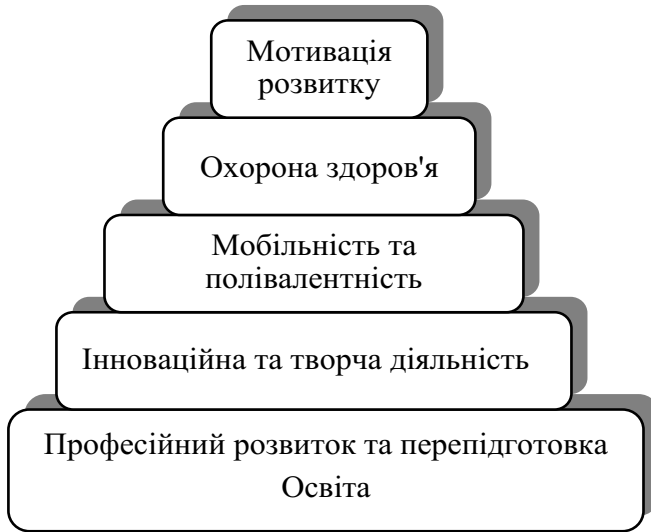
Інвестування у людський капітал починається безпосередньо з початку трудової діяльності людини, тобто з моменту працевлаштування на певне підприємство. Здійснення даного виду інвестування повинно приносити пряму

економічну віддачу інвестору. Узагальнення існуючих наукових поглядів на склад та напрямки інвестування у людський капітал дозволило визначити такі основні види інвестицій, як: освіта; професійний розвиток та перепідготовка; інноваційна та творча діяльність; охорона здоров'я; мобільність та полівалентність і мотивація розвитку.

Вказані види інвестицій відрізняються між собою характером впливу на результат праці персоналу і кінцевий результат діяльності підприємства. Так, в результаті інвестування в освіту, професійний розвиток та перепідготовку працівників, їх інноваційну та творчу діяльність підприємство отримує прямий економічний результат, який, за більшістю випадків, підлягає кількісній оцінці. Розглядаючи такі види інвестування, як охорона здоров'я, мобільність та полівалентність, мотивація розвитку персоналу, підприємство опосередковано може досягти економічного результату, однак результативність інвестування цих напрямків має вірогідний характер. Тому ці напрямки мають непрямий вплив на економічний результат і, як свідчить досвід роботи підприємств, інвестування по вказаних напрямках здійснюється вкрай рідко.

Разом з тим види інвестицій у людський капітал мають комплексний вплив на всі стадії його відтворення. Так, якщо вкладення коштів у професійний розвиток людини сприяє якісному і кількісному формуванню та нагородженню людського капіталу, інвестування у мобільність і полівалентність дозволяє досягти найбільш ефективних умов його використання, то інвестиції у охорону здоров'я виконують функції продовження тривалості періоду високо продуктивного використання людського капіталу.

Якщо задатися метою ранжування видів інвестування у людський капітал за ступенем пріоритетності для підприємства, як самого активного інвестора, то найбільш важливими та перспективними є вкладення коштів у освіту і професійний розвиток та перепідготовку персоналу, рис.1. Даний вид інвестицій має найвищий рівень соціально-економічної ефективності як для підприємства, так і власно для працівника. Проте, вкладаючи кошти у професійний розвиток персоналу, підприємство отримує найбільший ступінь ризику, який пов'язано із високою вірогідністю звільнення працівника відразу після навчання в результаті зростання його ринкової вартості та отримання більш вигідної пропозиції від іншого підприємства. Ще однією складовою ризику при здійсненні даного виду інвестування є вірогідність низького рівня засвоєння знань працівниками при навчанні в наслідок або високої важкості засвоєння матеріалу, що викладається, або недостатньо високих розумових здібностей працівників, або відсутності у них зацікавленості у власному розвитку. Однак навіть якщо працівник повністю засвоїв матеріал і отримав достатню кількість необхідних теоретичних знань та практичних навичок, проте не має змоги відразу використати їх на практиці, підприємство втратить інвестовані кошти.



**Рис. 1. Піраміда пріоритетності видів інвестування у людський капітал**

Наступним пріоритетним видом вкладання коштів у людський капітал для підприємства є інвестування у інноваційну та творчу діяльність персоналу шляхом створення відповідних мотиваційних умов та зацікавленості працівників у інноваційному спрямуванні власної праці. Основними чинниками ризику при здійсненні даного виду інвестування у людський капітал є відсутність у працівників бажання змінювати устояну організацію і зміст власної праці та невідповідність між вимогами до якості праці і її оплатою на підприємстві.

Третьою за значимістю складовою для підприємства виступає інвестування у мобільність та полівалентність персоналу, яке призвано скоротити надлишкову чисельність персоналу та значно збільшити його взаємозамінність та професійну функціональність. Основним ризиком даного виду інвестування, як і у попереднього виду, є відсутність у персоналу бажання змінювати зміст власної праці з погляду на наявну невідповідність між вимогами до якості праці і рівнем її оплати на підприємстві.

Вкладання коштів у охорону здоров'я є одним з найменш привабливих видів інвестування у людський капітал для підприємства, проте найбільш бажаним – для працівника. Даний вид інвестування здебільшого здійснюють великі економічно успішні підприємства шляхом сплати медичних страховок та спортивних абонементів. В даному випадку ризик для підприємства скла-



дається у вірогідності захворювання людини не зважаючи на значні кошти, які спрямовуються на охорону її здоров'я.

Найменш пріоритетним для підприємства є інвестування у мотивацію працівників до розвитку, оскільки дане вкладення коштів не дає повної гарантії максимально швидкої віддачі від інвестування та має ризик втрати вкладених коштів якщо мотивування не дасть очікуваного ефекту.

Отже при виборі того або іншого виду інвестування підприємству слід не лише керуватися власним бажанням отримання найбільшого розміру прибутку у коротший термін, але і враховувати настрої та побажання працівників, а також можливі чинники ризику при здійсненні кожного з видів інвестування у розвиток людського капіталу.

#### Список використаних джерел

1. Макконелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: [пер. с англ.] / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю. – К.: Хагар-Демос, 1993. – 785 с.
2. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / Олена Анатоліївна Грішнова. – К.: Т-во „Знання”, КОО, 2001. – 254с.
3. Новак І.М. Сучасні пріоритети інвестування людського капіталу в Україні / І.М. Новак // Збірник наукових праць Харківського національного економічного університету. Управління розвитком. – 2006. – №4. – С. 83-86.
4. Ткаченко А.М. Стратегічні напрями удосконалення управління персоналом: Монографія / А.М. Ткаченко, Т.С. Морщенок. – Запоріжжя: Видавництво Запорізької державної інженерної академії, 2008. – 233 с.
5. Пальчевич Г.Т. Інтелектуальний та людський капітал в інноваційній економіці / Г.Т. Пальчевич // Регіональні проблеми людського та соціального розвитку: Тези доп. і повідом. міжнар. наук.-практ. конф. (Донецьк, 4-5 листоп. 2008 р.): В 2 т. Т.2 / НАН України. Ін-т екон. пром-сті; Редкол.: О.І. Амоша (відп. ред.) та ін. – Донецьк, 2008. – С. 279-282.
6. Яровая Д.А. Инвестиции предприятий в человеческий капитал / Д.А. Яровая, М.В. Артамонова // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. Спец. вип. Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. – Т. 2. Ч. II. – К.: КНЕУ, 2007. – С. 914-923.
7. Соколова О.С. Джерела інвестицій у людський капітал / О.С. Соколова // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 174: В 2 т. Т.1. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – С. 269-274.

**Annotation.** *The expediency of investment by the enterprises in the human capital is proved. Directions, which are prior for the enterprise and desirable for workers are defined. The basic risk components of realisation each kind of investment are defined.*

**Key words:** *the human capital, investment, efficiency, risk.*

УДК 331.101

*П.А. Стрельбіцький, к.е.н., доцент, Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка*

## **СТАН ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ**

*У статті доведено необхідність відтворення та розвитку людського капіталу села в Україні. Зроблено аналітичну оцінку сучасного стану людського капіталу в аграрному секторі економіки, проаналізовано причини погіршення його якісного стану, виявлені найбільш характерні ознаки та причини деградації, накреслені шляхи її подолання.*

**Ключові слова:** *людський капітал, трудові ресурси, демографічна криза, міграція, соціально культурні умови, безробіття.*

**Постановка проблеми.** Людський капітал аграрної сфери економіки – це наявний в ній запас природних здібностей, талантів, духовного і фізичного здоров'я, а також набутих – освітнього рівня, професійних знань, кваліфікацій, практичних навичок та життєвого досвіду, які доцільно використовуються у суспільному виробництві і приносять дохід їх власникам, забезпечуючи ефективний розвиток галузі [1, с. 138].

**Мета дослідження** полягає у тому, щоб з урахуванням надбань світової та вітчизняної економічної науки і використання досвіду національних науково-практичних здобутків сформулювати та розвинути найважливіші положення щодо усвідомлення об'єктивного характеру зростання місця та ролі людського капіталу в аграрній сфері економіки, і на цій основі розробити науково-практичні рекомендації стосовно розвитку людського капіталу в сільському господарстві в специфічних умовах його сьогодення та в оглядовій і стратегічній перспективі.

**Виклад основного матеріалу.** Стан людського капіталу села зумовлюється значною мірою демографічними й соціально-економічними процесами. Демографічна ситуація, що склалася в нашій країні протягом останніх років, особливо у сільських регіонах, оцінюється як критична.

Стан людського капіталу села значною мірою залежить від кількості наявного населення, яке є основним його джерелом. Рівень розвитку сільського господарства обумовлюється концентрацією в аграрному виробництві близько третини працездатного населення країни.

Частка сільського населення у порівнянні з чисельністю міського невпинно скорочується. Так, чисельність населення за період з 1990 по 2009 рр. скоротилася на 5,8 млн. осіб (з 51,9 млн. до 46,1 млн.), або на 11,2%, в основному за рахунок сільського населення, кількість якого зменшилось на 2,3 млн. осіб, або на 13,3% (табл. 1).

Таблиця 1.

**Чисельність наявного населення України  
(на початок року, млн. осіб)**

Роки	1991	2005	2006	2007	2008	2009	2009 у % до 1991
Чисельність населення, у тому числі:	51,9	47,3	46,9	46,6	46,4	46,1	88,8
міське	35,1	32,0	31,9	31,8	31,7	31,6	90,0
сільське	16,8	15,3	15,0	14,8	14,7	14,5	86,3
Відсотків до всього населення:							
Міське	67,5	67,7	68,0	68,1	68,3	68,5	-
Сільське	32,5	32,7	32,0	31,9	31,7	31,5	-

Характерною рисою є також зменшення питомої ваги сільського населення у загальній чисельності населення України. Якщо в 1990 р. питома вага сільського населення складала 61,8%, то на початок 2009 р. лише 14,5%, тобто спостерігається стрімке скорочення як абсолютної, так і відносної його величини. Зменшення кількості сільського населення відбулося практично в усіх областях України [2, с. 172].

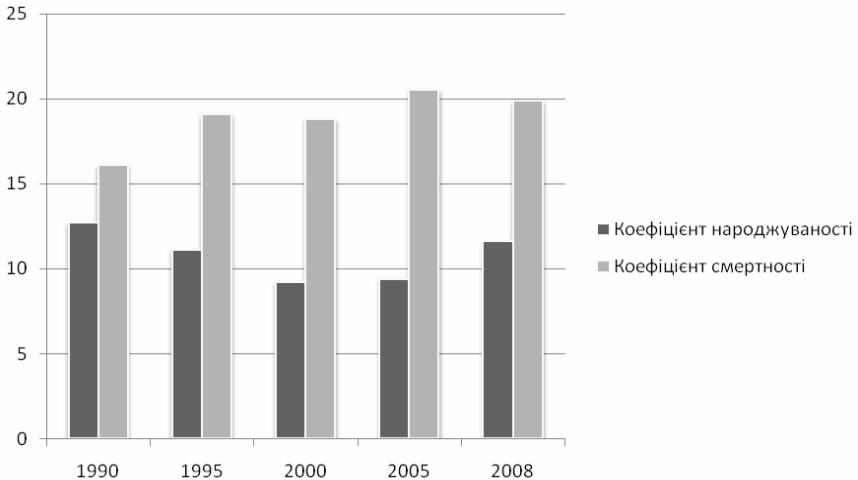
З позицій теорії людського капіталу народження і виховання дітей є відтворенням людського капіталу, яке аналогічне відтворенню фізичного капіталу. Отже дослідження процесів народжуваності та смертності в сільській місцевості дає характеристику стану сфери природного відтворення людського капіталу, без якого практично не можливо говорити про такий капітал взагалі.

З точки зору відтворювальних процесів стан людського капіталу характеризується в найближчій перспективі значним зниженням темпів відтворювальних процесів за рахунок природних факторів. Підтвердженням викладеного може бути динаміка процесу перевищення смертності сільського населення над його народжуваністю.

Протягом останніх більш як двадцяти років у сільській місцевості спостерігається постійне зменшення чисельності населення. Така тенденція характерна в цілому для України, проте на селі ці процеси відбуваються набагато інтенсивніше. Особливо стрімке перевищення показників смертності над народжуваністю спостерігалось з 1990 по 1995 рік. За цей період показники смертності перевищили показники народжуваності майже утричі.

Слід зазначити, що за даний період динаміка природного руху населення зумовлюється як поступовим зростанням коефіцієнта смертності, так і зниженням коефіцієнта народжуваності.

За офіційними статистичними даними, кількість народжених на 1000 чоловік населення в 1990 році становила 12,7, у 1995 цей показник дещо знизився (11,1), а в 2000 році у розрахунку на 1000 чоловік у сільській місцевості народилося 9,2 дитини, у 2005 та 2008 роках цей показник становив відповідно – 9,4 та 11,6 (рис. 1).



**Рис. 1. Динаміка коефіцієнтів народжуваності та смертності**

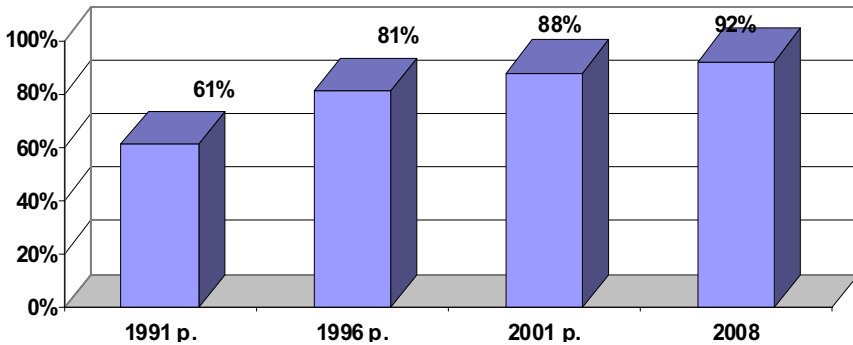
Показники смертності на 1000 сільських жителів перевищують коефіцієнти народжуваності й відповідно по роках становили 16,1; 19,1 та 18,8; 20,5; 19,9. Слід звернути увагу на те, що протягом останніх п'яти років коефіцієнт смертності утримувався майже на одному рівні, а в 2008 році навіть знизився на 0,6. Однак цей показник удвічі перевищує коефіцієнт народжуваності, і це дає підстави для висновку, що на повноцінне відтворення сільського людського капіталу за рахунок природного приросту населення, характерного для села до середини 70-х років, у найближчій перспективі сподіватися не варто.

Це підтверджує і високий коефіцієнт смертності дітей у віці до одного року – 10,9 померлих 1000 народжених у сільській місцевості та 9,6 у міських поселеннях у 2008 році [2, с. 72].

Особливо складна ситуація з природним відтворенням сільського людського капіталу склалася в окремих регіонах країни. Для останнього десятиріччя характерним є поступове збільшення питомої ваги сільських населених пунктів, в яких зовсім немає дітей, підлітків і молоді.

З 1991 року спостерігається тенденція до скорочення в активній частині людського капіталу питомої ваги молоді до 28 років, що підтверджується значним відсотком молодих людей віком після 18 років, які виїжджають із сільської місцевості. Це також зумовлює зростання питомої ваги населених пунктів, де зовсім немає молоді віком 18-28 років: від 4,6% у 1991 році до 6,4% у 2008 році.

Негативний стан природного відтворення сільського людського капіталу в регіональному аспекті підтверджують показники питомої ваги населених пунктів, у яких смертність значно перевищує народжуваність, і динаміка росту цих показників. У 2008 році у 92% сільських населених пунктів спостерігалось природне скорочення населення: кількість померлих перевищила кількість народжених. За сімнадцять років питома вага таких населених пунктів зросла більш як на 30% (рис. 2).



**Рис. 2. Динаміка питомої ваги сільських населених пунктів, у яких кількість померлих перевищує кількість народжених**

У динаміці десяти останніх років спостерігається тенденція до збільшення кількості таких населених пунктів.

Природний знос активної частини людського капіталу за статеву ознакою характеризується тим, що більша питома вага померлих у працездатному віці припадає на чоловіків. Слід зазначити, що темпи цього зносу за останні шість років поступово знижуються, але є досить загрозливими. Щорічно помирає третина чоловіків у економічно активному віці. Найбільшу питому вагу з причин смерті чоловіків у 2008 році мали хвороби системи кровообігу (53,3%), нещасні випадки, вбивства та самогубства – 13,3% (жінки – 3%). Подібні дані дають підстави для висновку, що природний знос найбільш активної чоловічої частини людського капіталу зумовлюється переважно хворобами, пов'язаними з нераціональним способом життя й зовнішніми насильницькими діями. Ці причини мало пов'язані із системою охорони здоров'я і криються в самій людині.

За загально визначеними підходами до дослідження факторів формування «поля здоров'я» сучасної людини відомо, що чинники, які формують його, розподіляються таким чином: спосіб життя – 45-55%, умови навколишнього середовища – 17-20%, спадковість – 15-20%, стан охорони здоров'я – 8-10%. В Україні несприятливий екологічний стан навколишнього середовища та такий, що шкодить здоров'ю, спосіб життя спричиняють значне зростання впливу цих складових на стан здоров'я українців внаслідок скорочення впливу інших чинників, що й зумовлює досить низький рівень тривалості життя сільського населення.

Важливою кількісною характеристикою стану людського капіталу є показники його природної віддачі, які можна дослідити на основі тривалості життя людини. Середня тривалість життя жінок в Україні значно вища, ніж чоловіків. У 1999–2000 рр. ці показники становили 73,6 року – для жінок, 62,4 – для чоловіків, у 2005-2006 рр. – 74,1 року для жінок, 62,5 – для чоловіків, і така тенденція зберігається протягом ряду десятиліть. Наприклад, у 1958 році середня тривалість життя жінок склала 72,6 року, чоловіків – 66,1 року. Найбільша тривалість життя чоловіків була зафіксована у 1965-1966 роках – 67,7 року, жінок – у 1989-1990 роках – 75 років [4]. Для порівняння: у Росії тривалість життя чоловіків у середині 90-х років минулого століття становила 57-58 років.

Аналіз показників тривалості життя дає підстави для висновку, що вона залежить не тільки від екологічних, економічних і соціальних чинників, на впливові яких наголошують багато дослідників. Звичайно, екологічні негаразди, соціально-економічні потрясіння та політична нестабільність не можуть сприяти збільшенню тривалості життя населення країни. Однак статистика свідчить про те, що крім цих факторів діють природні, об'єктивні, не залежні від людей чинники, які регулюють процеси природного вибуття населення і справляють не менший, а, можливо, найбільший вплив на тривалість життя.

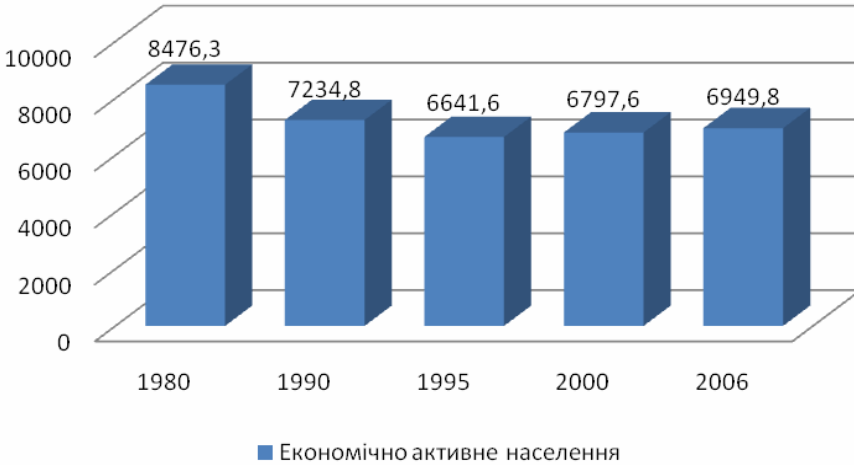
З позицій соціально-демографічної й економічної оцінки стану людського капіталу термін людського життя є відображенням природно-економічної віддачі людського капіталу.

Особливістю віддачі людського капіталу є те, що з його накопиченням прибутковість людського капіталу зростає до визначеної межі, яка складає активний працездатний вік людини. Якщо середній термін життя сільського населення становить приблизно 67 років, що дуже близько до працездатного віку, то це свідчить про надто високі темпи природно-економічного зносу людського капіталу. Практично сільське населення «зношує» запас життєвих сил й енергії упродовж працездатного віку. Нині смертність в Україні істотно перевищує народжуваність не тільки в сільській місцевості, а й у країні в цілому – на сотні тисяч осіб щорічно.

У процесі дослідження з низки економічних характеристик стану людського капіталу детально вивчалися особливості тієї частини сільського насе-

лення, яка складає трудові ресурси села (економічно-активне населення) і, за нашим визначенням, формує продуктивну частину людського капіталу.

Аналіз динаміки змін продуктивної частини людського капіталу свідчить, по-перше, що чисельність трудових ресурсів села має тенденцію до поступового скорочення: за останні десять шість років вона зменшилась на 1526,5 тис. чоловік або на 18% і в 2006 році становила 6949,8 тис. чоловік, але в порівнянні з 2000 роком зросла на 152,2 тис. (2,2%) (рис. 3).



**Рис. 3. Динаміка змін чисельності продуктивної частини людського капіталу**

По-друге, продуктивна частина людського капіталу має тенденцію до зменшення в її складі питомої ваги людей працездатного віку. У динаміці, протягом п'яти років (з 2000 по 2006-й) у продуктивному людському капіталі питома вага сільського населення працездатного віку становила у 2006 році 87,2%, осіб старше працездатного віку й підлітків – 12,8%, а в 2000 році це співвідношення було відповідно 96,2% та 3,8%.

По-третє, продуктивна частина людського капіталу переважно зайнята безпосередньо в сільськогосподарському виробництві, що підтверджує його системоформуючу функцію в розвитку сільської економіки. Із загальної кількості зайнятих у 2006 році 17,5% працювали в сільському господарстві, 19,5% – у промисловості, 21,2% – у торгівлі, 4,8% – на будівництві. У 2006 році в сільському господарстві було зайнято 3,6 млн. працюючих, що на 16,3% менше порівняно з даними спеціального обстеження 2000 року [3, с. 356].

Вивільнення працездатного населення із суспільного виробництва та безробіття зумовлюють прискорений економічний знос продуктивного людського капіталу. Економічний знос людського капіталу, на відміну від природного

(вікового), – характерне явище в умовах перехідної економіки. Він відбувається у двох напрямках. По-перше, в період кардинальних соціально-економічних змін спостерігається девальвація цінності знань, вмій і навиків, набутих за планово-централізованої системи господарювання. По-друге, через високий рівень безробіття (реальне та приховане) і вивільнення з процесу виробництва частини економічно активного населення відбувається швидке знецінення та старіння невикористовуваних знань, кваліфікації і практичних навичок.

Структурні, виробничі й організаційно-економічні зміни в сільському господарстві, що супроводжуються зменшенням чисельності зайнятих, спричиняють і значне зниження потреби у працівниках, прискорюють темпи економічного зносу людського капіталу. У 2008 році потреба в працівниках для підприємств, установ й організацій сільського господарства становила в середньому 4%, в 2001 – 5%, а в 1996 році вона була вдвічі вищою – 11,2%. Протягом 1998, 1999 та 2000 років потреба сільськогосподарських підприємств у працівниках різко знизилась: відповідно – 11, 7,4, 5,3 відсотків [2, с. 187].

Процес зменшення зайнятості та потреби у працівниках найінтенсивніше здійснюється у виробничих галузях сільської економіки. Варто враховувати, що велика кількість працівників формально значиться на роботі, але фактично не працює й не одержує заробітної плати. Ще у 1995 році керівники багатьох сільськогосподарських підприємств заявляли про надлишок робочої сили, і ця тенденція значно посилилась протягом наступних років.

Однак офіційні статистичні дані щодо темпів вивільнення трудових ресурсів із сільськогосподарського виробництва не відображають вичерпно реальну ситуацію у цій сфері. Фактично використання трудових ресурсів села характеризується досить високим рівнем безробіття, особливо прихованого.

Загальноприйняті підходи до визначення рівня безробіття визначаються відношенням кількості безробітних, офіційно зареєстрованих у державній службі зайнятості, до працездатного населення працездатного віку. З різних причин усі реально безробітні на селі офіційно не реєструються, тому статистичні дані не відображають реального стану речей. Аналіз офіційних даних свідчить, що на початок 2001 року чисельність зареєстрованих безробітних на селі становила 252,7 тис. чоловік (7,1%). У 2006 році рівень безробіття серед сільського економічно активного населення (за офіційними даними) знизився на 1,3% і становив 5,8 відсотка [3, с. 360].

Характерно, що показник безробіття в сільському господарстві зростає не тільки за рахунок сільського населення, неконкурентоспроможного на ринку праці через недостатність кваліфікації чи невідповідність рівня освіти, а й за рахунок збільшення кількості безробітних із числа осіб, що мають високий рівень освіти і професійної підготовки. Значний «надлишок» добре підготовлених спеціалістів сільського господарства зумовлений відсутністю зв'язку між ринком професій і ринком послуг у сфері аграрної освіти, недостатньо



виваженими підходами та якістю підготовки фахівців відповідного профілю, а також, як згадувалося, кардинальними структурними й організаційно-правовими змінами у сільськогосподарському виробництві.

Таким чином, в умовах реального та прихованого безробіття темпи економічного зносу людського капіталу в Україні набувають загрозливих масштабів.

Останніми роками зазнала суттєвих змін структура використання людського капіталу у виробничій сфері. Зниження потреби сільськогосподарських підприємств у працівниках зумовило перерозподіл зайнятих між суспільним сектором сільськогосподарського виробництва та особистими селянськими господарствами. Спостерігається істотне збільшення чисельності працездатного населення, зайнятого виключно в особистому селянському господарстві: за оцінками експертів, чисельність осіб, зайнятих тільки в особистому господарстві, становить 2,1 млн. чоловік. У 2000 році співвідношення зайнятих в особистому господарстві та суспільному виробництві на підприємствах майже зрівнялось [1, с. 103].

Серед зайнятих в особистому господарстві є представники масових виробничих професій, керівники і спеціалісти сільського господарства, працівники соціальної сфери та інші категорії.

Одним із найбільш важливих критеріїв, який характеризує сукупний людський капітал аграрної сфери, є рівень загальноосвітньої та спеціальної підготовки сільського населення, що дає змогу виявити кваліфікаційні особливості сільської сукупної робочої сили й визначити її місце та можливості у забезпеченні економічного зростання. За даними вітчизняної статистики, рівень загальноосвітньої та спеціальної підготовки сільських жителів значно нижчий, ніж міських, і набагато нижчий, ніж у середньому по Україні.

Розподіл вітчизняного людського капіталу за рівнем освіти в територіальному аспекті свідчить, що питома вага населення з вищою, середньою спеціальною та професійно-технічною освітою змінюється залежно від місця його проживання. Основна маса високоосвіченої кваліфікованої робочої сили проживає у містах.

Негативні тенденції та динаміка руйнівних процесів, які супроводжують розвиток продуктивного людського капіталу на селі протягом останнього десятиріччя, особливо гостро виявляються на фоні тих тенденцій у цій сфері, що спостерігалися в період становлення й розвитку командно-адміністративної системи. За усіх недоліків економічної системи того часу, державна політика в галузі кадрового й кадрово-управлінського забезпечення виробництва здійснювалася в напрямку прогресивного зростання.

**Висновок.** У процесі оцінки сучасного стану людського капіталу аграрного сектора та порівняльного аналізу тенденцій його розвитку встановлено, що в умовах аграрних перетворень відбувся значний занепад усіх сфер формування й розвитку людського капіталу, що зумовило його сутнісне знецінення порівняно з радянським періодом і деградацію до середини 90-х років.

Вихідними позиціями для визнання деградації людського капіталу в аграрному секторі стало виявлення процесів поступового погіршення його якісного стану через втрату набутих раніше якостей сільськогосподарських працівників, їх кваліфікацій, навичок, знецінення нагромаджених знань та соціально-демографічний занепад протягом досить тривалого часу.

#### Список використаних джерел

1. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці: Навч. посіб. – 3-тє вид., стер. – К.: Знання – Прес, 2002. – (Вища освіта XXI століття).
2. Статистичний щорічник України за 2008 рік. Державний комітет статистики. За редакцією О.Г. Осауленка. – Київ: видавництво «Консультант», 2009.-.
3. Статистичний щорічник України за 2006 рік. Державний комітет статистики. За редакцією О.Г. Осауленка. – Київ: видавництво «Консультант», 2009. – 551 с.
4. Матеріали Держкомстату України. – <http://www.ukrstat.gov.ua>

**Annotation.** *In the article the necessity of recreation and development of human capital of village is proved for Ukraine. The analytical estimation of the modern state of human capital is done in the agrarian sector of economy, reasons of worsening of him in the high-quality state are analyzed, found out the most characteristic signs and reasons degradations, drawn ways of its overcoming.*

**Key words:** *human capital, labours resources, demographic crisis, migration, socially-cultural terms, unemployment.*

**4**

УДК 314.4

*І.А. Цвігун, к.е.н., доцент ПДАТУ, м. Кам'янець-Подільський*

### **СМЕРТНІСТЬ ПРАЦЕЗДАТНОГО НАСЕЛЕННЯ ЯК ЧИННИК ВТРАТИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ**

*Проаналізовано динаміку смертності населення України у трудоактивному віці 15-59 років. Розглянуто відмінності у показниках смертності чоловіків та жінок. Встановлено досить високий рівень смертності чоловіків у працездатному віці та тенденції до зростання на майбутнє.*

**Ключові слова:** *трудоий потенціал, населення працездатного віку, смертність населення, віковий коефіцієнт смертності, причини смертності.*

**Постановка проблеми.** Депопуляція населення, що склалась сьогодні в Україні притаманна майже всім Європейським країнам. Але якщо в Європейських країнах депопуляція в основному пов'язується з значним зниженням

народжуваності, то в Україні депопуляція відбувається під подвійним «тиском»: досить низька народжуваність та катастрофічно висока смертність. Аналоги українським показникам смертності населення можна знайти лише серед слаборозвинених країн, в більшості ж європейських держав, на відміну від України, середня тривалість життя на 12-15 років довша.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженнями рівня та причин смертності населення знаходяться в центрі досліджень українських вчених Е. М. Лібанової, О. П. Рудницького, В. Таралло, В. С. Штенко, І. О. Курило, І. М. Прибиткової, С. Пирожкова, Н. Рингач та ін.

**Мета дослідження.** Смертність є складовою відтворення населення і процесом людського розвитку. Але останнім часом занепокоює «помолодшання» смертності в Україні, особливо що стосується чоловічої смертності.

**Вклад основного матеріалу.** Поняття трудовий потенціал економісти і соціологи використовують сьогодні для характеристики терміну "людський чинник" в об'ємному вираженні. На сьогодні в Україні чисельність населення працездатного віку, яке є основною кількісною характеристикою трудового потенціалу становить 27,8 мільйонів осіб, що становить 60,6% всього населення країни. В 2008 р. в Україні померло 754,5 тисяч осіб з яких населення у трудоактивному віці становило 25% або 189 тисяч осіб. Протягом 1990-2008 рр. цей показник погіршувався. Кількість померлих осіб у працездатному віці збільшилась на 44% або 65 тисяч осіб і їх частка в загальній смертності населення зросла на 4 процентних пункти.

Високі показники смертності трудоактивного населення лягають тяжким тягарем на економіку України з одного боку внаслідок втрачених інвестицій у людський капітал, а з іншого – за рахунок втрати робочої сили в країні.

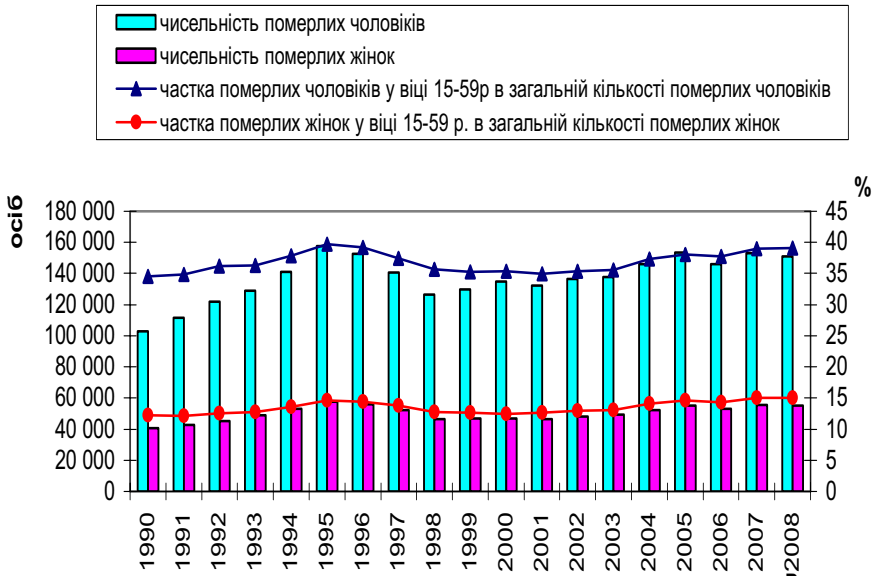
Ще більш драматична ситуація смертності населення в Україні відображається в диспропорції статевих показників смертності. Для співставлення показників смертності між статтями нами було взято кількість померлих жінок не працездатного віку, а у віці 15-59 років (рис. 1). В 2008 р. на 100 померлих жінок у віці 15-59 років припадало 270 чоловіків і їх частка в смертності населення даної вікової групи становила 73%. В 1990 році ці показники були нижчими, відповідно, на 1,5 п.п. та 20 чоловік.

В динаміці протягом 1990-2008 рр. показники смертності чоловіків і жінок у віці 15-59 років неспинно зростали і у 2008 році показники були мало не найвищими. Але найвищі показники смертності були зафіксовані у 1995 р, де кількість померлих чоловіків у віці 15-59 років становила 157 тисяч осіб, а жінок 57 тисяч осіб, що вище рівня 2008 року на 4%.

Досить вагоме значення має частка померлих у віці 15-59 років в загальній смертності населення в країні. У 2008 р. 39% усіх померлих чоловіків померло у віці 15-59 років. Аналогічний показник у жінок є значно нижчим, частка померлих жінок у віці 15-59 років у загальній кількості померлих жінок

становила 15%. В динаміці частка показників зростає, відповідно, для чоловіків на 4,5 п. п., а для жінок – на 2,5 п. п.

Вікові коефіцієнти смертності населення у віці 15-59 років для чоловіків у 2008 році становили 10,5%, що вище рівня 1990 року на 58%, а для жінок – 3,6%, що вище рівня 1990 року на 27%. Тобто, можна зробити висновок про зростання смертності населення у віці 15-59 років як в абсолютному, так і відносних показниках.



**Рис. 1.** Динаміка смертності населення у віці 15-59 р. в Україні

*\* Джерело: власні розрахунки автора за даними Державного комітету статистики*

На думку провідних учених-демографів України на смертність впливає як мінімум чотири групи чинників. Традиційно в нас кажуть про ті, які пов'язані зі станом медицини, рівнем життя і складнощами самозабезпечення сімей (оплата праці). Всі вони впливають на тривалість життя. Водночас у нас дуже багато передчасних смертей через причини, які можна усунути. Зокрема пов'язаних зі способом життя: палінням, алкоголізмом тощо. Особливо серед чоловіків [1].

Аналіз динаміки смертності населення трудоактивного віку в Україні у довготривалій ретроспективі висвітлює доволі жалюгідний підсумок боротьби українського соціуму зі смертністю цього вікового контингенту населення.

Нині параметри режиму смертності у трудоактивному віці одні з найгірших у Європі і поступаються лише Росії, де ситуація ще більш неблагополучна. На тлі зростаючого поліпшення показників життєздатності населення у країнах Західної Європи головною характеристикою сучасної ситуації зі смертністю населення трудоактивного віку в Україні є повернення показників режиму смертності дорослих чоловіків на позиції першого десятиріччя ХХ століття. Такий регрес рівня і тренда смертності чоловіків віком 15-59 років зумовлений значною мірою катастрофічними подіями української історії, які спотворили природну ходу закономірних змін процесу вимирання цього вікового контингенту [2, с. 56-57].

**Висновки.** Особливої уваги потребує смертність населення трудоактивного віку, оскільки на базі цієї вікової групи формується трудовий потенціал країни. При цьому з біологічної точки зору більшість смертей у цьому віці слід розглядати як «запобіжні», тобто такі, яких можна уникнути за умови своєчасної діагностики та якісного лікування. На нашу думку основні напрямки політики щодо покращання стану здоров'я і зниження смертності населення трудоактивного віку мають мати два полюси. З одного боку необхідний економічний добробут населення, тобто достойна оплата праці з метою забезпечення гідного життя, а з іншого – ефективне реформування системи охорони здоров'я та пропагування здорового способу життя.

#### Список використаних джерел

1. 50 мільйонів україно-китайців, або про особливості демографічного популізму українських політиків// Дзеркало тижня. - № 51 (779) 26 грудня – 14 січня 2010. – Електронний ресурс. Режим доступу <http://www.dt.ua/3000/3050/68172/>
2. Смертність населення України у трудоактивному віці (колективна монографія) /Відпов. Редактор Е.М.Лібанова. – Київ: Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 211 с.

**Annotation.** *The dynamics of death rate of population of Ukraine is analysed in age 15-59 years. Differences are considered in the indexes of death rate of men and women. It is set, high enough level of death rate of men in capable of working age and tendency to growth on the future.*

**Key words:** *labour potential, population of capable of working age, death rate of population, age-old coefficient of death rate, reason of death rate.*

УДК.37.014.543

*Л.М. Яременко, к.е.н., доцент, ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»*

## **РОЗВИТОК ПРИВАТНОГО СЕКТОРУ ОСВІТНЬОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ**

*У статті охарактеризовано приватний сектор вищої освіти в Україні. Визначено основні відмінності між державними та приватними вищими навчальними закладами за відповідними ознаками.*

**Ключові слова:** вища освіта, приватний вищий навчальний заклад, механізм фінансування.

Важливою особливістю в управлінні вищою освітою є роздержавлення системи даної галузі. На початку XXI ст. в Україні сформувалась досить потужна ланка приватних вищих навчальних закладів і зуміла зайняти гідне місце в освітянському просторі держави. Сектор приватної форми власності в Україні складає 104 ВНЗ III-IV рівня акредитації. Так, наприклад у Києві налічується 22 приватних та 20 державних ВНЗ [2, с. 27].

Вищий навчальний заклад приватної форми власності – вищий навчальний заклад, заснований на приватній власності і підпорядкований власнику. Основною метою діяльності приватних вищих навчальних закладів є отримання прибутку, а фінансування здійснюється його власником (власниками). Статтею 21 Закону України «Про вищу освіту» від 17.01.2002 р. №2984–III передбачено повноваження власника (власників) вищого навчального закладу, які визначаються в межах законів і статутом вищого навчального закладу [1].

Відповідно до законодавства, вищі навчальні заклади мають право створювати:

- органи державної виконавчої влади та органи місцевого самоврядування;
- підприємства, установи, організації незалежно від форми власності;
- громадяни залежно від національних, культурно-освітніх та соціально-економічних потреб суспільства і за наявності у них необхідної матеріально-технічної, науково-методичної бази та висококваліфікованих науково-педагогічних кадрів тощо.

Приватні навчальні заклади можуть створюватися за ініціативою приватних осіб. Але для того щоб мати право на надання освітніх послуг, необхідно отримати ліцензію на провадження освітньої діяльності для надання освітніх послуг відповідного освітньо-кваліфікаційного рівня. Для видання дипломів

державного зразка даний вищий навчальний заклад освіти має бути акредитований за відповідним рівнем акредитації.

Власник (власники) вищого навчального закладу:

- 1) розробляє статут вищого навчального закладу;
- 2) організовує ліцензування вищого навчального закладу;
- 3) призначає керівника вищого навчального закладу на умовах контракту відповідно до Закону України «Про вищу освіту»;
- 4) здійснює контроль за фінансово-господарською діяльністю вищого навчального закладу;
- 5) здійснює контроль за дотриманням умов, передбачених рішенням про заснування вищого навчального закладу;
- 6) приймає рішення про реорганізацію або ліквідацію вищого навчального закладу.

Приватні заклади вищої освіти в порівнянні з державними становлять два різних сегменти освітньої системи, які водночас мають свої переваги та недоліки характерні для галузі освіти.

Приватні вищі навчальні заклади мають безліч переваг, а конкуренція з державними змушує їх постійно бути в пошуку нового, гнучкішими до попиту на ринку освітніх послуг, що привернуло б до них увагу бажаючих абітурієнтів здобути освіту. Сьогодні приватні ВНЗ задовольняють попит здебільшого на гуманітарну освіту. Можна виділити один спільний недолік, який характерний для державних та приватних вищих навчальних закладів, це те, що держава не стимулює їх діяльність, а тільки обмежує. Основні відмінності між державними та приватними вищими навчальними закладами наведено в таблиці 1.

Державні заклади вищої освіти обмежені через недостатні обсяги фінансування та жорсткий контроль з боку держави, а метою діяльності приватних ВНЗ в зв'язку з тим, що вони визнані комерційними підприємствами, є отримання прибутку, і через це вони не мають пільг (окрім ПДВ) з боку держави для здійснення своєї діяльності. Держава ігнорує роль і місце приватних вищих навчальних закладів.

Державні вищі навчальні заклади навчають студентів понад державне замовлення на умовах контракту за кошти фізичних та юридичних осіб, але вони визнані бюджетними установами. Приватні вищі навчальні заклади надають платні освітні послуги, і є комерційними підприємствами, а їхня діяльність прирівнюється до підприємницької діяльності. Слід визнати, що незважаючи на більшість позитивного щодо приватних ВНЗ престиж державних, як і раніше залишається вищим.

На нашу думку, держава повинна підтримувати обидві системи вищої освіти, зокрема державні та приватні вищі навчальні заклади. Повинна бути затверджена спільна нормативно-правова база вищої освіти, визначені права та пільги в оподаткуванні та певні стимули з боку держави. Приватні і державні вищі навчальні заклади спільно готують висококваліфікованих спеціалістів

різних спеціальностей та напрямків, які в результаті займуть гідне місце на ринку праці.

Ми погоджуємося з думкою В.П. Андрущенка, що ринкова політика в даній сфері має обов'язково передбачати можливість державної підтримки приватних освітніх структур насамперед шляхом створення єдиної законодавчої бази як для державної, так і для приватної освіти, коригування податкового режиму, який має ґрунтуватися на визнанні того факту, що приватні освітні комплекси є не суб'єктами підприємницької діяльності, а некомерційними структурами [2, с. 67].

**Таблиця 1.**

**Основні відмінності державних і приватних закладів вищої освіти**

Ознака	Державний заклад вищої освіти	Приватний заклад вищої освіти
1	2	3
за соціальною ознакою	Державні вищі навчальні заклади виконують державне замовлення зі сторони держави на підготовку кваліфікованих спеціалістів.	Приватні вищі навчальні заклади виконують замовлення суспільства, кожного громадянина і сприяють становленню громадянського суспільства.
за методом фінансування	Фінансуються на основі даних минулих років коштами держави, а також за рахунок плати за навчання студентів контрактників.	Знаходяться на повному самофінансуванні за рахунок оплати за навчання, надання різноманітних освітніх послуг поза навчальним процесом, спонсорські допомоги та міжнародних фондів.
в залежності від форми оподаткування	Державою надані пільги в оподаткуванні.	Сплачують податок з прибутку, як комерційні підприємства.
за формою власності	Державні.	Приватні.
рівень відповідальності за результати своєї діяльності	Внаслідок гарантування обсягів фінансування спостерігається слабка залежність його з результатами діяльності.	Більша незалежність у фінансуванні і творчості об'єктивно породжує більшу відповідальність перед суспільством і державою.



## Продовження таблиці 1

1	2	3
гнучкість до змін	Слабка реакція на ринкові зміни, а тому державні ВНЗ часто готують спеціалістів тих спеціальностей, якими вже переповнений ринок освітніх послуг.	Приватні заклади вищої освіти за своєю природою більш оперативно реагують на ринковий попит, що робить їх гнучкішими до інновацій. Сьогодні приватні ВНЗ задовольняють попит здебільшого на гуманітарну освіту, а тому користуються попитом на ринку освітніх послуг.
за нормативно-правовим регулюванням	Діяльність державних закладів освіти регулюється лише законодавством про освіту.	Діяльність приватних ВНЗ пов'язана з прийняттям ЗУ “Про власність”, “Про підприємництво”, “Про господарські товариства”.
мета діяльності	Надання якісних освітніх послуг.	Надання якісних освітніх послуг. Отримання прибутку.
за спрямуванням коштів від наданих освітніх послуг	Кошти від плати за навчання студентів контрактної форми навчання спрямовуються на до фінансування захищених статей видатків.	Кошти фізичних та юридичних осіб спрямовуються на розвиток освітньої діяльності: на оновлення комп'ютерної техніки, поліпшення матеріального забезпечення і т.д.
критерії фінансування	Залишковий принцип фінансування даної галузі, призводить до занепаду ВНЗ, тому що коштів вистачає тільки на виживання.	Значна частина коштів виділяється на розвиток приватного закладу освіти.

Отже, існування приватного сектору вищої освіти вносить свої корективи у розвиток освітнього сектору. Але, які б відмінності не розділяли державні і приватні вищі навчальні заклади, всі вони підпорядковані Міністерству освіти і науки України, а їх освітня діяльність керується даним органом виконавчої влади. Незалежно від форми власності і підпорядкування усі вищі

навчальні заклади в Україні повинні забезпечувати відповідну якість освіти згідно державних стандартів вищої освіти, які є обов'язковими для виконання усіма суб'єктами в системі вищої освіти.

#### Список використаних джерел

1. Закон України “Про вищу освіту” від 17.01.2002 р. №2984 – III. Вища освіта в Україні. Нормативно–правове регулювання / За заг. ред. А.П. Зайця. – К.: ФОРУМ, 2003. – 950 с.
2. Приватна вища школа України на шляху інновацій: (Монографія) / В.П. Андрущенко та Б.І. Корольов – Х.: Вид-во НУА, 2005. – 320 с.

*Annotation.* In the article the private sector of higher education is described in Ukraine. Certainly basic differences are between state and private higher educational establishments after the proper signs.

*Key words:* higher education, private higher educational establishment, mechanism of financing.

**6**

УДК 330.342.146

*Л.Г. Богуш, к.е.н., с.н.с., РВПС України НАН України, м. Київ*

## **РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЯК ФАКТОР РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАКОНОДАВЧИХ ГАРАНТІЙ ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ**

*Висвітлено стан, проблеми і пріоритети розвитку соціальної інфраструктури України в контексті реалізації законодавчих гарантій формування та збереження трудового потенціалу її населення.*

***Ключові слова:** фактори формування трудового потенціалу, соціальна інфраструктура, принципи соціальної держави, державні соціальні стандарти.*

Зважаючи на зміст і структуру трудового потенціалу працівника (включає енергетичний потенціал, або здатність до праці, що поєднує психофізичні й інтелектуальні якості, а також соціально-психологічний потенціал, що визначається комунікативним і культурним рівнем та соціальною активністю [1, с. 12]), роль соціальної інфраструктури (рівня розвитку, особливостей територіальної організації і функціонування) в процесі його формування пов'язана насамперед зі створенням умов для реалізації законодавчо гарантованих, а отже, визнаних суспільно необхідними матеріально-побутових і соціально-культурних потреб населення, задоволення яких у підсумку забезпечує

відтворення особи та її трудового потенціалу, поліпшення й удосконалення зазначених якостей і властивостей.

Методологічні й практичні проблеми формування та функціонування соціальної інфраструктури України на різних етапах її історії знайшли широке відображення в працях О. Алімова, Н. Вітренко, Б. Данилишина, М. Долішнього, В. Євсєєва, Ф. Заставного, В. Козака, О. Кочерги, В. Куценко, А. Мазаракі, В. Новікова, Ю. Саєнка, Т. Шпараги та значної кількості інших науковців.

Разом з тим необхідність збалансування бюджетних зобов'язань із задоволення суспільно необхідних потреб населення як із доступними ресурсами, так і з принципами становлення соціальної держави України (це передбачає створення рівних і належних умов для розвитку фізичного, інтелектуального, духовного потенціалу особи, необхідного для формування і реалізації її трудового потенціалу як запоруки забезпечення гідного життя та підвищення добробуту власними силами і працею) вимагає подальшого дослідження гострих проблем функціонування соціальної інфраструктури в умовах економічної нестабільності та обґрунтування шляхів їх розв'язання.

**Метою статті є** аналіз найбільш актуальних на сучасному етапі проблем реалізації законодавчих гарантій соціального забезпечення населення України, що впливають на якість формування та збереження його трудового потенціалу, а також визначення пріоритетів і першочергових заходів їх вирішення в контексті створення підґрунтя для оптимізації кадрового забезпечення й усталення прогресивних тенденцій розвитку вітчизняної економіки.

Характеризуючи стан і динаміку задоволення суспільно необхідних потреб населення України, більш-менш детально унормованих вітчизняним законодавством (від гарантування конституційного права на реалізацію певної потреби до легітимізації зобов'язань і механізмів державної стандартизації відповідного процесу), доцільно згадати найбільш кричущі факти і тенденції:

- у рівні та структурі споживання – недостатні обсяги і низька частка витрат на платні послуги освіти, культури, охорони здоров'я в сукупних витратах населення, зменшення частки витрат на санаторно-курортне оздоровлення, особливо сільських мешканців;

- у житлово-комунальному господарстві – незадовільний рівень благоустрою поселень, високий ступінь зносу інженерних мереж; незадовільна цінова доступність житла для низько- і середньодоходних верств; критичний стан реалізації програм забезпечення соціальним житлом;

- в охороні здоров'я – незадовільна територіальна доступність первинної медико-санітарної, швидкої і невідкладної медичної допомоги, особливо в сільській місцевості; недостатній рівень забезпеченості державних і комунальних закладів лікарями загальної практики і спеціалістами; високий ступінь зносу медичного обладнання; недостатній рівень укомплектування державних і комунальних стаціонарів лікарським засобами;

- в освіті – невідповідна потребам населення розгалуженість інфраструктури дошкільного виховання, з початку 90-х рр. масово ліквідованої або перепрофільованої; незадовільний стан матеріально-технічної бази державних загальноосвітніх закладів, низький рівень їх укомплектування безоплатними підручниками і довідковою літературою, комп'ютерною технікою; недостатня територіальна доступність загальноосвітніх шкіл у сільській місцевості, незадовільне виконання програми «Шкільний автобус»; численні проблеми збереження ланки професійно-технічної освіти (і її інфраструктури), покликаної забезпечувати економіку кваліфікованими робітниками, підвищувати доступність конкурентоспроможної фахової підготовки для соціально вразливих верств;

- в культурі – згорання мережі масових універсальних бібліотек, гострі проблеми поповнення та оновлення їх книжкового фонду; подальша ліквідація інфраструктури позашкільного виховання, проблеми економічної доступності відповідних послуг для дітей із малозабезпечених сімей; продовження незаконної приватизації і перепрофільовання закладів клубного типу та об'єктів кінопоказу.

Як засвідчує досвід країн з перехідною економікою, пов'язаний з динамікою, структурою та віддачею інвестицій в основний капітал різних ланок соціального призначення, найвищою є їх ринкова ефективність у торгівельно-посередницькій діяльності, найпривабливіший у контексті початкового накопичення капіталу, помітно нижчою (порівняно з середнім показником у господарському комплексі) – в транспорті, найбільш низькою – у значній частині ланок соціальної сфери, перш за все тих, де велика частка неринкових (або визнаних суспільно необхідними) послуг – освіті, охороні здоров'я тощо. Серед інституціональних причин подібної ситуації – монополізація ринків товарів і капіталу, низька ефективність адміністративного державного регулювання господарської діяльності підприємств, поширення корупційних стосунків [2, с. 15-16].

Несталість і корумпованість практики видачі дозволів та державного контролю за діяльністю з розбудови і реконструкції систем розселення в Україні нині, зокрема, є одним з ключових факторів численних порушень державних будівельних норм, які регулюють засади функціонально-планувальної структури поселень, організації і забудови їх житлових кварталів, розвитку інфраструктури з матеріально-побутового і соціально-культурного обслуговування населення, рекреаційних територій, транспорту і дорожньої мережі тощо.

Узагальнення досвіду формування та функціонування соціальної інфраструктури в регіонах України в умовах зміцнення ринкових відносин, реформування засад соціального забезпечення і захисту населення дозволяє визначити основні проблеми чинного організаційно-економічного механізму розвитку цієї територіальної підсистеми суспільного відтворення. Серед них:

- неузгодженість законодавчих гарантій реалізації суспільно необхідних потреб населення, а також пріоритетів соціальної політики з нормативно-правовою базою формування видатків регіональних та місцевих бюджетів, ресурсного забезпечення процесів функціонування територіальних громад, фінансування суспільно значущої діяльності закладів соціального призначення всіх форм власності;

- заниження при формуванні бюджетів різних рівнів вартості суспільно необхідних послуг соціального призначення, що спричиняє недофінансування навіть мінімальних потреб державного і комунального секторів відповідних ланок (а відтак їх тінізацію, погіршення доступності та якості послуг, що надаються в основному низькоплатоспроможному населенню);

- відсутність цілісного комплексу норм і нормативів інфраструктурного та кадрового забезпечення діяльності із задоволення потреб населення в суспільно необхідних послугах, формальність механізмів їх дотримання;

- зволікання з розробкою системи державних соціальних стандартів, перелік яких визначено чинним законодавством (насамперед Законом України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» від 5.10.2000 р.), що призводить до незбалансованості правових і бюджетних зобов'язань, затвердження фінансово та організаційно слабо обґрунтованих державних і регіональних програм, сприяє суб'єктивному розподілу доступних ресурсів органами влади різних рівнів та їх нецільовому використанню;

- руйнування в державному і комунальному секторах матеріально-побутових і соціально-культурних ланок наскрізної вертикалі підпорядкування як фактор послаблення впливу на їх функціонування та коригування територіальної організації структур, що здійснюють ліцензування і контроль;

- недостатня розробленість механізмів акумуляції позабюджетних фінансових ресурсів на задоволення потреб у житлі, охороні здоров'я, професійній освіті (зокрема, шляхом пільгового й іпотечного житлового кредитування, обов'язкового і добровільного медичного страхування, надання кредитів на здобуття освіти у ВНЗ);

- неефективність механізмів контролю за якістю та дотриманням прав споживача в процесі надання платних і безоплатних матеріально-побутових та соціально-культурних послуг;

- незадовільний рівень оплати праці й соціального захисту значної частини зайнятих в економічній діяльності з їх надання в державному і комунальному секторах відповідних ланок.

Аналізуючи досвід країн з перехідною економікою, де реформування засад функціонування соціальної сфери набуло ширших порівняно з Україною масштабів, серед найпоширеніших проблем реалізації державних зобов'язань із задоволення суспільно необхідних потреб населення в періоди фінансових криз та економічної нестабільності слід насамперед відмітити [3, с. 9; 4, с. 14; 5, с. 43; 6, с. 26; 7, с. 78]:

- дефіцит та організаційну неузгодженість бюджетного процесу в держфінансуванні ланок освіти, охорони здоров'я, ЖКГ; політику збереження і планування зазначеного дефіциту на середньострокову перспективу на рівні, недопустимому за стандартами розвинутих країн;

- обмеженість видатків на підтримання на прийнятному рівні стану і характеристик розгалуженості всього спектру видів соціальної інфраструктури, а також на діяльність з розширення можливостей особистісної професійної самореалізації;

- негативний вплив низки реформ (насамперед інституціональних у вищезгаданих ланках) на розвиток людського капіталу, доступність соціального житла і суспільно необхідних послуг, рівень фінансування мережі відповідних низових об'єктів, стан і процеси модернізації соціальної сфери;

- недосконалість механізмів відбору, забезпечення повноцінного фінансування і контролю за реалізацією пріоритетних національних проєктів.

Водночас слід відмітити, що проблемність забезпечення й підтримання стану соціальної інфраструктури, що відповідає розумінню суспільно прийняттого гідного рівня життя та якості середовища життєдіяльності, необхідної для відтворення, збереження і вдосконалення трудового потенціалу населення, властива і розвинутих країнам, де це завдання на рівні територіальних громад також вирішується за активної участі державних і регіональних бюджетів. Так, у США, наприклад, федеральні трансферти, на частку яких припадає приблизно чверть усіх надходжень до місцевих бюджетів, перераховуються цільовим призначенням чи оптом у межах певних федеральних програм або виходячи з необхідності дотримання державних мінімальних стандартів (зокрема, щодо надання житла, освіти, медичного обслуговування, натуральних послуг за законодавчо встановленими загальнонаціональними мінімальними нормами); у свою чергу асигнування штатів за такими статтями витрат, як дорожнє будівництво, освіта й соціальне забезпечення, складають відповідно 33, 50 та 80% сукупних коштів органів місцевої влади. Перерозподіл державних доходів на покриття бюджетних дефіцитів муніципалітетів у підсумку дозволяє фінансувати через місцеві бюджети 38% загальнонаціональних витрат на будівництво і ремонт доріг, 41 – на охорону здоров'я, 68 – на освіту, 74 – на утримання поліції, 100% – на пожежну охорону [8, с. 46, 50].

Видатки на збереження мережі об'єктів соціально-культурної інфраструктури та зміцнення її матеріально-технічної бази залишаються пріоритетом уряду США і в умовах фінансово-економічної кризи. Визнаючи, зокрема, важливу роль бібліотек у суспільстві (73% масових бібліотек є єдиною інституцією місцевих громад, де надається вільний доступ до Інтернету), новообраний президент США підкреслив, що їх закриття стане великою помилкою влади та підписав низку постанов щодо економічного стимулювання діяльності цих закладів й інших некомерційних організацій, якими передбачалися дотації місцевим муніципалітетам для фінансування відповідної інфраструктури, а також відшкодування вартості заходів з розширення доступу до широкопо-

лосних мереж Інтернету у віддалених районах країни, додаткового оснащення бібліотек комп'ютерами, підключення їх до цифрового телебачення [9, с. 92].

Отже, з огляду на гостроту і зміст проблем збереження, забезпечення ефективного функціонування та подальшого розвитку соціальної інфраструктури України, а також враховуючи відповідний досвід і практику інших держав світу, подолання недоліків формування та функціонування низових мереж вітчизняних об'єктів соціального призначення насамперед вимагає:

- узгодження зобов'язань органів державної, регіональної і місцевої влади в сфері соціального забезпечення територіальних громад, удосконалення нормативно-правової та фінансово-економічної бази їх виконання на місцевому рівні (насамперед у частині нарощування видатків місцевих бюджетів на утримання низової соціальної інфраструктури);

- забезпечення захищеності соціальних видатків бюджету, призначених для створення достатньої ресурсної бази і належної територіальної організації мережі матеріально-побутових і соціально-культурних підприємств, закладів і споруд;

- модернізації методик фінансування бюджетних підприємств і закладів соціального призначення (зокрема, з відшкодуванням витрат у розрахунку на потенційного споживача, за страховими схемами і державним соціальним замовленням), удосконалення механізмів розподілу і використання бюджетних ресурсів на рівні окремих об'єктів;

- формування органами місцевої влади державних замовлень на виробництво суспільно необхідних товарів і послуг соціального призначення на комерційних засадах (за механізмами приватно-державного партнерства);

- завершення розробки системи державних раціональних і мінімальних соціальних стандартів та Державного класифікатора соціальних стандартів і нормативів як підґрунтя всіх напрямів діяльності з соціального забезпечення населення (в тому числі основи визначення мінімуму соціальних видатків місцевих бюджетів), прогнозування і програмування заходів соціальної політики, подальшої стандартизації сукупності безоплатних і платних послуг у матеріально-побутових і соціально-культурних ланках;

- посилення соціального захисту найманого персоналу державних і комунальних об'єктів матеріально-побутових і соціально-культурних ланок, їх доукомплектування на засадах гарантування прав на отримання пільгового і соціального житла, допомоги в оплаті комунальних послуг, послуг освіти, оздоровлення і відпочинку, а також отриманні житлових і споживчих кредитів;

- регламентації прав підприємств, організацій, закладів соціального призначення різних форм власності щодо відведення їм земельних ділянок, використання і забудови земельних ділянок, які перебувають у користуванні та власності цих суб'єктів господарювання;

- вдосконалення процедур землевідведення та генерального планування розвитку населених пунктів, систем розселення, рекреаційних зон і курор-

тів (у тому числі функціонального зонування, цільового та супутнього використання їх територій) з урахуванням перспектив соціально-демографічного розвитку, динаміки споживчого попиту на матеріально-побутові й соціально-культурні товари і послуги на внутрішньому і зовнішньому ринках, особливостей природно-ресурсного потенціалу регіонів, а також з дотриманням комплексного підходу до територіального розвитку і вимог щодо стабілізації екологічної ситуації;

- розробки методик визначення розмірів пайової участі забудовників у забезпеченні комплексного розвитку соціальної інфраструктури, опрацювання механізмів сплати відповідних внесків до місцевих бюджетів;

- реалізації програм щодо вирішення гострих проблем життєзабезпечення населення, в тому числі: підвищення рівня житлової забезпеченості соціально вразливих верств і «середнього класу», а також якості житлового фонду та інженерних мереж (зокрема, підвищення частки в системах розселення автономних інженерних мереж, розбудови та експлуатації на концесійних засадах централізованих й автономних мереж та об'єктів водо-, теплопостачання і водовідведення комунальної власності); поліпшення ресурсного забезпечення діяльності з ранньої профілактики і зниження захворюваності, інвалідизації, смертності, покращення репродуктивного здоров'я населення у віці молодшому за працездатний і працездатному, підтримання санітарно-епідеміологічної безпеки; розвитку інфраструктури, навчально-лабораторної бази, кадрового потенціалу, інформатизації державного і комунального секторів системи освіти (дошкільної, загальної середньої, професійно-технічної); раціоналізації територіальної організації соціальної інфраструктури з урахуванням довгострокових екологічних наслідків;

- остаточного нормативно-правового врегулювання питань наділення споживача житлово-комунальних послуг ринковими правами покупця, а також фінансової відповідальності виробників, постачальників і споживачів комунальних послуг за неефективне використання і втрати в ЖКГ енергетичних, теплових, водних ресурсів;

- реалізації державних і регіональних програм збереження мереж об'єктів низки ланок соціального призначення, найбільш вразливих в умовах нерегульованого ринку, в тому числі щодо: покращення транспортної доступності низових систем розселення; зміцнення ресурсної бази державних і комунальних закладів культури і мистецтв, забезпечення їх поліфункціонального використання і технічного переоснащення (зокрема комп'ютеризації послуг та робочих місць персоналу, формування електронних баз бібліотечного, музейного, архівного, кінофондів); збереження та профільного використання всього спектру об'єктів історико-культурної спадщини та рекреаційних зон.

#### Список використаних джерел

1. Римашевская Н.М. Формирование качества трудовых ресурсов России / Н.М. Римашевская // Народонаселение. – 2003. – №2. – С. 6–14.



2. Плышевский Б. Капитальные вложения: динамика, структура, эффективность / Б.П. Плышевский // Экономист. – 2009. – №8. – С. 3–17.
3. Куликов В. О «болевых точках» социально-экономического развития России / В.В. Куликов // Российский экономический журнал. – 2009. – № 1–2. – С. 3–16.
4. По поводу правительственной антикризисной программы // Российский экономический журнал. – 2009. – №3–4. – С. 3–16.
5. Швецов А. Систематизация инструментов перспективного планирования территориального развития: настоятельная необходимость и конкретные предложения / А.Н. Швецов // Российский экономический журнал. – 2009. – №5. – С. 12–47.
6. Глазьев С. Об антикризисной стратегии России / С.Ю. Глазьев // Российский экономический журнал. – 2009. – №6. – С. 3–36.
7. Курепина Н., Бозгыков Ю. Социально-экономический кризис сельской местности / Н.Л. Курепина, Ю.С. Бозгыков // Экономист. – 2009. – №6. – С. 74–80.
8. Шлихтер А.А. Местное самоуправление в системе федерализма: проблемы России и опыт США / А.А. Шлихтер // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – №6. – С. 45–54.
9. Азроянц Э. Ценный источник экономических знаний / Э.А. Азроянц // Экономист. – 2009. – №10. – С. 90–92.

**Annotation.** *The status, problems and priorities of the social infrastructure of Ukraine in the context of legislative guarantees of the formation and preservation of labor capacity of its population are elucidated.*

**Key words:** *factors in the formation of labor capacity, social infrastructure, the principles of social state, state social standards.*

7

УДК 331.5

**Т.В. Вонберг, к.е.н.,**  
**О.Ю. Вонберг, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана», м. Київ**

## **ДОСЛІДЖЕННЯ МІКРОЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОФЕСІЙНОГО НАВЧАННЯ БЕЗРОБІТНИХ ДЛЯ ПОТРЕБ РИНКУ ПРАЦІ**

*Визначено рівні впливу програми професійного навчання безробітних. Досліджено мікроекономічну складову ефективності навчання безробітних для потреб ринку праці за сприянням служби зайнятості.*

**Ключові слова:** *безробітні, професійне навчання, служба зайнятості.*

**Актуальність дослідження проблеми.** Визначення ефективності професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації (далі – професійного навчання) безробітних, зокрема мікроекономічної її складової, набуває особливого значення в сучасних умовах розвитку України. Саме тепер професійне навчання безробітних використовується в якості найважливішого напрямку забезпечення активної політики зайнятості на ринку праці. Проте, єдині підходи щодо дослідження й виявлення мікроекономічної ефективності такого навчання поки що не розроблені. Тому, метою даного дослідження виступає розроблення методики визначення мікроекономічної ефективності професійного навчання безробітних на ринку праці.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Стан та перспективи розвитку ринку праці, удосконалення активної політики зайнятості, а також проблематика професійної підготовки досить детально розглядаються в сучасних вітчизняних дослідженнях таких вчених, як Д.П. Богині, В.С. Васильченка, О.А. Грішної, Е.М. Лібанової, Л.С. Лісогор, Ю.М. Маршавіна, В.М. Петюха, В.О. Покришчука, В.А. Савченка тощо.

Проте, не зважаючи на численні наукові праці, питання мікроекономічної ефективності професійного навчання безробітних на ринку праці ще майже не розглянуто, тому заслуговує особливої уваги і потребує подальших досліджень, оскільки вміщують в собі невичерпне поле для наукових досліджень та практичних рекомендацій.

**Виклад основного матеріалу.** Відповідно до чинного законодавства України метою професійного навчання безробітних в Україні виступає можливість набуття нової професії, підвищення кваліфікації для наступного працевлаштування. Крім того, результатом, зазвичай, виступає підвищення конкурентоздатності громадян на ринку праці, а отже й розширення можливостей у пошуку нового робочого місця. Слід відмітити, що учасниками даного заходу виступають громадяни, зареєстровані в службі зайнятості як безробітні. Причому, пріоритетним правом користуються безробітні громадяни після закінчення терміну виплати допомоги по безробіттю.

Програми за терміном навчання можна поділити на короткострокові і довгострокові. Вважається, що відновлення професійних навичок після короткострокового навчання, необхідність якого викликано втратою попиту на робочу силу через зміни в професійній структурі, підвищує ймовірність заповнення наявних вакансій.

При довгостроковому професійному навчанні в цілому поліпшується якість робочої сили і, тим самим, поліпшується структура пропозиції і знижуються професійні ризики, що виникають через циклічні довгострокові коливання в попиті [1, с. 133]. Проте, не зважаючи на тривалість навчання, воно розглядається як один з найбільш ефективних засобів повернення безробітних на ринок праці, до трудового процесу.

Необхідно відзначити, що вплив програм професійного навчання безробітних здійснюється на декількох рівнях.

По-перше, слід виділити вплив програми на індивідуальному мікрорівні, який показує її корисність безпосередньо для учасників програми. Основним критерієм результативності на зазначеному рівні будемо вважати чисельність осіб, які працевлаштувалися за допомогою служби зайнятості (далі – СЗ) або самостійно на постійне робоче місце після завершення участі в програмі. Вибір критерію результативності обумовлений тим, що, як ми зазначали вище, первинною метою залучення в програму є працевлаштування безробітних.

По-друге, можна виявити вплив на груповому мікрорівні. У даному випадку мається на увазі вплив, що здійснюють програми навчання на всіх зареєстрованих у службі зайнятості безробітних. Річ у тому, що програми професійного навчання можуть бути корисними та результативними на індивідуальному мікрорівні, тобто для їх безпосередніх учасників. Проте, зазначені програми можуть виявитися по масштабах несуттєвими для впливу на всіх зареєстрованих безробітних. Для характеристики групового впливу можна скористатися декількома простими показниками. Зокрема, питомою вагою учасників програм профнавчання в середньорічній чисельності зареєстрованих в СЗ незайнятих громадян. Даний показник характеризує обсяг безробіття, що акумулюється у програмі. Крім того, для характеристики групового рівня можна використати показник питомої ваги учасників, які знайшли постійну роботу після проходження навчання, у загальній чисельності працевлаштованих. Слід наголосити, що наявна адміністративна статистика служби зайнятості побудована на агрегатному принципі і не містить інформації про учасників кожної з програм і її результатів. З цієї причини важко оцінити роль програм навчання в акумуляції незайнятих у порівнянні з іншими активними програмами.

Проаналізуємо показники індивідуальної мікроекономічної ефективності професійного навчання безробітних на прикладі Миколаївської області. Зокрема, за результатами аналізу статистичних даних питома вага працевлаштованих після проходження професійного навчання по області склала близько 84% (величина цього показника відрізняється по регіонам). Зазначений показник досяг найбільшого значення у Баштанському, Врадіївському та Казанківському центрах зайнятості (97%, 95% і 97% відповідно); найменшого значення у Центральному, Корабельному та Вознесенському центрах зайнятості (74%, 73% і 71% відповідно). Натомість, найбільша питома вага знятих з обліку, в тому числі на підставі заяви відмови від послуг СЗ, у Корабельному – 10,2%, Южноукраїнському – 11,5% та Вознесенському – 10,0% центрах зайнятості. Цей показник досяг рівня 0,4% у Березанському та 0,9% у Березнегуватському базових центрах зайнятості. Очевидно, збільшення питомої ваги працевлаштованих після проходження професійного навчання в загальній чисельності тих, хто його пройшов, а також зменшення питомої ваги знятих з обліку на підставі заяви відмови від послуг СЗ є свідченням підвищення рівня ефективності професійного навчання.

**Висновки та пропозиції.** Незважаючи на динаміку, що постійно змінюється, можна зробити висновок, що навчання безробітних має досить високий потенціал позитивного впливу як на його учасників, так і на ринок праці в цілому. Але, на нашу думку, значення програми професійного навчання може бути значно розширено.

Зокрема, регіональні показники індивідуальної результативності навчання досить високі, хоча різниця між регіонами значно коливається. Можливо, що невисокі показники працевлаштування по завершенні навчання пов'язані з відсутністю вакансій для випускників навчальних курсів. Але, в цьому випадку, можна взяти під сумнів доцільність самої програми. Низькі показники працевлаштування можуть бути пов'язані і з невірним підбором цільової групи, для якої навчання не приносить результатів. На жаль, доступна інформація поки що відсутня. Для цього потрібні більш детальні дослідження в кожному окремому регіоні. Проте, в більшості регіонів дані значення набагато випереджають результативність аналогічних програм в інших країнах, де позитивний вихід, як правило, не перевищує 10-12% осіб, які закінчили навчання. Одне з основних розходжень складається в переважній орієнтації українських програм на наявні вільні робочі місця, тоді як більшість закордонних країн орієнтує навчання на загальну ситуацію на ринку праці, не прив'язуючи навчальні курси до існуючих в базах даних вакансій.

Практика навчання під наявні вакансії, незважаючи на високі кінцеві результати, має і свої недоліки. З огляду на обмежене число вакансій, що наявні в розпорядженні вітчизняної служби зайнятості, така орієнтація не повною мірою використовує наявність вакансій на відкритому ринку праці в цілому, що, можливо, обмежує коло пошуку нових робочих місць для громадян, що проходять навчання. З іншого боку, концентрація уваги на поточному попиту не враховує можливі довгострокові коливання в професійному попиту на робочу силу. У цьому випадку не виключається імовірність "рецидивного" безробіття серед осіб, які пройшли навчання, але втратили роботу через структурні зміни. На жаль, обстеження, покликані оцінити долю працевлаштованих після завершення участі в програмах навчання (протягом, наприклад, одного року), поки не проводиться. Слід також зазначити, що орієнтація на поточний попит носить зазвичай змушений характер, пов'язаний з фінансовими обмеженнями. Ці обмеження в багатьох регіонах змушують відмовлятися від планування програм навчання відповідно до прогнозованих довгострокових змін попиту на робочу силу.

#### Список використаних джерел

1. Прокопов Ф.Т. Безработица и эффективность государственной политики на рынке труда в переходной экономике России. — М.: Экономический факультет МГУ; ТЕИС, 1999. — 311 с.

*Annotation.* The Level of the influence of the program of the professional education unemployed were determined. Mikroeconomic efficiency of the education unemployed on assistance of the service to employment was explored.

*Key words:* the unemployed, the professional education, placement service.

8

УДК 314.125

*Г.В. Герасименко, к.е.н., Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, м. Київ*

## **РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ: ПОЛІТИКА В СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я НАСЕЛЕННЯ**

*Публікація присвячена проблемам здоров'я в контексті збереження та розвитку трудового потенціалу населення України. Охарактеризовано чинники погіршення стану здоров'я населення країни, визначено стратегічні пріоритети державної політики в сфері охорони здоров'я населення.*

*Ключові слова:* трудовий потенціал, стан здоров'я населення, захворюваність, державна політика в сфері охорони здоров'я.

Збереження здоров'я населення виступає важливою складовою відтворення та розвитку трудового потенціалу країни, оскільки визначає як можливості особистої реалізації індивідів на ринку праці, так і чинники сталого економічного зростання держави та нагромадження її людського капіталу. Дослідження цих проблем привертає увагу вітчизняних науковців впродовж тривалого часу. Різні аспекти стану здоров'я та тривалості життя населення України аналізуються в працях І. Курило, В. Куценко, Н. Левчук, Е. Лібанової, О. Макарової, Н. Рингач, О. Палій, С. Пирожкова, В. Стешенко та інших дослідників. Водночас існує нагальна потреба в розробці методологічних засад дослідження суспільного здоров'я як однієї зі складових поняття трудового потенціалу, у взаємозв'язку з іншими якісними характеристиками населення. Саме стан здоров'я часто визначає можливість та надбання населення щодо інших аспектів розвитку – здобуття професійної підготовки та якісної освіти, реалізації працездатності та трудової мобільності тощо. Відповідно, високий рівень захворюваності та інвалідності населення працездатного віку матиме значимі економічні наслідки.

Значення дослідження якісних зрушень у стані здоров'я населення посилюється з огляду на негативні тенденції перехідного періоду. Так, якщо в 1990 р. умовно здоровими було визнано 62,6% населення країни, то до 2007 р. значення цього показника скоротилось більше, ніж в 2,5 рази, й умовно здоровими було визнано лише 24,3% населення. Проблеми в цій сфері ускладнюються нерівними можливостями доступу населення до медичних послуг внаслідок

док дії територіальних чинників, відмінностей між населеними пунктами різних типів, високої диференціації доходів. За оцінками експертів, понад 16% населення не має належного доступу до якісних медичних закладів і послуг, і менше 40% населення оцінює стан свого здоров'я як добрий [1].

Хоча сучасна медико-демографічна криза в Україні зумовлена складним комплексом причин, що включають суттєві недоліки організації державної системи охорони здоров'я, падіння рівня життя населення, несприятливу екологічну ситуацію та незадовільний стан соціального середовища, основним чинником погіршення здоров'я населення залишається недостатнє поширення «самозбережувальної» поведінки серед населення [2, с. 118]. Головні фактори ризику при цьому включають поширення нездорового способу життя, шкідливих звичок (тютюнопаління, зловживання алкоголем, споживання наркотичних засобів), нераціональну дієту харчування, брак фізичної активності, поширення ризикованих форм поведінки.

На тлі погіршення загального стану здоров'я спостерігаються тенденції хронізації захворюваності, зростання показників інвалідності та смертності, погіршення репродуктивного здоров'я та здоров'я новонароджених, поширення соціально-детермінованих захворювань. В контексті розвитку трудового потенціалу особливо актуальною виступає проблема впливу зовнішніх чинників на стан здоров'я населення (зростання професійної захворюваності та травматизму, смертності від нещасних випадків, отруєнь і травм), тобто тих факторів, дія яких цілком може бути елімінована за умов вчасної профілактики та дотримання безпечної поведінки, включаючи дотримання безпечних умов праці, правил дорожнього руху тощо. Тому пріоритетні завдання політики охорони здоров'я мають зосереджуватись на відповідних напрямках державної політики, досягнення прогресу в яких дозволить ефективно реалізувати стратегію збереження та розвитку трудового потенціалу населення країни.

Як показує прогресивний міжнародний досвід, найбільш ефективних результатів щодо поліпшення стану здоров'я населення можна досягти шляхом зосередження зусиль державної політики на первинному рівні медико-санітарної допомоги. Більш того, реалізація таких заходів, як розвиток профілактичної складової галузі охорони здоров'я, вдосконалення систем раннього виявлення та діагностики хвороб, не потребуватиме значних ресурсів – як фінансових, так кадрових, матеріально-технічних. На цьому рівні особливого значення набуває вирішення проблем нерівного доступу населення до базових медичних послуг, а також інформаційна робота з населенням щодо заохочення до своєчасного звернення до лікаря, проведення регулярних профілактичних оглядів, елімінування впливу професійних, поведінкових та екологічних факторів ризику.

Проте, головним пріоритетом державної політики охорони здоров'я на всіх рівнях залишається пропаганда самозбережувальної поведінки, відповідального ставлення до власного здоров'я. Формування настанов здорового способу життя є не лише важливим чинником скорочення загальної захворю-

ваності та подовження тривалості здорового життя, а й зменшення випадків непрацездатності. В цьому контексті особливо актуалізується необхідність подолання традицій зловживання алкоголем та тютюнопаління; формування настанов раціонального харчування; сприяння розвитку масової фізичної культури та спорту; проведення просвітницької роботи з навчання навичкам безпечної сексуальної поведінки серед молоді; попередження фізичного та психологічного насильства в родині.

Вочевидь, ефективна реалізація цих заходів потребує забезпечення належного рівня фінансування галузі охорони здоров'я. Проте, саме по собі нарощування бюджетних ресурсів не забезпечить реальних можливостей для оптимізації системи охорони здоров'я в Україні, доки не будуть вирішені сучасні проблеми, пов'язані з централізованою системою управління галузі, модернізацією її організаційної структури та механізму фінансування, за якого кошти спрямовуються не на фінансування медичних послуг (з метою забезпечення їх якості, своєчасності та ефективності), а на утримання мережі установ галузі, обсяги якого залежать від ресурсних показників. Пріоритетне значення має вирішення організаційних проблем, що зумовлюють низьку ефективність системи охорони здоров'я в Україні, шляхом децентралізації системи управління медичними закладами, диверсифікації джерел їх фінансування, зокрема запровадження загальнообов'язкового медичного страхування, перенесення акцентів на розвиток первинної медико-санітарної допомоги і сприяння розвитку сімейної медицини, регулювання системи надання платних медичних послуг населенню тощо.

#### Список використаних джерел

1. Соціально-економічна захищеність населення України (за матеріалами вибіркового обстеження). Доповідь Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Населення України. Соціально-демографічні проблеми українського села. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАНУ, 2007. – 468 с.

**Annotation.** *The article is devoted to health problems in the context of preserving and development of the population labour potential. The factors of deterioration of the country's population health are characterized; the strategic priorities of the state policy on public health are defined for Ukraine.*

**Key words:** *labour potential, population health, public policy on health protection.*

*Maciej Glinkowski, PWSZ Kalisz*

## **PROCES DOBORU KADRY DO ORGANIZACJI JAKO STRATEGICZNA FUNKCJA ZARZĄDZANIA KADRAMI**

Przedsiębiorstwa chcące w dzisiejszych czasach odnieść sukces rynkowy muszą sprostać wymaganiom współczesnej gospodarki, która charakteryzuje się globalnym zasięgiem, dużą zmiennością warunków działania i szybkim rozwojem nowych technologii. Tym wysokim wymaganiom towarzyszy dodatkowy czynnik komplikujący funkcjonowanie przedsiębiorstw – jeden z najpoważniejszych kryzysów, jakie w ostatnich dziesięcioleciach dotknęły gospodarki całego świata. W tak trudnych warunkach decydujące znaczenie dla rozwoju przedsiębiorstwa i jego konkurencyjności, bez względu na wielkość czy branżę mają ludzie – zatrudnieni pracownicy. Są oni jednym z najważniejszych zasobów dla przedsiębiorstwa, a ich rola systematycznie rośnie. Współczesne czasy wymagają szerszego, wszechstronnego i bardziej perspektywicznego ujęcia problemów zarządzania zasobami ludzkimi w każdej firmie. Od potencjału ludzkiego w coraz większej mierze zależą sukcesy organizacji w zmieniającym się dynamicznie otoczeniu. Aby sprostać wyzwaniom przyszłości, konieczne staje się możliwie najpełniejsze wykorzystanie kwalifikacji, wiedzy i umiejętności zasobów ludzkich jako najcenniejszego kapitału każdej organizacji. To dzięki wiedzy swoich pracowników każda instytucja może stać się innowacyjna, zdolna do szybkich zmian, konkurencyjna i zapewniająca satysfakcję swoim klientom. Musi ona jednak sprostać wymaganiom stojącym przed zarządzaniem zasobami ludzkimi. Przedsiębiorstwa dążąc do zatrudnienia odpowiednich ludzi przeprowadzają proces doboru kadry do organizacji. W jednych firmach proces ten jest doskonale zorganizowany i nie zawodzi, w innych nie zawsze jest wystarczająco dobry.

Planowanie zatrudnienia stało się już trwałym przedsięwzięciem prawie w każdej organizacji. Jest zrozumiałe, że rodzaj, horyzont czasowy i zakres planowania zależy od wielkości organizacji i ma wpływ na ilość opracowywanych planów, co oznacza, że planowanie zatrudnienia na szczeblu małych i średnich firm jest łatwiejsze i tańsze.

Skutkiem planowania zatrudnienia jest przeprowadzenie procesu doboru kadry do organizacji. Pozyskiwanie odpowiednich pracowników na poszczególne stanowiska pracy jest jednym z najważniejszych elementów rozwoju i istnienia każdego przedsiębiorstwa. Doborem kadry można nazwać za Listwanem<sup>1</sup>, zespół działań mający na celu pozyskiwanie odpowiednich ludzi do organizacji i doprowadzenie do właściwej obsady wakujących stanowisk pracy. Aby zapewnić firmie ciągłe i efektywne funkcjonowanie, proces doboru powinien zapewniać odpowiednią liczbę pracowników (aspekt ilościowy) z odpowiednimi kwalifikacjami (aspekt jakościowy) oraz w określonym wymiarze czasu na właściwych stanowiskach (aspekt strategiczny).

---

<sup>1</sup> T. Listwan, Zarządzanie kadrami. Podstawy teoretyczne i ćwiczenia. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego, Wrocław 2000, s. 82.



Nie można nie zauważyć jak silny związek występuje między obszarem doboru kadry do organizacji a innymi funkcjami zarządzania kadrami. Podstawowe kryteria doboru to osiągnięcie minimalnego akceptowalnego poziomu kwalifikacji oraz przyszła gotowość do dalszego rozwoju i podnoszenia swojego poziomu zawodowego. Dobór stanowi podstawę dalszego zaspokajania potrzeb funkcji personalnych. Systemy motywacyjne, szkoleniowe, rozwoju ścieżki karier i inne buduje się dopiero, gdy uda się organizacji obsadzić odpowiednio miejsca pracy.

Procedura doboru musi być zespołem zharmonizowanych działań, tworzących jedną całość - twierdzi ten sam autor<sup>2</sup>. Ze względu na to do podstawowych etapów doboru można zaliczyć rekrutację, selekcję oraz wprowadzenie kadr do pracy. Każdy etap oczywiście powinien zostać wcześniej odpowiednio przygotowany i opierać się na założeniach odpowiednich planów kadrowych oraz na analizie potrzeb.

### **PROCES REKRUTACJI.**

Jednym z najważniejszych zadań zarządzania zasobami ludzkimi jest pozyskiwanie personelu, który przyczynia się do osiągnięcia celów przedsiębiorstwa. Jest ono realizowane przez szeroko rozumianą rekrutację, która stanowi jeden z etapów doboru kadr. Listwan<sup>3</sup> opisuje rekrutację jako proces poszukiwania, informowania oraz przyciągania wystarczająco dużej liczby kandydatów na określone stanowisko pracy w organizacji w celu jego obsady. Inaczej mówiąc, to zbiór uporządkowanych działań mających na celu: zaprezentowanie oferty firmy na danym rynku pracy (tzn. potrzeby zatrudnienia ściśle określonego rodzaju pracowników), a także przyciągnięcie i wywołanie zainteresowania odpowiednich kandydatów pod względem ilościowym i jakościowym.

Rekrutacja to przede wszystkim komunikowanie się organizacji z rynkiem pracy, gdzie firma niejako "sprzedaje" swój wizerunek w celu "kupienia" jak najlepszego kandydata na wakujące stanowisko.

Rekrutacja spełnia następujące funkcje:

- informacyjną – polega na przygotowaniu informacji, że przedsiębiorstwo poszukuje kandydatów na wakujące stanowisko. Informacja powinna być na tyle wyczerpująca, by kandydaci mogli na jej podstawie podjąć decyzję, czy starać się o pracę na proponowanym stanowisku pracy. Jednak pracownicy przygotowujący treść takiej oferty powinni zastanowić się, które informacje są nieodzowne, a z których można zrezygnować, tak by komunikat był czytelny dla odbiorcy.

- motywacyjną – komunikat docierający do potencjalnych kandydatów powinien ich zachęcić do starania się o zdobycie proponowanego w organizacji stanowiska. Funkcja ta jest realizowana poprzez zamieszczenie informacji o korzyściach, jakie może osiągnąć przyjęty pracownik oraz poprzez zaprezentowanie oferty pracy w atrakcyjny sposób.

- autoselekcji – komunikat adresowany do potencjalnych kandydatów powinien zostać tak sformułowany, by jego odbiorca sam był w stanie dokonać oceny swojej przydatności na wakujące stanowisko i zastanowić się, czy ta praca mu odpowiada. Aby to

---

<sup>2</sup> Tamże, s. 82.

<sup>3</sup> Tamże, s. 82.

osiągnąć, warto w ofercie pracy zamieścić wykaz najważniejszych zadań realizowanych na wakującym stanowisku, wymogów stanowiska oraz warunków pracy. Można też w treści oferty zamieścić słowa, które mogą być zrozumiałe tylko dla osoby związanej z określonym zawodem czy posiadającej określone kwalifikacje.

#### Metody rekrutacji

Ważne są szczególnie dwa zagadnienia związane z rekrutacją tzn. źródła rekrutacji oraz jej sposób. Rekrutacja może być dokonywana ze źródeł zewnętrznych (rekrutacja zewnętrzna), gdy kandydatów na nieobsadzone stanowisko szuka się na zewnątrz firmy, oraz wewnętrznych (rekrutacja wewnętrzna), – gdy kandydatów szuka się wewnątrz firmy.

Wybór każdego z wymienionych sposobów poszukiwania kandydatów do pracy będzie zależał od możliwości znalezienia odpowiedniego kandydata i priorytetów danej organizacji. Silna polityka integracji pracowników w przedsiębiorstwie, cytując Maniaka<sup>4</sup> sprzyja naborowi wewnętrznemu. Jej celem jest stworzenie wspólnych punktów widzenia i spójnego systemu wartości w oparciu o poczucie przynależności do firmy. Z kolei polityka wzajemnego dostosowywania się między przedsiębiorstwem a jego otoczeniem sprzyja bardziej naborowi zewnętrznemu.

Wybór strategii rekrutacji uzależniony jest oczywiście od indywidualnej sytuacji występującej w danej organizacji, należy jednak pamiętać, że zarówno jedna jak i druga strategia posiada zalety i wady.

Niezależnie od sposobu rekrutacji należy najpierw podjąć konieczne działania pozwalające na przeprowadzenie skutecznej rekrutacji. Najważniejszymi są w tym zakresie stworzenie opisu stanowiska pracy oraz profilu pracownika pożądanego przez dane przedsiębiorstwo. Obie te czynności pozwalają dobrze sformułować potrzeby danego przedsiębiorstwa w związku z danym stanowiskiem. W ich wyniku można określić metodę doboru pracownika oraz wymagania stawiane potencjalnemu kandydatowi

Jednym z najważniejszych zagadnień związanych z rekrutacją jest rozpoznanie przez organizację adekwatnych dla siebie form i źródeł rekrutacji. Formami rekrutacji będziemy nazywać wszelkie możliwe sposoby, metody dotarcia do potencjalnych kandydatów. Przed decyzją rozpoczęcia rekrutacji, dział personalny powinien zapoznać się z metodami rekrutacji. Metoda rekrutacji to sposób poinformowania poszukujących pracę lub chcących ją zmienić o możliwościach zatrudnienia. Źródła pozyskiwania kadr – to elementy rynku pracy, na których firma identyfikuje swoje docelowe segmenty, miejsca pozyskiwania grup zawodowych, tworzy kanały informacyjne w celu zastosowania odpowiednich form. Powinniśmy rozważyć zastosowanie kilku różnych metod poszukiwania osób na wolne stanowisko. Skuteczność metody zależy przede wszystkim od rodzaju stanowiska, a koszty rekrutacji zależą od przyjętej metody i zakresu terytorialnego poszukiwań.

---

<sup>4</sup> G. Maniak, Wprowadzenie do zarządzania zasobami ludzkimi, Zachodniopomorska Szkoła Biznesu, Szczecin 2001, s 79.

Zwykle im wyższe stanowisko, tym większe wymagania dotyczące specjalistycznych umiejętności, zaś im większa potrzeba poszukiwania kandydatów poza lokalnym rynkiem pracy tym wyższe koszty.

W literaturze przedmiotu, jak i praktyce społecznej można spotkać dość bogatą i systematycznie wzbogacaną listę metod. Oto niektóre z nich:

- ogłoszenie prasowe,
- publiczne pośrednictwo pracy,
- centra zatrudnienia,
- rekrutacja przez internet,
- targii pracy,
- rekrutacja absolwentów,
- leasing pracowniczy, itd.

Po uwzględnieniu wielkości przedsiębiorstwa, jego celów, strategii i potrzeb można dokonywać wyboru odpowiedniej metody rekrutacji. Metod jak widać jest wiele od najprostszych do rozbudowanych i kosztownych. Przy wyborze przedsiębiorstwo może się kierować różnorodnymi przesłankami takimi jak: dotychczasowa praktyka naboru, swoiste potrzeby, moda, itd. Należy podkreślić, że znaczenia nabierają wciąż nowe metody.

Najczęściej spotykanym sposobem pozyskiwania pracowników przez małe firmy jest poszukiwanie pracownika wśród osób znajomych. Małej jednostce daje to gwarancję, że pracownik jest znany, znane są jego kwalifikacje, można mieć na niego większy wpływ i występuje większa znajomość jego posunięć. Istotną zaletą tego sposobu jest fakt braku kosztów procesu rekrutacji oraz selekcji, jednak należy się liczyć z trudnościami przy ograniczaniu zatrudnienia w przedsiębiorstwie ze względu na więzi i koligacje z zatrudnionym.

### **SELEKCJA KANDYDATÓW**

Najistotniejszym elementem pozyskiwania kadr wydaje się być etap selekcji rozpoznawania rzeczywistych kwalifikacji kandydata i porównywania ich z wymogami stanowiska. Selekcja jest to zespół działań mający na celu wybranie, według kryteriów efektywnej obsady danego stanowiska pracy, odpowiedniego kandydata spośród określonego zbioru osób. W procesie tym wykorzystywane są określone techniki i narzędzia, które muszą być adekwatne do potrzeb kadrowych firmy, charakterystyki danego stanowiska, a zwłaszcza mierzyć cechy kandydata zgodnie z przyjętymi kryteriami profilu kwalifikacyjnego.

Odnosząc się do Listwana<sup>5</sup> zauważamy, że wybór określonej techniki selekcji wpływa na rodzaj wykorzystywanych w danej procedurze narzędzi weryfikacji zawodowej, liczbę dopuszczonych kandydatów czy też na czas i koszty, jakie firma może poświęcić na działania selekcyjne. Praktyka stosowania rozwiązań doboru wskazuje na jedną istotną zasadę – warto stosować kombinację różnych technik po to, aby zapewnić kompleksowość analizowanych kryteriów oceny kandydata, ich komplementarność, weryfi-

---

<sup>5</sup> T. Listwan, Zarządzanie kadrami. Podstawy teoretyczne i ćwiczenia. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego, Wrocław 2000., s. 86.

kację wszystkich elementów profilu, eliminację "manipulacji" ze strony kandydata, dokładne prognozowanie przyszłych efektów kandydata.

#### **Metody selekcji.**

Wśród licznych stosowanych metod selekcji znajdują się zarówno takie, które cieszą się większym powodzeniem, jak i takie, których atrakcyjność z różnych względów jest niewielka. Najczęściej stosowane metody to:

- analiza dokumentów,
- rozmowa kwalifikacyjna,
- analiza referencji,
- testy psychologiczne,
- metody próby pracy,
- assesment center<sup>6</sup>.

Dokonując wyboru metody selekcji osób ubiegających się o stanowisko w firmie należy uwzględnić pewne aspekty, a mianowicie środki finansowe, jakie można przeznaczyć na ten cel (analiza dokumentacji jest tania a metoda assesment center relatywnie droższa), dotychczasowe doświadczenia i umiejętności w zakresie poszczególnych metod. Ważnym jest uwzględnienie, na jakie stanowisko pracy ma być dokonywana selekcja oraz jakiej liczby kandydatów poszukuje firma. Nie bez znaczenia pozostaje rodzaj badanych zdolności (np. do badań inteligencji powinno się wykorzystać testy psychologiczne). Podjęcie decyzji rzutuje bezpośrednio na sprawdzenie się kandydata w pracy na danym stanowisku. Błędna decyzja jest w tym przypadku bardzo kosztowna dla przedsiębiorstwa, ponieważ należy uwzględnić koszt rekrutacji i selekcji nowego pracownika, stratę czasu związaną z podjętymi, nie skutecznymi działaniami oraz możliwy opór pracownika przy rozwiązywaniu stosunku pracy.

Coraz większa liczba przedsiębiorstw podczas procesu selekcji decyduje się na wykorzystanie kilku metod jednocześnie w celu zwiększenia prawdopodobieństwa trafności wyboru. Dokonuje się to poprzez zestawienia np. analizy dokumentów z rozmową kwalifikacyjną, a nawet z testami psychologicznymi, lub poprzez wyodrębnienie kilku etapów rozmowy kwalifikacyjnej o różnych poziomach szczegółowości i celowości. Małe przedsiębiorstwa preferują przeprowadzanie rozmowy kwalifikacyjnej i dokonywanie analizy dokumentów<sup>7</sup>. Jest to dla nich sposób najtańszy i najszybszy. Średnie przedsiębiorstwa wykazują większe zróżnicowanie w tym zakresie. Duże przedsiębiorstwa niejednokrotnie stosują kilka metod jednocześnie by zminimalizować ryzyko błędu. Dobór metody selekcji, jak większość decyzji w przedsiębiorstwie, wiąże się z określonym ryzykiem. Czynnikiem minimalizującym ryzyko jest informacja, dlatego wybrana metoda selekcji, z punktu widzenia przedsiębiorstwa, ma doprowadzić do zatrudnienia właściwego kandydata.

---

<sup>6</sup> A. Poczowski, Zarządzanie Zasobami Ludzkimi, Strategie – procesy – metody, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007r., s.143.

<sup>7</sup> Sadlak K., Jak poszukiwać i zjednywać najlepszych pracowników, Profesjonalna Szkoła Biznesu, Kraków 1998 r., 33.

Właściwy wybór metod selekcji, dostosowany do indywidualnych potrzeb pozwala na skuteczne selekcjonowanie kandydatów i systematyczne zmniejszanie ich ilości a kończy się wyborem jednego z nich i zatrudnieniem go.

#### WPROWADZENIE DO ORGANIZACJI.

Po dokonaniu procesu rekrutacji i selekcji oraz zawarciu umowy o pracę, nowego pracownika należy zapoznać z przedsiębiorstwem (stanowiskiem pracy, zależnościami między stanowiskami, przełożonymi, współpracownikami, kulturą organizacyjną, itd.). Bardzo często osoba zaczynająca nową pracę jest pełna obaw odnośnie przyjęcia przez współpracowników i sprostania obowiązkowi. Jest świadoma, iż czeka ją niełatwy proces uczenia się nowej sytuacji. Pracodawca powinien dążyć do złagodzenia tych negatywnych skutków poprzez odpowiednio zorganizowane wprowadzenie do pracy. Powinno ono objąć dwa podstawowe elementy:

- wprowadzenie w obowiązki,
- wprowadzenie do zespołu pracowniczego.

Zadaniem wprowadzenia do pracy jest swobodne i skuteczne działanie pracownika w organizacji. Jest to o tyle ważne, że pierwsze doświadczenia w pracy odgrywają rozstrzygającą rolę w karierze danego pracownika. W tym właśnie czasie jego oczekiwania stykają się z oczekiwaniami przedsiębiorstwa i jeśli nie są zgodne pracownik zrezygnuje z danego miejsca pracy (w tym etapie występuje najwyższa fluktuacja kadr). Należy zwrócić uwagę, na stopień trudności przydzielonych zadań. Zbyt trudne lub zbyt łatwe zadanie może zniechęcić pracownika, lecz zadanie wymagające (możliwe do wykonania przez nowego pracownika) może przyczynić się do wykształcenia w nim wysokich norm efektywności i motywacji do pracy.

Listwan<sup>8</sup> podaje, że wprowadzenie do pracy jest procesem zależnym od zaangażowania obu stron stosunku pracy. Od nowego pracownika zależą takie czynniki, jak predyspozycje psychofizyczne, poziom profesjonalizmu zawodowego, dotychczasowe doświadczenia zawodowe, charakter i osobowość. Pracodawca wpływa na adaptację poprzez wytworzone w firmie stosunki, normy, wartości oraz przeprowadzony proces wdrożenia pracownika.

Wprowadzenie pracownika w wielu firmach, szczególnie tych małych, jest procesem bagatelizowanym. Nie odczuwa się potrzeby wskazania mu tego, co oczywistym jest dla już pracujących, licząc na to, iż w trakcie pracy sam pozna wszystkie obowiązujące reguły. Jest to myślenie błędne, gdyż fakt negatywnych doświadczeń w pierwszych dniach pracy może w zdecydowany sposób wpłynąć na efektywność pracownika wynikającą z jego samopoczucia i braku orientacji.

Celem powyższego artykułu, było opisanie w sposób przejrzysty istotności skomplikowanego procesu doboru personelu oraz pomóc w odpowiedzi na pytanie: „dlaczego zatrudnianie odpowiednich osób na odpowiednie stanowiska jest tak ważne? Odpowiedź wydaje się prosta, to pracownicy tworzą organizację, to od nich zależeć będzie jej efektywność i zdolność do osiągnięcia założonych celów.

---

<sup>8</sup> T. Listwan, Zarządzanie kadrami. Podstawy teoretyczne i ćwiczenia. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego, Wrocław 2000., s. 92-93.

Pozyskiwanie pracowników nie może odbywać się metodą prób i błędów, lecz musi stanowić spójny system działań ukierunkowanych na osiągnięcie głównego celu, tj. pozyskania w odpowiednim czasie niezbędnej liczby kompetentnych pracowników, zdolnych realizować postawione przed nimi zadania.i

**10**

УДК 331.522.4

*О.С. Олійник, старший викладач, Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка*

## **ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

*Систематизовано чинники формування та використання трудового потенціалу підприємства. Досліджено їх вплив на результати господарської діяльності на основі аналізу складових виробничої потужності.*

**Ключові слова:** *трудоий потенціал, виробнича потужність.*

**Основою ринкового господарювання**, в тому числі управління виробничим потенціалом підприємств, є планування та організація виробництва таким чином, щоб наявний ресурсний потенціал використовувався з максимальною продуктивністю. Якщо баланс між можливостями капіталу підприємства (фізичного та людського) та результатами його функціонування не досягається, це спричиняє непродуктивні витрати коштів власників засобів виробництва. Такі витрати виникають внаслідок необґрунтованого нарощення ресурсного потенціалу та підтримання відповідних умов його збереження на підприємстві. Найочевиднішими з таких непродуктивних витрат є амортизаційні відрахування на компенсацію зносу невикористовуваної частини основного капіталу, витрати на оплату праці та соціальні відрахування з фонду оплати праці тих працівників, зайнятість яких на підприємстві є неефективною. Крім того, можуть виникати і непрямі втрати внаслідок неповного використання потенціалу виробничих ресурсів через недосконалість бізнес-планування на підприємстві.

Відтак, удосконалення планування та організації продуктивного використання виробничого потенціалу підприємства та розробка механізмів мотивації використання його складових є важливою науковою та прикладною проблемою.

**Дослідженню трудового потенціалу підприємства**, в тому числі його складових присвячені праці відомих вітчизняних науковців: Богині Д.П., Данюка В.М., Єщенка П.С., Завіновської Г.Т., Куликова Г.Т., Лібанової Е.М., Лук'янченко Н.Д., Мандибури В.О., Новікової О.Ф., Онікієнка В.В., Петюха В.М., Фільштейна Л.М., Чухно А.А., Шамільової Л.Л. та багатьох інших.

Але до сьогодні дискусійною залишається систематизація чинників формування та використання трудового потенціалу підприємства, в результаті чого малодослідженим залишається також зв'язок інших складових виробничої потужності та трудового потенціалу.

Розробка адекватних потребам підприємства механізмів мотивації персоналу з урахуванням зовнішніх та внутрішньогосподарських обмежень реалізації потенціалу виробничих ресурсів можливе на основі систематизації чинників формування та використання трудового потенціалу підприємства, що є **метою цієї роботи**.

У найзагальнішому розумінні потенціал являє собою певні можливості, які можуть бути мобілізовані для досягнення конкретної мети. Відтак, **трудо-вий потенціал підприємства** – сукупна трудова дієздатність його колективу, ресурсні можливості праці персоналу підприємства виходячи з їх віку, фізичних можливостей, наявних знань і професійно-кваліфікаційних навиків.

Здібності працівників до праці реалізуються в певних технічних, економічних, організаційних, соціальних і інших умовах, від яких значною мірою залежать результати праці. На рівні підприємства сукупність трудового потенціалу та виробничих ресурсів визначають загальний виробничий потенціал підприємства.

Зрозуміло, що між трудовим потенціалом та іншими ресурсними складовими виробничого потенціалу підприємства існує тісний взаємозв'язок: з одного боку, трудові можливості персоналу підприємства визначають продуктивність використання інших складових виробничого капіталу, з іншого – наявні виробничі ресурси та прийняті на підприємстві умови їх експлуатації є обмежувачими чинниками використання трудового потенціалу персоналу. Тому аналізувати трудовий потенціал підприємства необхідно як сукупність його складових (чисельності працюючих, фонду робочого часу та продуктивності праці), обмежувачими факторами використання яких є інші складові виробничого капіталу підприємства.

Трудовий потенціал колективу підприємства не є величина постійна. Навпаки, його кількісні і якісні характеристики постійно змінюються під дією не тільки об'єктивних чинників (змін в речовинному компоненті виробництва, у виробничих відносинах), але і управлінських рішень.

Подібні явища відображають певні суперечності між якістю трудового потенціалу певного підприємства і умовами його передбачуваної реалізації. При цьому можливі два крайні випадки: або потенціал низький, що перешкоджає здійсненню темпів впровадження інновацій у виробництво, або потенціал високий, але не створені організаційно-економічні та соціально-психологічні передумови його ефективного використання.

Передумовою факторного аналізу резервів зростання ефективності використання трудового потенціалу населення є виявлення та систематизація чинників його використання в розрізі складових (рис.1).

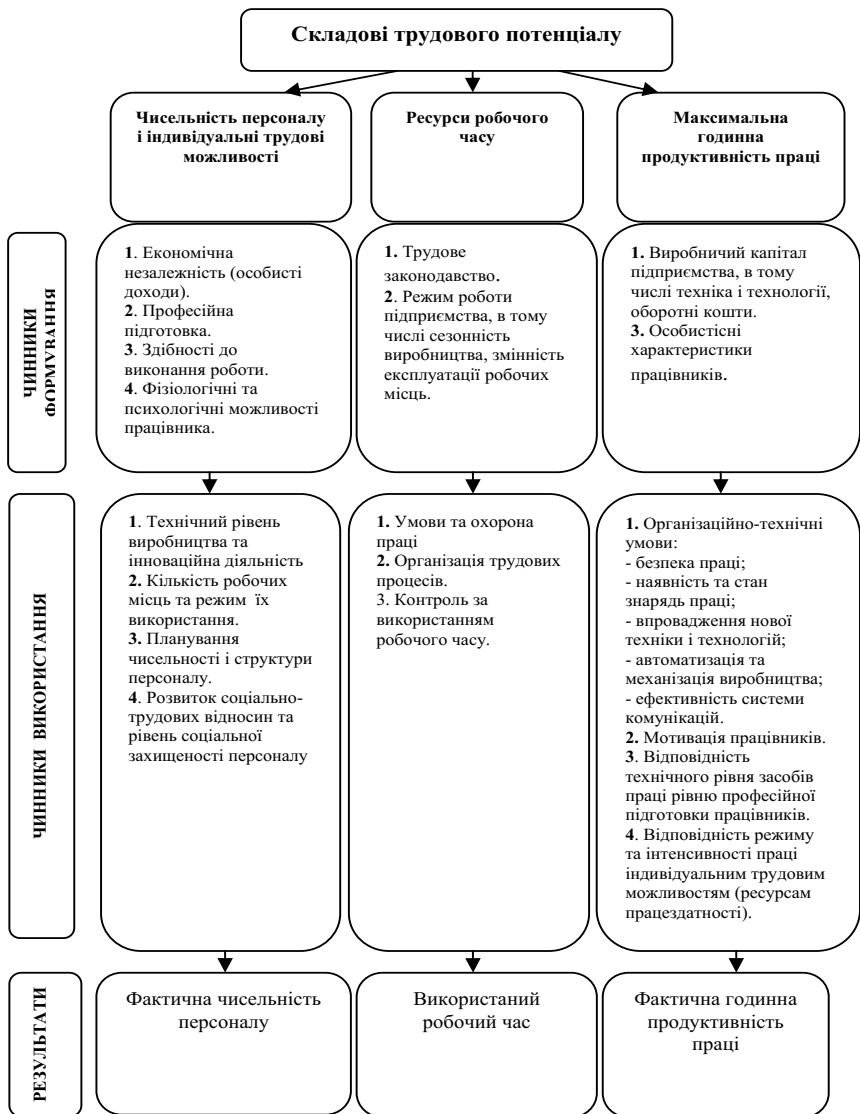
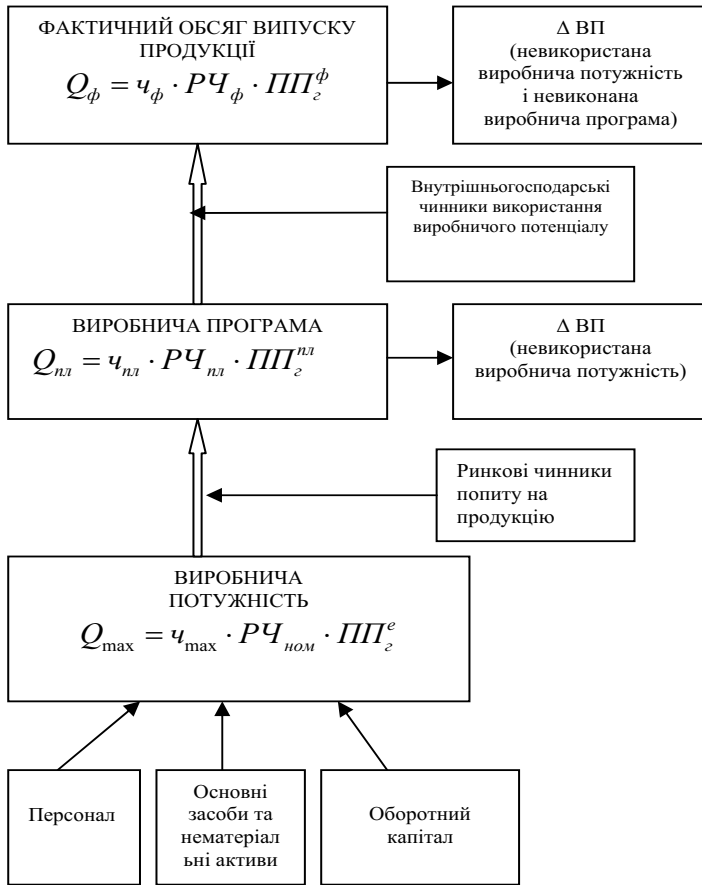


Рис. 1. Чинники формування та використання трудового потенціалу підприємства





Умовні позначення:

$Q_{\max}, Q_{\text{пл}}, Q_{\phi}$  – відповідно максимальний, плановий та фактичний випуск продукції;  $\chi_{\max}, \chi_{\text{пл}}, \chi_{\phi}$  – відповідно максимальна, планова та фактична чисельність персоналу;  $PC_{\text{ном}}, PC_{\text{пл}}, PC_{\phi}$  – відповідно номінальний, плановий та фактично відпрацьований робочий час;  $PPP_z^e, PPP_z^{\text{пл}}, PPP_z^{\phi}$  – відповідно еталонна, планова та фактична продуктивність праці персоналу

У процесі господарської діяльності результативні значення продуктивності використання виробничого капіталу підприємства можуть значно відрізнятись від потенційно можливих та планових внаслідок впливу зовнішніх та внутрішніх чинників використання трудового потенціалу. Зв'язок потенційних, планових та фактичних значень продуктивності капіталу підприємства відображено на рис. 2. На ньому результати господарської діяльності підприємства – потенційні, планові та фактичні – формалізовані через трудові чинники.

Як видно з рисунка, виробнича потужність підприємства формується за рахунок складових його капіталу (фізичного та людського), а фактична продуктивність його використання може суттєво зменшуватись через невідповідність фактичних та планових значень потенційним внаслідок впливу зовнішніх (ринкових) та внутрішньогосподарських чинників.

Отже, вхідна виробнича потужність під дією ринкових чинників попиту а продукцію трансформується у виробничу програму – максимально можливий за даних умов випуск продукції.

Відповідно різниця між вхідною виробничою потужністю та виробничою програмою – це невикористаний трудовий потенціал. В результаті впливу внутрішньогосподарських чинників формується фактичний обсяг випуску продукції, що є показником фактичної продуктивності виробничого капіталу підприємства. Оскільки потенціал наявних на підприємстві ресурсів використовується неповністю, утворюються значні резерви покращення результатів господарської діяльності. Задіяти їх можна через розробку або удосконалення маркетингової стратегії підприємства, а також удосконалення внутрішніх чинників використання виробничого потенціалу, основними з яких є організаційно-технічні умови праці та система мотивації персоналу.

Аналізуючи наведені на рис. 2 моделі аналізу виробничого потенціалу, виробничої програми та продуктивності капіталу підприємства, складені на основі трудових чинників, зрозуміло, що в процесі факторного аналізу може виникнути певна складність ще на етапі вибору вихідної інформації.

Це стосується зокрема показників чисельності персоналу – потенційної, планової та фактичної. При цьому не існує інформаційних обмежень щодо фактичної чисельності персоналу; планові показники можна розрахувати на основі прийнятих на підприємстві норм часу та виробітку. Розрахунок максимальної чисельності персоналу підприємства вимагає детального обліку наявних робочих місць, обґрунтування оптимальної змінності їх експлуатації з урахуванням рівня технічної оснащеності. Відтак, це є досить складним етапом бізнес-планування на підприємстві.

Стосовно інформаційного забезпечення аналізу використання інших системоутворюючих чинників трудового потенціалу – робочого часу та продуктивності праці, то інформація про ресурси та використання робочого часу є доступною, а продуктивність праці можна визначити розрахунково: фактичну – на підставі фактичних значень обсягів випуску продукції та витрат

робочого часу; планову – на підставі планових (нормативних) значень; еталонною годинною продуктивністю праці може бути прийнятий відповідний показник групи кращих підприємств цієї ж галузі або виду економічної діяльності.

В результаті здійсненого дослідження виявлено чинники, під впливом яких фактичні значення продуктивності використання капіталу підприємства значно відрізняються від вхідних ресурсних можливостей.

#### Список використаних джерел

1. Економіка праці і соціально-трудові відносини. Навч. посіб./ За ред. В.М. Ковальова. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 256 с.
2. Завіновська Г.Т. Економіка праці: Навч. посіб. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 300 с.

*Annotation.* Factors of enterprise labour potential forming and use are systematized. Their influence on enterprise activity results is researched. It based on analyze of constituents of enterprise productive capacity.

*Key words:* labour potential, productive capacity.

**11**

УДК 331.108

*О.В. Перчук, старший викладач, ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»*

## МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЯКОСТІ: СУЧАСНИЙ ПІДХІД

*Визначено особливості сучасних підходів до мотивації праці при управлінні якістю на підприємстві.*

*Ключові слова:* мотивація праці, персонал, стимулювання, система управління якістю, якість.

**Актуальність проблеми.** В теперішній час якості продукції (послуг) надається величезне значення в будь-якій сфері діяльності. Головну роль в процесі забезпечення належної якості займає персонал, який безпосередньо її створює. Для підвищення рівня якості продукції (послуг) на підприємствах виникає необхідність мотивувати персонал. Тому вирішення питань мотивації персоналу і підвищення якості продукції (послуг) на підприємствах є безумовно актуальними.

**Постановка проблеми.** Як показав аналіз сучасних літературних джерел, з методичного погляду перехід від традиційного контролювання якості до

управління якістю став принципово новим етапом розвитку вчення про якість. Отже, замість виявлення дефектів продукції ставиться завдання їх попередження, що, в свою чергу, значно ускладнює мотивування працівників, яких раніше можна просто було або покарати або ж винагородити за результати. За цих умов, виникнення недоліків, помилок, невідповідностей означає, що керівництво не виключило умови, можливості, передумови їх виникнення, а співробітників немає сенсу карати за прорахунки менеджменту. Механізм мотивації має спиратися на вивчення потреб, інтересів, особистих цілей співробітників і можливостей їхньої інтеграції з цілями підприємства. Його суть полягає в активізації внутрішніх мотивів працівника, спрямованих на самовираження, творчість у праці, визнання заслуг, розширення самостійності й відповідальності, участь у власності.

**Метою статті є** визначення особливостей побудови та функціонування сучасних систем мотивації персоналу як складових системи управління якістю.

**Ступінь дослідження проблеми.** У літературі проблемам соціально-економічних механізмів взагалі та мотивації і стимулювання персоналу зокрема, приділялося багато уваги. У роботах Амоші О.І., Бельтюкова Є.А., Буркинського Б.В., Бутенка А.І., Грузнова І.І., Кліяненка Б.Т., Кузьміна О.Є., Кучеренка В.Р., Лукашевича В.М., Мочерного С.В., Нижника В.М., Осипова В.І., Петровича Й.М., Чумаценка М.Г., Д. Твайла, Дж. Дженефер розглянуто різні аспекти даної проблеми.

**Виклад основного матеріалу.** Щоб інтереси працівників в роботі співпали з інтересами підприємства, необхідно розробити та впровадити систему мотивації персоналу, що базується на ключових показниках діяльності. Для сучасних компаній конкретним узагальнюючим результатом діяльності в системі мотивації має стати виконання роботи (проекту) із запланованою якістю.

Система мотивації в сфері якості має складатися з наступних 3-ох підсистем:

- матеріальна мотивація;
- нематеріальна мотивація;
- персональна відповідальність і контроль.

Для створення підсистеми відповідальності і контролю має бути розроблений комплекс ключових показників діяльності в сфері якості і здійснена їх «прив'язка» до управлінців та кінцевих виконавців. Створення такої системи необхідно, щоб фокусувати роботу кожного працівника на досягненні встановлених цілей. Ефективність даної підсистеми посилюється, якщо досягнення цілей буде стимулюватися за допомогою решти складових цієї системи.

Основна мета системи мотивації якості на підприємстві - стимулювання виконавців за те, на що вони реально мають вплив. Зокрема, працівники, робота яких впливає на якість обслуговування клієнтів компанії (через терміни виконання тощо), мотивуються саме за досягнення цих запланованих показників. Весь персонал підприємства мотивується за дотримання встановлених

регламентів та інструкцій. Лише за такого розподілу повноважень та відповідальності стимулювання працівників стане базисом для побудови ефективної системи мотивації за якість.

Необхідно пам'ятати, що існує мотивація за результат діяльності безпосередніх виконавців і мотивація управлінців, яка складається з двох компонентів: за результат і участь в системі управління (тобто за забезпечення дотримання правил і процедур виконання). Мотивація за участь в системі управління, на відміну від мотивації за результат, є досить «реагуючою», тобто у випадку неналежного дотримання встановлених правил грошова винагорода не виплачується.

Так, як сучасні ефективні системи управління якістю поєднують і залучають майже весь персонал підприємства, кожен учасник має відповідати за свій напрямок роботи і прагнути виконати саме ті завдання, які поставлені перед ним. В умовах обмеженості ресурсів постійно виникають конфлікти, саме тому для побудови ефективного механізму мотивації за якість необхідно чітко визначити критерії мотивації конкретних учасників. Серед даних критеріїв можна виділити наступні:

- результат конкретного виконавця;
- зона відповідальності;
- хто і де фіксує досягнення результату;
- хто приймає рішення про мотивацію та ініціює її;
- порядок нарахування і виплати.

При цьому необхідно враховувати, що деприміювання може бути застосовано не лише за недосягнення результатів, але й за інші фактори (які мають бути описані в положенні про мотивацію).

Досить важливим є, щоб всі відділи організації і всі власники процесів проявляли ентузіазм при досягненні намічених показників. Такі показники необхідно встановити для кожного структурного підрозділу, міжфункціональної групи і (бажано) для кожного працівника, зокрема:

- для міжфункціональної групи – рівень задоволення споживачів закріпленим за групою пакетом «товар-послуга»;
- для підрозділу в цілому – питома вага місць виникнення дефектів, що характерна для даного підрозділу (інформація про причини виникнення дефектів представляється координаторами пакетів «товар-послуга», а потім аналізується чемпіонами з якості за допомогою аналізу Парето);
- для власників процесів створення цінності – показники якості процесів (відтворюваність, статистична урегульованість).

При всьому вище зазначеному, атмосфера залучення, причетності, загальної відповідальності, відчуття команди посилюють мотивацію працівників. При цьому з'являється можливість творчого підходу до трудової діяльності, що породжує ініціативу і є основою безперервного вдосконалення. Потрібно надати працівникам право брати участь у розробці і реалізації

управлінських рішень. Максимально повне використання кадрового потенціалу, його усесторонній розвиток, зміцнення є однією із головних умов ефективності зусиль менеджменту в сфері якості.

#### Список використаних джерел

1. Данюк В. Мотивування як чинник активізації трудової поведінки. / В. Данюк, О. Чернушкіна // Україна: аспекти праці. – 2008. – №4. – С. 32-36.
2. Козак Н. Мотивація персоналу щодо досягнення стратегічних цілей організації / Н. Козак // Ринок капітала. – 2000. – №13-14.
3. Крушельницька О.В. Управління персоналом: [навчальний посібник]. / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук. – К.: „Кондор”. – 2003. – 296 с.
4. Малиновский В. К. Мотивация сотрудников как процесс. / В.К. Малиновский // Методы менеджмента качества. – 2005. – №10 – С. 37 – 39.
5. Наумік К.Г. Розвиток принципів мотивації сучасного менеджменту / К.Г. Наумік // Регіональні перспективи. – 2002. – №1 (20). – С. 136-138.
6. Немцов В.Д. Менеджмент організацій. / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань, Г.Ф. Сініок. – К:ТОВ “УВПК “ЕксОб”, 2000. – 392 с.
7. Пелых А.А. Мотивация эффективной деятельности предприятий различных форм собственности / А.А. Пелых. // Вісник ДІТБ. – 2000. – №2. – С. 95-98.

**Annotation.** *The features of construction of modern mechanisms of motivation of labour of personnel are certain as constituents of control system by quality.*

**Key words:** *motivation of labour, personnel, stimulation, control system by quality, quality.*

12

УДК 331.101.3

*Н.П. Базалійська, аспірант, Хмельницький національний університет*

## ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОЇ ПОВЕДІНКИ ПРАЦІВНИКА

*У статті розглянуто поведінковий аспект управління персоналом підприємства. Визначено сутність трудової поведінки працівника. Узагальнено сукупність факторів впливу на поведінку персоналу організації.*

**Ключові слова:** *поведінка людини, міждисциплінарний підхід, трудова поведінка працівника, індивідуальні характеристики персоналу, фактори впливу.*

**Актуальність.** Сучасні концепції менеджменту все частіше виокремлюють поведінку, як важливу характеристику трудового потенціалу працівника, від якості якої залежить результативність роботи колективу і виживання організації в непередбачуваному економічному середовищі.

Тому, дослідження трудової поведінки як форми активності персоналу організації та визначення основних факторів впливу на неї є досить актуальним в даний період часу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В своїх працях трудову поведінку досліджували М. Дороніна, Т. Лепейко, О. Ястремська, Н. Бутейко, А. Власова, Г. Назарова, Н. Ф. Наумов, Н. Федорова, О. Минченкова, Т. Петровська.

Поведінку працівника слід розглядати як систему вчинків, зумовлених впливом різноманітних чинників. Проте аналіз літературних джерел [1-4] показав, що перелік факторів і визначення їх сутності потребують уточнення і систематизації.

**Метою дослідження виступає** узагальнення сукупності факторів, які впливають на формування трудової поведінки персоналу організації.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасні зарубіжні організації вже усвідомлюють складність системи управління поведінкою персоналу і необхідність її реалізації для забезпечення надійності роботи підприємства.

Поняттям «поведінка» цікавляться учені багатьох наук, які мають справу з активністю людини. Тому для систематизації визначення сутності трудової поведінкою персоналу організації доцільно скористатися розробками інших наук. Міждисциплінарний підхід створює основи конструктивної діагностики поведінки людини у виробничій організації [1].

Антропологія розглядає поведінку як культурну систему, соціологія – як соціальну систему. Економічна соціологія характеризує поведінку людини під впливом соціального стимулу, психологія визначає як систему індивідуальних якостей особистості.

Урахування відповідних аспектів психології, соціології, антропології, економічної соціології та соціальної психології допомагає дати визначення такому поняттю, як “трудова поведінка”.

Отже, трудова поведінка є системою ціленаправлених дій і вчинків працівника, здійснюваних в процесі трудової діяльності та сформованих під впливом зовнішнього середовища, особистості індивіда та трудової ситуації.

Управління поведінкою працівника в організації повинно базуватися на таких моментах:

- поведінка кожного працівника є особистісною;
  - поведінка людей формується не лише під впливом їх індивідуальних бажань, й під впливом груп, членами яких вони є;
  - поведінка індивіда в певній ситуації – це взаємодія його внутрішнього світу і характеристик ситуації;
  - якість управлінських рішень залежить від поведінки керівника-лідера.
- Відобразимо на рисунку 1 найбільш цілісну сукупність тих факторів, під впливом яких і формується трудова поведінка.

Досить багатогранними є особистісно-індивідуальні характеристики персоналу. Природжені властивості індивіду – це те, що закладено у ньому від

народження. Виділяють суттєві відмінності у поведінці жінок і чоловіків у різних ситуаціях [2]. Наприклад, жінки значно краще сприймають й аналізують подробиці подій, уміють точно й детально розділяти ціле на його складові частини й проводити аналіз цих елементів. Однак чоловіки здатні охопити будь-яку подію більш загально, встановити основні, стратегічні тенденції явища, дослідити інтегрований зв'язок між частинами цілого.

Крім статі, поведінкові особливості персоналу багато в чому визначаються і віком співробітника [3]. Так, персонал віком 16-23 років є більш активним, зацікавлений у формуванні нових навичок до роботи, має бажання спілкуватися та встановлювати дружні контакти, але, водночас він є високоемоційним, для нього притаманний високий ризик помилок, відсутність життєвого досвіду. Працівники віком 24-35 років характеризуються креативністю мислення й здатність до пошуку нестандартних ідей, високою працездатністю і фізичною витривалістю, прагнення до підвищення кваліфікації. Однак такі особи є дуже амбіційними, надто ризикованими, прагматичними стосовно організації. У 36-60 років персонал характеризується такими якостями, як наявність життєвого досвіду, впевненість у собі, розвиненими навичками самоаналізу, прагненням до виважених рішень, але він відзначається вираженою консервативністю, підвищеною дратівливістю, зниженою витривалістю й працездатністю, зниженою здатністю сприймати нововведення, тощо.

Складовими особистісних характеристик персоналу є темперамент і характер людини. Темперамент – це сукупність індивідуальних особливостей особи, що характеризують динамічний та емоційний аспект її діяльності. Характер – це сукупність стійких психологічних властивостей, що визначають лінію поведінки особи, її відношення до справи, інших людей.

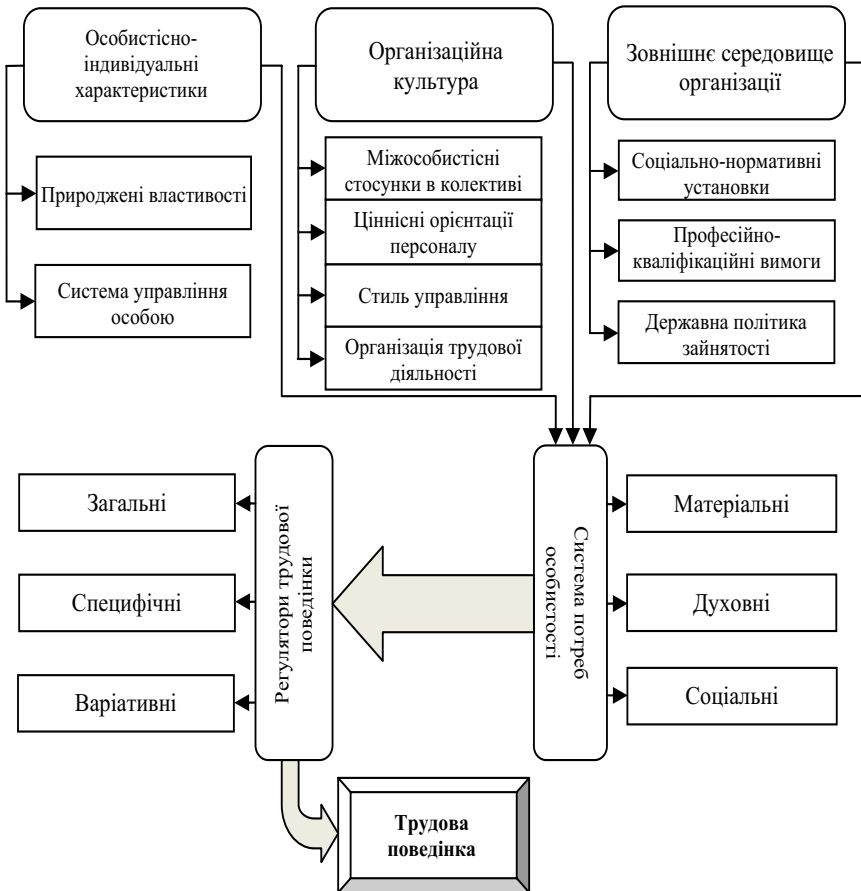
Система управління особою полягає в усвідомленні кожною людиною своєї індивідуальності, неповторності свого «я». У людській свідомості закладені психологічні механізми захисту свого образу, такі як зігнання, проекція і ідеалізація.

На формування поведінки працівника мають вплив також організаційна культура та елементи зовнішнього середовища організації.

Організаційна культура є сукупністю цінностей, переконань, загальних для всіх співробітників, що визначають норми їхньої поведінки. Серед елементів зовнішнього середовища найбільший вплив на трудову поведінку персоналу здійснюють сформовані у суспільстві соціально-нормативні установки, професійно-кваліфікаційні вимоги до працівника на ринку праці, державна політика зайнятості [4].

Особистісно-індивідуальні характеристики персоналу, організаційна культура та елементи зовнішнього середовища організації впливають на формування системи потреб особистості (матеріальні, духовні, соціальні), які, в свою чергу, визначають регулятори поведінки працівника (загальні, специфічні, варіативні), що, в кінцевому підсумку, і здійснюють безпосередній вплив на трудову поведінку людини (рис. 1).





**Рис. 1. Фактори формування трудової поведінки персоналу**

**Висновки.** Отже, в процесі дослідження було отримано наступні результати:

- чітко визначено сутність поняття «трудова поведінка працівника»;
- систематизовано і узагальнено сукупність факторів, які прямо чи опосередковано впливають на формування трудової поведінки особистості;
- представлено методичні рекомендації щодо управління трудовою поведінкою персоналу з врахуванням системи чинників її формування.

**Список використаних джерел**

1. Доронін А. В. Методологічна основа міждисциплінарного дослідження поведінки суб'єктів господарювання // Економіка розвитку. – 2005. – №2(34). – С. 4-8.
2. Доронін А.В. Система детермінації поведінки персоналу // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Вип. 95. – Донецьк: ДонНТУ, 2006. – С. 21-22.
3. Лепеко Т. Поведінковий підхід до вибору методів впливу на персонал підприємства / Т. Лепейко, О. Миронова // Економіка розвитку. – 2007. – №4. – С. 84-86.
4. Криворучко А.С. Модель організаційної культури підприємства, спрямованої на саморозвиток його персоналу // Проблеми науки. – 2009. – №5. – С. 36-39.

**Annotation.** *The article is considered the behavior aspect of personnel management. The essence of the labour behavior of worker is defined. The factors of influence on the labour behavior of personnel of organization is summarized.*

**Key words:** *behavior of person, mizhdisciplinarniy approach, labour behavior of worker, individual descriptions of personnel, factors of influence.*

**13**

УДК 331.6:631(477.83)

**О.Ю. Бідяк**, аспірант, Закарпатський інститут АПВ, м. Берегове

## **ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

*Проаналізовано стан трудового потенціалу Закарпатської області, визначено ефективність використання трудового потенціалу аграрного сектору.*

**Ключові слова:** *зайнятість, трудовий потенціал аграрного сектору.*

**Постановка проблеми.** Нинішній стан соціально-економічного розвитку України не забезпечує повного та ефективного використання трудових ресурсів, як в цілому по країні так і в окремих її областях. Це підтверджується зростанням чисельності безробітних та працюючих неповний робочий тиждень або день, високою зайнятістю у низько ефективних, з загальнодержавної точки зору, галузях народного господарства, в тому числі в особистому підсобному сільському господарстві. Ефективність використання наявного трудового потенціалу, забезпечення зайнятості адекватної сучасним світовим тенденціям сьогодні є надзвичайно важливою проблемою для України та її областей. Її вирішення дасть змогу поліпшити національну структуру зайнятості, забезпечить розвиток та використання трудового потенціалу.

**Аналіз публікацій.** В науковій літературі склалися різні підходи до визначення сутності трудового потенціалу. Одні автори (Маслова І., Котляр А., Іванова Р., Пирожков С. та ін.) розглядають трудовий потенціал як узагальнюючу характеристику міри (кількості) та якості сукупних можливостей до праці працездатного населення по участі в суспільній діяльності, інші (Коров'яківська Н., Скаржинський М. та ін.) — зводять трудовий потенціал до потенціалу самої праці, зв'язуючи його з сукупним робітником. Проблеми формування і реалізації трудового потенціалу активно досліджуються українськими економістами, демографами: Долішнім М.І., Злупком С.М., Вовканичем С.Й., Писаренко С.М., Пітюlichem М.І., Бондарем І.К., Мікловдою В.П., які розробили теоретичні питання формування якості соціально-трудоного потенціалу.

Однак в цих працях поки що не знайшли розв'язання проблеми використання трудового потенціалу регіонів в умовах переходу до ринкової економіки. Концепція повної і раціональної зайнятості, яка раніше існувала в економічній науці, вимагає переосмислення наслідків нових умов господарювання, існування безробіття, яке охоплює дедалі більшу частину працездатного населення. З урахуванням цього посилюється увага до соціально-економічних досліджень, економіко-демографічних аспектів формування і використання трудового потенціалу області, проблеми зайнятості населення, що і стало метою написання статті.

**Виклад основного матеріалу.** 1. Перетворення, які здійснюються в аграрному секторі економіки, загострили проблему зайнятості сільського населення, зокрема Закарпатської області. Зростання кількості безробітних відбулося, в основному, за рахунок скорочення або й повного закриття сільськогосподарських підприємств. Самоусунення держави від підтримки сільськогосподарського товаровиробника, скорочення обсягів сільськогосподарського виробництва, перетворення агропромислового комплексу в малоприбутковий сектор економіки створили вкрай несприятливу ситуацію щодо зайнятості сільського населення. У 2008 р. безробітне населення працездатного віку всього по області становило приблизно 37,8 тис., з них у сільській місцевості 13,7 тис. ос., велика кількість працівників підприємств втратили роботу, потреба підприємств особливо у 2007 р. і 2008 р. значно скоротилась. За підсумками 2009 року на Закарпатті зафіксовано спад виробництва майже наполовину. Торік роботу втратили понад 3 тисячі закарпатців. Загалом, на 1 січня 2010 року на обліку в державній службі зайнятості перебували 12 830 безробітних.

2. З метою створення нових робочих місць і зміни структури зайнятості на селі необхідно сприяти розвитку так званого малого та середнього бізнесу, що включає в себе забезпечення роботою громадян зайнятих у особистих підсобних господарствах та надання можливості працювати та отримувати доходи незалежно від сезону. Саме малі підприємства, не потребуючи великого стартового капіталу, спроможні швидко вирішувати проблему створення нових робочих місць або хоча б забезпечити самих себе роботою самостійно.

Особливу увагу необхідно приділити підтримці вже існуючих підприємств, що створюють додаткові робочі місця.

Зважаючи на сезонний характер сільськогосподарського виробництва сільським радам необхідно більш активно включатись в роботу по моніторингу сільського ринку праці, його всебічного аналізу та створення умов для зайнятості людей протягом року. В тих сільськогосподарських підприємствах, де існує переробка сільськогосподарської продукції, рівень сільської зайнятості найвищий. Тому одним з напрямків вирішення проблеми на селі може бути створення спільних «переробних підприємств», куди можуть включатись саме малі господарства, ці підприємства будуть мати на меті забезпечення постійною роботою сільських жителів та отримання ними стабільного доходу. Проаналізувавши ефективність сільськогосподарського виробництва Закарпатської області видно, що на 100 га сільськогосподарських угідь виробництво валової продукції у господарствах населення майже у чотири рази перевищує цей показник сільськогосподарських підприємств. Господарства населення самостійно визначають структуру посівів, орієнтуючись на властивості своєї ділянки та використовуючи природно-кліматичні умови району (табл.1).

**Таблиця 1.**  
**Виробництво валової продукції на 100 га сільськогосподарських угідь Закарпатської області (тис. грн.)**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Усі категорії господарств	309,5	330,4	335,7	336,6	504,8	506,6	505,8	504,0
Сільськогосподарські підприємства	52,7	71,6	77,0	119,4	134,5	140,3	138,9	157,6
Господарства населення	462,5	439,5	413,3	388,8	580,5	575,9	569,6	576,7

3. Для збільшення зайнятості сільського населення у сфері його соціального захисту необхідно гарантувати виплату заробітної плати, яка повинна бути не нижче законодавчо встановленого мінімального рівня заробітної плати (з 1 жовтня 2009 року 669 грн.) та не допускання затримки з її виплати, для чого організувати постійний всебічний контроль з допомогою спеціальних служб, які можуть бути створені у «переробних підприємствах», а також забезпечити господарствам населення отримувати дохід у розмірі не нижче прожиткового мінімуму цілий рік, незважаючи на сезонність сільськогосподарського виробництва.

**Висновки.** Узагальнюючи вищезазначене, вважаємо, що політика в напрямку регулювання трудового потенціалу в сільському господарстві, надасть можливість вирішення проблем зайнятості у сільській місцевості, підвищить добробут населення, покращить роботу підприємств та забезпечить їх прибутковість, зменшить безробіття.

#### Список використаних джерел

1. Аметов Р. Оцінка економічного і трудового потенціалу // Україна: аспекти праці. – 2001. – №6. – С. 14.
2. Павловська О. Удосконалення фінансового забезпечення заходів політики зайнятості на основі підвищення ціни робочої сили // Україна: аспекти праці. – 2002. – №2. – С. 38.
3. Лендел М.А., Трудовий потенціал села в умовах становлення ринкової економіки / М.А. Лендел, Г.В. Войтенко. – Ужгород: 2006. – 245 с.
4. Сільське господарство Закарпаття. Статистичний збірник за даними 2000-2008 рр. / Головне управління статистики у Закарпатській області. – Ужгород: 2009. – 65 с.
5. Соціально-економічне становище Закарпатської області. Статистичний бюлетень за січень-жовтень 2009 року / Головне управління статистики у Закарпатській області. – Ужгород: 2009. – 60 с.
6. Статистичний щорічник Закарпаття 2008 рік / Головне управління статистики у Закарпатській області, 2009. – Ужгород: 2009. – 250 с.

*Annotation.* Labour potencial the Zakarpattya area is analysed, certainly efficiency of the use of labour potencial agrarian a sector.

**Key words:** employment, labour potential of agrarian to the sector.

**14**

УДК 64.044.2

*Ю.В. Горемикіна, аспірант, Інститут демографії та соціальних досліджень, м. Київ*

## РОЗВИТОК ТА ЗБЕРЕЖЕННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗА УМОВ БЕЗРОБІТТЯ: РОЛЬ СОЦІАЛЬНИХ ПОСЛУГ

*У статті розглянуто проблеми розвитку та збереження трудового потенціалу за умов безробіття. Особливу увагу приділено наданню соціальних послуг безробітним як фактору розвитку і збереження трудового потенціалу України, функціонуванню Державної служби зайнятості, ефективності використання можливостей Державної служби зайнятості.*

**525**

**Ключові слова:** *трудоий потенціал, соціальні послуги, безробіття служба зайнятості.*

Найбільш гострими та актуальними для будь-якою держави є проблеми економічного розвитку. Економічний розвиток забезпечує реальну незалежність країни, добробут її громадян, без нього не можливе існування громадянського суспільства та будь-який інший розвиток держави. Ефективна національна економіка – це необхідна передумова соціального комфорту всіх громадян. Серед великої кількості проблем у сфері економіки на сучасному етапі економічного розвитку України окремої уваги заслуговують проблеми розвитку та збереження трудового потенціалу, основних факторів цих процесів, оскільки розвиток та збереження трудового потенціалу у суспільстві може забезпечити зростання індексу людського розвитку країни.

Трудоий потенціал є наявною і можливою в майбутньому кількістю та якістю праці, якою володіє суспільство, колектив організації, індивід за даного рівня розвитку науки і техніки і котра визначається чисельністю працездатного населення, його професійно-освітнім рівнем. Це насамперед ресурсна категорія що містить у собі джерела, засоби, ресурси праці, які можуть бути використані для вирішення певного завдання, досягнення визначеної мети, можливості окремої особи, суспільства, держави в конкретній галузі [3, с. 75].

За умов економічної кризи збереження трудового потенціалу є одним з основних завдань для української держави. Успішність реалізації цілей економічної політики насамперед детермінується станом трудового потенціалу, тому будь-які негативні зміни у цій категорії викликають складні негативні явища у соціальній та економічній сферах. Збереження та розвиток трудового потенціалу країни забезпечує функціонування її економіки, оскільки саме трудоий потенціал визнаний основним фактором виробництва. Проте, на жаль у сучасних українських реаліях існує велика кількість факторів, які негативно впливають на трудоий потенціал нашої країни, основним з таких факторів є проблема безробіття. Безробіття спричинює зростання величини нереалізованого трудового потенціалу суспільства. У зв'язку з цим, суспільство несе непродуктивні витрати щодо забезпечення життєдіяльності працездатних громадян, необхідності оплачувати набуття ними нових трудових навичок відповідно до потреб ринку [2, с. 90]. У цьому і полягає його руйнівний вплив на розвиток трудового потенціалу. Безробіття не лише руйнує трудоий потенціал України, а й гальмує соціально-економічний розвиток, знижує рівень життя населення. Ситуація, яка склалася у розвитку трудового потенціалу за часи незалежності нашої держави, стала справжнім потрясінням для багатьох людей, що довгий час жили в умовах повної зайнятості, державного контролю за цінами і державним розподілом товарів та послуг. Громадяни України відчули вплив відкритого безробіття і вкрай швидкого

соціального розширення. Розвиток і збереження трудового потенціалу, його зайнятість, ринок праці тісно переплітаються з поняттям соціального захисту населення. Одним із засобів боротьби з безробіттям є наданням безробітним соціальних послуг, що представляє собою частину державних функцій соціального захисту.

Соціальних послуг надані безробітним – фактор, який сприяє збереженню трудового потенціалу, допомагає у боротьбі з труднощами, що ускладнюють розвиток трудового потенціалу. Соціальні послуги здатні стати ефективним інструментом державної політики у сфері управління трудовими ресурсами. Проте, вітчизняними науковцями поки що мало досліджується ефективність діяльності центрів зайнятості, у науковій літературі і на практиці відсутнє чітке уявлення про шляхи подальшого підвищення якості послуг, що надає служба зайнятості.

Відповідно до Закону України "Про зайнятість населення" видами соціальних послуг, які надає Державна служба зайнятості є [1]:

1) професійна підготовка або перепідготовка, підвищення кваліфікації громадян. Професійна підготовка, підвищення кваліфікації і перепідготовка громадян організуються Державною службою зайнятості за її направленням у навчальних закладах, на підприємствах, в установах і організаціях (незалежно від їх підпорядкованості) згідно з укладеними договорами або у спеціально створених для цього учбових центрах за рахунок коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття. У разі необхідності для проходження професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації особа направляється до закладів охорони здоров'я для проходження попереднього медичного та наркологічного огляду відповідно до чинного законодавства.

Згідно зі статтею 24 Закону України «Про зайнятість населення» професійна підготовка, підвищення кваліфікації і перепідготовка осіб, зареєстрованих у службі зайнятості як такі, що шукають роботу, безробітних, може проводитись у випадках: а) неможливості підібрати підходящу роботу через відсутність у громадянина необхідної професійної кваліфікації; б) необхідності змінити кваліфікацію у зв'язку з відсутністю роботи, яка відповідає професійним навикам громадянина; в) втрати здатності виконання роботи за попередньою професією; г) необхідності підібрати підходящу роботу інваліду, в тому числі з умовою про виконання роботи вдома, наявної кваліфікації та з урахуванням його побажань; д) пошуку роботи вперше і відсутності професії (спеціальності);

2) профорієнтація. Профорієнтація виступає як пріоритетний напрямок у формуванні активної політики зайнятості, досягненні продуктивної зайнятості населення. У Державній службі зайнятості існує система допомоги населенню у виборі професії, яка має на меті найбільш повно узгодити інтереси і можливості людини з потребами суспільства;

3) пошук підходящої роботи та сприяння у працевлаштуванні, у тому числі шляхом надання роботодавцю дотації для працевлаштування безробітних, у тому числі молоді на перше робоче місце, та фінансування оплачуваних громадських робіт для безробітних у порядку (розмірах), встановленому спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері праці та соціальної політики за погодженням з центральним органом виконавчої влади у сфері фінансів та правлінням Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття;

4) інформаційні та консультаційні послуги, пов'язані з працевлаштуванням.

На сьогодні можливості Державної служби зайнятості та інших організацій, які надають соціальні послуги безробітним використовуються державою не в повному обсязі, в той час як рівень безробіття останніми роками залишається стабільно високим. Особливо гострою є ситуація у сільській місцевості, де не сформовано активної системи підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації незайнятого населення. Окрім того, багато регіональних служб зайнятості не проявляють належної уваги до створення нових робочих місць, до організації рекламно-пропагандистської та інформаційно-виховної роботи серед населення щодо вибору професій, соціального захисту, проведення профконсультацій і профорієнтації, організації професійного навчання тощо. Проте, слід відзначити і технічну модернізацію і деякі інші позитивні зрушення (наприклад, активізацію роботи з клієнтами, проведення сучасних семінарів та тренінгів) у роботі Державної служби зайнятості, що вказує на реальну зацікавленість держави у збереженні та розвитку трудового потенціалу. Позитивними зрушеннями є і переорієнтація державної служби зайнятості на нові виробництва, тобто перелив трудового потенціалу за допомогою служби зайнятості в галузі невиробничої сфери, що є актуальними вимогами сьогодення. З огляду на все викладене вище можна стверджувати, що в Україні існує проблема ефективного використання можливостей Державної служби зайнятості і соціальних послуг, які вона надає. На сьогодні стає очевидним, що і розвиток та збереження трудового потенціалу, і система зайнятості, і ринок праці, і соціальний захист населення потребують економічних і політичних реформ. Саме цей шлях обрала Україна. Можливо просування цим шляхом відбувається дещо повільно, з певними зупинками, але цілеспрямовано, про що свідчать позитивні зрушення у роботі державної служби зайнятості.

#### Список використаних джерел

1. Закон України «Про зайнятість населення» від 1 березня 1991 р.
2. Шаповал В.М., Аврамчук Р.Н., Ткаченко О.В. Економіка підприємства: Навчальний посібник: Навчальне видання. – К.: ЦНЛ, 2003. – 288 с.
3. Мищенко Н.В. Економіка підприємства: Конспект лекцій: Навчальне видання.- Сумь: Ініціатива, 1999. – 72 с.
4. Офіційний сайт Державної служби зайнятості <http://www.dcz.gov.ua>.



**Annotation.** *This article highlights the problems of development and maintenance of labour potential at the terms of unemployment. Special attention is given to the granting of social services to the unemployed persons as factor of development and maintenance of labour potential of Ukraine, the functioning of Government service of employment, the efficiency of the use of possibilities of Government service of employment.*

**Key words:** *labour potential, social services, unemployment, service of employment.*

15

УДК 631.11.007.2

**І.В. Колмогорова**, аспірант, Одеський державний аграрний університет,  
м. Одеса

## ЯКІСНИЙ СКЛАД СПЕЦІАЛІСТІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Обґрунтовується необхідність удосконалення якісного складу кадрів аграрних спеціальностей сільськогосподарських підприємств.*

**Ключові слова:** *аграрні формування, спеціалісти, якісні характеристики, ефективність праці.*

**Вступ.** На ефективне функціонування сільськогосподарських підприємств впливає багато чинників. Одним з найвагоміших є якісний склад кадрів підприємства та їх ефективне використання. Кінцеві результати діяльності залежать від вміння менеджерів та спеціалістів підприємства своєчасно реагувати на ситуації, які виникають в змінних умовах ринкової економіки. Чим компетентніші менеджери та спеціалісти, тим ефективніше функціонує та розвивається підприємство.

**Аналіз останніх досліджень.** Дослідженню проблем, що стосуються кадрового забезпечення в агроформуваннях присвячено багато праць вітчизняних науковців таких, як Й.С. Завадський, Н.Д. Дарченко, В.В. Кравчук, В.С. Кропивко, В.Г. Курносенко, А.О. Линдюк, О.П. Мартинюк, В.С. Маслова, Л.І. Михайлова, С.Г. Турчина, О.В. Шебаніна, Г.В. Щокін, П.С. Харів та багато інших.

Багато уваги приділяється рівню забезпеченості сільськогосподарських підприємств менеджерськими кадрами, робиться акцент на кількісній і якісній їх характеристиці. Науковцями розроблені методики оцінки формування і планування потреби у менеджерському персоналі сільськогосподарських підприємств та визначення мотиваційних чинників до менеджерської праці, але наголос робиться лише на ті посади, які займають головні спеціалісти підприємства [3, с. 7-12].

Кравчук В.В. приділяє увагу формуванню кадрового потенціалу менеджменту в АПК. Він акцентує увагу на удосконаленні кадрової політики окремого сільськогосподарського підприємства та забезпеченості належного рівня компетентності апарату управління [1, с. 5-12].

Курносенко В.Г. для покращення кадрової роботи націлює нас на створення центру управління персоналом в адміністративному районі при Районному управлінні агропромислового розвитку [2, с. 328-330].

Шебаніна О.В. наголошує на те, що для забезпечення сільськогосподарських підприємств відповідними кадрами, необхідно удосконалити роботу центрів зайнятості з тим, щоб вони орієнтувались не лише на миттєве задоволення потреб безробітних у працевлаштуванні, а й на формування у них якостей, які допоможуть їм підвищити рівень своєї конкурентно здатності на ринку праці та спланувати трудову кар'єру [4, с. 115-122].

Але й досі недостатньо розроблені теоретичні та методичні питання формування якісного кадрового потенціалу в цілому, та кадрів аграрних спеціальностей зокрема. Недостатньо уваги приділяється питанням якісних характеристик цих кадрів, їх навчання, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців цих спеціальностей.

**Результати досліджень.** Потреба у спеціалістах аграрних спеціальностей, їх високий рівень знань та ефективне використання завжди були і залишаються актуальними питаннями дослідження.

Питома вага спеціалістів сільськогосподарських підприємств Одеської області у структурі управлінських кадрів в середньому за п'ять років склала 33,3 % (табл. 1).

**Таблиця 1.**

**Динаміка чисельності спеціалістів в аграрних підприємствах Одеської області\***

	Роки					2008 у % до 2004
	2004	2005	2006	2007	2008	
Всього працівників, які займають керівні посади, чол.	28291	25433	26087	26741	26360	93.2
з них спеціалісти, чол.	9981	8226	8847	9468	7861	78.8
питома вага спеціалістів в загальній кількості працівників, які займають керівні посади, %	35.3	32.3	33.9	35.4	29.8	-5.5**

\* Розраховано за даними Головного управління агропромислового розвитку облдержадміністрації Одеської області

\*\* Відхилення відсоткових показників

Хоча просліджується тенденція до зменшення кількості фахівців цих спеціальностей, їх розмір все ж залишається вагомим в структурі управлінських кадрів і вимагає ретельного дослідження їх якісного складу.

Вже давно відомо, що кадри вирішують все. Від їх компетенції залежать не лише кінцеві результати діяльності підприємств, але і саме існування підприємства на якому вони працюють. Сучасні вимоги економіки України вимагають від спеціалістів сільськогосподарських підприємств комплексного знання не лише з питань, що стосуються їх фаху, але і з економічних та менеджменту.

Але про що може йти мова, якщо в сільськогосподарських формуваннях мають місце випадки, коли посади спеціалістів займають працівники, які не мають фахової освіти відповідно до посад, що займають (табл. 2).

**Таблиця 2.**  
**Якісний склад спеціалістів в сільськогосподарських підприємствах Одеської області, за 2008 р.\***

Тип підприємства	Найменування посади	Всього працівників, чол.	в тому числі у відсотках					
			мають вік			мають освіту		
			до 30 років	від 34 року до 49 років	50 років і старше	вищу	середню спеціальну	не мають фахової освіти
Товариства з обмеженою відповідальністю	агрономи (всіх спеціальностей)	129	19.4	55.8	24.8	56.6	35.7	7.8
	зооінженери, зоотехніки (всіх спеціальностей)	55	12.7	72.7	14.5	58.2	38.2	3.6
	ветспеціалісти	66	13.6	60.6	25.8	50.0	50.0	0.0
Приватні підприємства	агрономи (всіх спеціальностей)	29	17.2	55.2	27.6	62.1	34.5	3.4
	зооінженери, зоотехніки (всіх спеціальностей)	10	10.0	30.0	60.0	50.0	50.0	0.0
	ветспеціалісти	15	6.7	66.7	26.6	33.3	60.0	6.7

## Продовження таблиці 2

Закриті акціонерні товариства	агрономи (всіх спеціальностей)	13	7.7	76.9	15.4	53.8	46.2	0.0
	зооінженери, зоотехніки (всіх спеціальностей)	1	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0
	ветспеціалісти	2	50.0	50.0	0.0	50.0	50.0	0.0
Відкриті акціонерні товариства	агрономи (всіх спеціальностей)	30	20.0	36.7	43.3	73.3	26.7	0.0
	зооінженери, зоотехніки (всіх спеціальностей)	6	16.7	66.7	16.6	16.7	83.3	0.0
	ветспеціалісти	8	12.5	75.0	12.5	25.0	75.0	0.0
Державні господарства	агрономи (всіх спеціальностей)	16	12.5	37.5	50.0	37.5	56.2	6.3
	зооінженери, зоотехніки (всіх спеціальностей)	5	0.0	60.0	40.0	80.0	20.0	0.0
	ветспеціалісти	8	25.0	75.0	0.0	25.0	62.5	12.5
Сільськогосподарські виробничі кооперативи	агрономи (всіх спеціальностей)	82	12.2	54.9	32.9	52.4	42.7	4.9
	зооінженери, зоотехніки (всіх спеціальностей)	50	16.0	56.0	28.0	32.0	66.0	2.0
	ветспеціалісти	33	6.1	48.5	45.4	36.4	60.6	3.0
Фермерські господарства	агрономи (всіх спеціальностей)	425	5.2	85.6	9.2	40.2	58.4	1.4
	зооінженери, зоотехніки (всіх спеціальностей)	41	4.9	65.8	29.3	22.0	75.6	2.4
	ветспеціалісти	23	4.3	43.5	52.2	56.5	43.5	0.0
Сільськогосподарські підприємства	агрономи (всіх спеціальностей)	276	15.6	64.5	19.9	62.7	33.7	3.6
	зооінженери, зоотехніки (всіх спеціальностей)	65	15.4	56.9	27.7	36.9	63.1	0.0
	ветспеціалісти	83	21.7	50.6	27.7	43.4	48.2	8.4

## Продовження таблиці 2

Разом	агрономи (всіх спеціальностей)	1000	11.4	70.2	18.4	51.3	45.5	3.2
	зооінженери, зоотехніки (всіх спеціальностей)	233	12.5	60.9	26.6	39.1	58.8	2.1
	ветспеціалісти	238	14.7	55.0	30.3	43.7	52.1	4.2

\* Розраховано за даними Головного управління агропромислового розвитку Одеської облдержадміністрації

Так, серед агрономів 3,2% спеціалістів працюють не маючи аграрної освіти, серед зооінженерів та зоотехніків таких спеціалістів 2,1%, а серед ветспеціалістів – 4,2%. В розрізі організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств ці показники значно коливаються, найбільша питома вага агрономів й зоотехніків та зооінженерів без освіти працює в ТОВ – відповідно 7,8% та 3,6%; ветспеціалістів в державних господарствах – 12,5%. Звісно, це не припустимо і неприйнятно, цю ситуацію необхідно терміново вирішувати і виправляти.

На ефективність праці спеціалістів впливає не лише їх освіта, а й вік. Науково доведено, що найпродуктивніший вік у людини – це 31-49 років. Але відсоток спеціалістів у передпенсійному та пенсійному віці в сільськогосподарських підприємствах Одеської області складає понад 20%. Детально вивчаючи це явище по окремим агроформуванням, було виявлено, що за окремими посадами цей показник сягає понад 40%. Так, в сільськогосподарських виробничих кооперативах та фермерських господарствах відсоток ветспеціалістів у віці 50 років і старше відповідно складає 45,4% та 52,2%. Ці негативні явища впливають як на ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств, так і на кінцеві результати господарювання. Їх наявність призводить до зниження якості сільськогосподарської продукції і як наслідок до зниження конкурентоспроможності цих підприємств.

**Висновки.** Аналіз проведеного дослідження свідчить про необхідність науково обґрунтованого підходу до підбору фахівців суто аграрних спеціальностей, про необхідність удосконалення системи їх підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації.

Для цього пропонуємо проводити атестацію кадрів підприємства з метою виявлення відповідності спеціаліста посаді, яку він займає. Плідно працювати з аграрними навчальними закладами, щоб ще в процесі навчання знайомитись зі студентами та відбирати для себе найкращих. Проводити підвищення кваліфікації працюючих спеціалістів на базі аграрних навчальних заходів. Всі ці заходи допоможуть поліпшити якісний склад кадрів аграрних спеціальностей та підвищити ефективність функціонування підприємства.

**Список використаних джерел**

1. Кравчук В.В. Кадровий потенціал менеджменту в АПК: проблеми формування використання і управління (на матеріалах Хмельницької обл.): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / В.В. Кравчук – К., 2002. – 19 с.
2. Курносенко В.Г. До питання створення служби управління персоналом в аграрній галузі адміністративного району / В.Г. Курносенко // Збірник наукових праць. – Кам'янець-Подільський, 2008. – Випуск 16. Том 3. – С. 328-330.
3. Линдюк А.О. Формування та використання менеджерського персоналу сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец.: 08.00.04 „економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)” / А.О. Линдюк. – Харків, 2008 – 20 с.
4. Шهبаніна О.В. Ринок праці та основні напрями його ефективного розвитку / О.В. Шهبаніна // Економіка АПК. – 2006. – №6. – С. 115-122.

**Annotation.** *The necessity of improvement of a qualitative staff of agrarian expert in agricultural enterprises is based.*

**Key words:** *agricultural enterprises, agrarian expert, qualitative adjectives, efficiency of labour.*

**16**

УДК 331.101

*О.В. Кондрацька, аспірант КНЕУ, м. Київ*

**АНАЛІЗ МІКРОЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ  
ДОВГОСТРОКОВОГО ПОПИТУ НА ПРАЦЮ**

*У статті досліджено вплив мікроекономічних факторів на формування довгострокового попиту на працю.*

**Ключові слова:** *робоче місце, довгостроковий попит на працю, фактор.*

У процесі функціонування будь-якого підприємства вирішальну роль відіграють фактори виробництва та способи їх поєднання. Однак, швидка зміна техніко-технологічних умов виробництва, спричинена активним впровадження інноваційних елементів у суспільне виробництво, потребує врахування додаткового фактору, а саме наявного та потенційного технологічного рівня розвитку виробництва. Виходячи з цього, при плануванні зайнятості на всіх рівнях економіки слід враховувати довгострокову перспективу, у якій формування попиту на працю відбувається під впливом змін капіталу, праці та технології. Розробкою теоретичних і практичних основ дослідження факторів формування довгострокового попиту на працю присвячені роботи таких вітчизняних та закордонних вчених як С. Бандур, Д. Богиня, В. Буланов, В. Васильченко, Н. Волгін, Б. Генкін, Р. Еренберг, А. Калина, А. Колот, Л. Лісогор,

В. Мортіков, В. Онікієнко, І. Петрова, С. Рошин, Дж. Сміт, Л. Чижова та ін. Разом з тим, малодослідженими залишаються питання аналізу мікроекономічних факторів формування довгострокового попиту на працю.

**Метою статті є** дослідження сукупності домінуючих мікроекономічних факторів та визначення напрямку їх впливу на формування довгострокового попиту на працю.

Матеріальною основою довгострокового попиту на працю є система робочих місць, звідки попит на працю виражається у створенні робочих місць. На рівні підприємства економічне регулювання довгострокового попиту на працю виходить з того, що процес створення робочих місць:

- перебуває у функціональній залежності від минулих змін у продажах та існуючих у даний час виробничих потужностях;
- залежить від очікуваної віддачі реалізованих капіталовкладень;
- є функцією поточних внутрішніх ресурсів підприємства, що включають чистий прибуток та амортизаційні відрахування.

З точки зору мікроекономічної теорії, отримання прибутку вище нормального рівня дозволяє розширити кількість робочих місць, в той час як зниження прибутковості призводить до скорочення економічної діяльності, переведення капіталовкладень у інші галузі, що на практиці відображається у русі робочих місць та зайнятості.

Аналізуючи процес створення робочих місць на рівні підприємства варто скористатись підходом запропонованим О.Бланшаром [3, с.103], який наступним чином формалізує процес створення робочих місць у приватному секторі для економік перехідного типу:

$$H = a(1+Q-w), \quad (1.1)$$

де  $H$  – показник, що відображає кількість створених у приватному секторі робочих місць;

$a$  – параметр;

$1+Q$  – продукт, вироблений одним працівником у приватному секторі;

$w$  – ринкова ставка оплати праці.

Звідси, можемо зробити висновок, що попит на працю залежить від розміру прибутку, створюваного окремим працівником, що являє собою різницю між середнім продуктом праці та ринковою ставкою оплати праці. Враховуючи те, що запропонований підхід орієнтований на мікрорівень перехідних економік, параметр  $a$  відображає обмеження підприємства (найчастіше корупцію) – чим вищі обмеження, тим нижчі значення параметра, а отже зайнятості та навпаки.

В сучасних умовах, будь-яка виробнича діяльність супроводжується перманентним пошуком альтернативних варіантів комбінування виробничих факторів, звідки довгостроковий попит на працю залежить від кон'юнктури на ринках факторів, що доповнюють працю в процесі виробництва. Практичною ілюстрацією можуть слугувати зміни на засоби виробництва. Дослідження у цій сфері доводять, що фізичний капітал та некваліфікована праця є замінни-

ками один одного, в той час як кваліфікована праця та техніка є комплементарними [2, с.41]. В цьому випадку, довгостроковий попит на працю зменшується, якщо ціни на високотехнологічне обладнання зростають. Водночас, зростає короткостроковий попит на малокваліфікованих працівників – відбувається ефект заміщення. Разом з тим, збільшення цін на обладнання може вплинути на скорочення виробництва, а отже і попиту на працю. Скорочення попиту на працю внаслідок зниження рівня виробництва є ефектом масштабу. В кінцевому результаті, довгостроковий попит на працю залежатиме від співвідношення сил ефектів масштабу і заміщення.

Праця в ринковій економіці – це фактор виробництва першочергового значення. Виробнича діяльність будь-якого підприємця стає можливою лише з моменту його вступу на ринок праці, на якому він визначає ціну попиту на працю (ставку заробітної плати). Між попитом на працю та величиною і динамікою заробітної плати існує складна залежність, яка в міру своєї першочерговості є одним з найважливіших елементів ринкових відносин у трудовій сфері, який у підсумку визначає основні показники ринку праці – рівень і динаміку зайнятості та безробіття.

Західні економічні школи розглядають високий рівень заробітної плати виключно як фактор обмеження попиту на працю, а відтак, зниження рівня зайнятості працездатного населення та підвищення рівня безробіття. Таке твердження можна обґрунтувати шляхом застосування формально-логічного підходу у трактуванні закону попиту на ринку праці, що полягає у наступному: чим вища ціна товару робоча сила, тим нижчий попит і навпаки, чим нижча ціна, тим вищий попит на даний специфічний товар.

Проте, застосування вказаного підходу є значним обмеженням, оскільки не враховує поліструктурність відносин зайнятості, тобто існування не однієї, а безлічі площин, в яких відбувається взаємодія попиту і пропозиції на ринку праці. Відтак, слід враховувати наступні моменти: зростання заробітної плати спричиняє зростання купівельної спроможності працівників; між підвищенням заробітної плати та зниженням попиту на працю існує значний часовий лаг – скорочення попиту на працю відбуватиметься лише тоді, коли величина заробітної плати та граничного продукту в грошовому виразі зрівняються між собою.

Однак, незважаючи на такі на досить обґрунтовані теоретичні висновки, в реальній дійсності існують кардинально протилежні випадки. Так, досвід високорозвинутих країн Заходу переконливо доводить можливість співіснування високих заробітних плат та високого рівня зайнятості із паралельним досягненням соціально прийнятного рівня безробіття.

Виходячи з вищезазначеного, логічно передбачити, що зниження заробітної плати викличе зростання попиту на працю. Проте, хибність таких тверджень обґрунтовано довів Дж. Кейнс, який вказував, що скорочення грошової заробітної плати не обов'язково призведе до збільшення зайнятості [1, с. 109]. Зростання попиту на працю внаслідок зниження рівня заробітної плати сутте-



во обмежується факторами економічного, соціального та правового характеру, серед яких найвагомішими є такі:

- зниження купівельної спроможності працівників об'єктивно викликає скорочення обсягів внутрішніх ринків, що викликає негативні наслідки для виробників – скорочення маси та зниження норм прибутку;

- скорочення рівня заробітної плати негативно впливає на процес відтворення найманої робочої сили, що в сучасних умовах інноватизації є загрозою для сталого економічного та соціального розвитку суспільства;

- низька заробітна плата руйнує мотиваційний механізм зайнятості високопродуктивною діяльністю серед найманих працівників;

- зниження рівня заробітної плати дозволяє мінімізувати витрати та максимізувати прибуток підприємства, що активізує схильність до розширення попиту на працю, однак не стимулює пропозицію праці, що призводить до її зрушення;

- державне регулювання соціально-трудових відносин передбачає встановлення на законодавчому рівні ставок мінімальної заробітної плати;

- важливими суб'єктами регулювання оплати праці є профспілки, які захищають економічні інтереси найманих працівників.

Одним із факторів формування довгострокового попиту на працю є попит на виготовлювані підприємством товари і послуги. Так, підвищення попиту на товари і послуги підприємця обумовлює зростання попиту на працю. Ця стійка за своїм характером залежність виступає як закономірність, в якій виражається діалектичний взаємозв'язок, взаємообумовленість та взаємодія між різними сферами ринкової економіки: сферою виробництва, сферою обігу та ринком праці.

Таким чином, на мікрорівні формування довгострокового попиту на працю є складним процесом, що обумовлюється низкою факторів виробничого, організаційного, законодавчого характеру та визначає характер тенденцій руху робочих місць.

#### Список використаних джерел

1. Макконел К.Р., Брю С.Л. «Економікс»: в 2-х т. М.: Республіка, 1992, т. 2. – 400 с.
2. Bergstrom V., Panas E. How Robust is the Capital-Skill Complementarity Hypothesis // Review of Economics and Statistics. – August 1992. – № 74. – P. 540-546.
3. Blanchard O. The Economics of Post-Communist Transition. Oxford, Clarendon Press. – 1997. – 256 p.

**Annotation.** *In the article is investigated the influence of microeconomic factors on the forming of long-run demand on labour.*

**Key words:** *working place, long-run demand on labour, factor.*

УДК 331.103.15+37.014.2

*В.Ю. Лисак, аспірант, Національний університет харчових технологій*

## **ВПЛИВ ОСВІТИ НА РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ**

*З переходом України до ринкових відносин формування та становлення демократичного суспільства, виникає потреба зміни цільових настанов та завдань які стоять перед системою освіти та професійної підготовки, її основним завданням є забезпечення потреб держави висококваліфікованими спеціалістами різних професій а також задоволення освітніх потреб особистості заради її розвитку і самореалізації.*

**Ключові слова:** *освіта, освітній чинник, самоосвіта, якість освіти, інтелектуальні здібності, людський капітал, персонал.*

Проблема якості освіти та її вплив на економічний розвиток як країни так і окремих підприємств на даний час зазнає широкої дискусії в багатьох розвинутих країнах світу.

Методологічні засади дослідження впливу освітнього чинника на формування людського капіталу підприємств знайшли своє відображення у роботах таких вітчизняних і закордонних учених як: Антонюк В.П., Ареф'єва О.В., Богиня Д.П., Бородіна О.М., Вітвицький Я.С., Грішнова, О.А., Головінов О.М., Зелінська Г.О., Климко С.Г., Короковський А.В., Лібанова Є.М., Михайлова Л.І., Назарова Г.В., Харчук Т.В. Добриніні А.И., Дятлов С.А., Циренова Е.Д., Кібанов А.Я., Маслов Е.В., Л. Вальрас, У.С. Джевонс, Л. Дублін, Дж. Кендрік, Б. Ф. Кікер, Б. Кларк, К. Маркс, К. Менгер, В. Петті, Д. Рікардо, А. Сміт, Л. Туроу, Ю.Л. Фіш, І. Фішер, С. Х. Форсит, Т. Шульц та ін.

**Метою нашого дослідження** є з'ясування питання стану освіти в Україні, та її впливу на формування людського капіталу підприємств харчової промисловості.

На сьогоднішній день освіта розглядається як одна з основних цінностей без якої неможливий подальший розвиток суспільства. Освіта – це цілеспрямований процес виховання і навчання в інтересах людини, суспільства, держави, що супроводжується констатацією досягнення громадянином установлених державою освітніх рівнів.

Формування ринкових відносин, становлення в Україні соціально спрямованої держави зумовлюють зміну цільових настанов освіти та професійної підготовки як соціальної системи й елемента інфраструктури ринку парці, що передбачає не лише забезпечення потреб підприємства спеціалістами різних професій та рівнів кваліфікації, а й задоволення різноманітних освітніх потреб особистості заради розвитку й самореалізації, що, в свою чергу, забезпечує її конкурентоспроможність на ринку праці [1, с. 23].

Отже, серед найважливіших чинників, які визначають величину людського капіталу одним з найголовніших є рівень загальної та професійної освіти. Цієї думки притримуються рід вітчизняних науковців [1, 2, 3, 4, 5].

Як зазначає у своїй роботі Л.І. Михайлова рівень освіти, знань окремої особистості і населення в цілому, безпосередньо формують якість та величину людського капіталу. Показники освіченості населення, працівників окремих організацій характеризують накопичений освітній, інтелектуальний та творчий потенціал. Якісна освіта – головний фактор формування та розвитку людського капіталу та фінансової захищеності. Сьогодні в Україні показники бідності людей істотно відрізняються залежно від одержаної ними освіти. Скажімо, 44 відсотки осіб, що мають лише початковий, або ще менший рівень освіти, живуть бідно (рівень їх споживання становить менш, ніж 75 відсотків від середнього рівня), а 24 відсотка цієї групи взагалі живуть за межею бідності рівень їх споживання становить менш, ніж 60 відсотків від середнього рівня). Слід зазначити й те, що серед тих, хто має завершену базу, повну середню або професійно-технічну освіту, 36 відсотків також живуть бідно. Для випускників технікумів цей показник становить лише 15 відсотків. Показник «за межею бідності» для осіб з повною вищою освітою становить лише трохи більше 3 відсотків, тоді як люди, що мають лише середню освіту, складають близько 20 відсотків нужденних. Викликає занепокоєння й те, що для осіб, які одержали лише базовий або нижчий рівень освіти, показники бідності зросли [2, с. 41].

Економічна роль освіти складна і багатопланова. Пріоритет освіти у формуванні людського капіталу дозволяє вченим-економістам використовувати цей показник як базовий при розробці методики економічного оцінювання інвестицій у людський капітал. Особливо зростає значення освіти та професійної підготовки в період структурної перебудови, що супроводжується в нашій країні ще й кардинальними соціально-економічними змінами [3, с. 59].

Освіта є найбільш вагомим елементом людського капіталу. Вона формує загальні та професійні знання, культуру, професійні уміння та навички, розвиває інтелектуальні здібності людини, вчить думати, аналізувати, приймати обґрунтовані рішення [4, с. 89].

У процесі свого життя людина проходить ряд стадій та етапів навчання починаючи з закладів дошкільного виховання, початкова освіта, середня, професійно-технічна, вища. Але для задоволення своїх потреб у сучасному суспільстві людина не може зупинитись на досягнутому так як розвиток науково-технічного прогресу вимагає постійного вдосконалення та набуття нових знань. Тому в сучасних умовах процес набуття нових знань набуває безперервного характеру.

На нашу думку, в контексті нашого дослідження доцільно розглянути вплив як формальної так і безперервної освіти на стан і розвиток людського капіталу (рис. 1).



**Рис. 1. Складові освітнього чинника людського капіталу**

До складу формальної освіти включають дошкільну, початкову, середню, професійно-технічну та вищу. Саме дошкільна та початкові освіти закладають фундамент для накопичення людського капіталу в майбутньому.

На етапі початкової освіти виявляється схильність дитини до засвоєння нових знань і вмінь, як правило можна виявити основні здібності якими володіє дитина. На цьому етапі накопичення та засвоєння нових знань відбувається досить швидко та не вимушено, так як дитина не прикладає до цього особливих зусиль.

У більш старшому віці, коли людина здобуває середню освіту, відбувається становлення її як особистості, більш чітко проявляються певні якості, які в подальшому будуть визначати основні життєві орієнтири. На даному етапі відбувається формується інтелектуальної складової людського капіталу, шляхом накопичення та поліпшення знань людини. На цьому етапі відбувається накопичення певного запасу людського капіталу, який є необхідним для подальшого життя в суспільстві, а також закладаються основи для розвитку та реалізації набутого капіталу у майбутньому. Саме від того в якого рівня людський капітал буде накопичений на даному етапі і буде залежати інтенсивність його зростання в майбутньому.

Одним із показників професійно-кваліфікаційного складу працівників є частка персоналу, що має вищу освіту в загальній кількості працівників. Звичайно, чим вищий цей показник, тим згідно з теорією людського капіталу, більший рівень віддачі від праці отримує і роботодавець, і її носій [5, с. 170].

Отримання професійно-технічної і вищої освіти сприяє підготовці висококваліфікованих працівників та спеціалістів, підвищенню продуктивності

парці, наповненню її змістовності тощо. Здебільшого працівники з високим рівнем підготовки здатні до інтелектуальної праці, яка потребує нестандартного підходу до вирішення поставлених завдань. Щодо осіб з вищою освітою, то вони не прості виконавці, а новатори, генератори ідей. Праця саме цих осіб впливає на темпи соціально-економічного зростання підприємства та держави в цілому. У доповіді світового банку за 1993 р. зазначалося, що продовження середньої тривалості навчання всього на один рік збільшує валовий суспільний продукт на 9%. Кожний додатковий рік навчання забезпечує зростання валового національного продукту на 4%. [1, с. 25-26].

Оскільки передбачається, що більш обдаровані люди досягають у середньому більш високих рівнів освіти, то в процесі навчання відбувається як би сортування учнів за рівнем їх здібностей. Природно, що при наймані працівників підприємці будуть використовувати інформацію про потенційну продуктивність працівника. Отже, рівень освіти виступає своєрідним сигналом для роботодавців про якість робочої сили потенційних працівників [4, с. 19].

Особливо необхідно виділити вплив безперервної освіти дорослих на якість людського капіталу. Сьогодні в багатьох розвинутих країнах сукупні витрати всіх підприємств на розвиток персоналу можна порівняти з державними витратами на систему освіти. Найчастіше організація безперервної освіти на підприємствах не виходить за межі внутрішньовиробничого навчання [3, с. 35].

Досить актуальною сьогодні є тенденція до безперервності та спадкоємності освіти населення. Надмірно швидкі зміни технологій на стадії інформаційного суспільства перетворюють безперервне навчання на абсолютну необхідність нормального життя. Частина країн обрала шлях створення спеціалізованих вищих навчальних закладів для забезпечення безперервної освіти.

Безперервна освіта здійснюється на основі навчання, здобуття додаткової освіти, підвищення кваліфікації, самонавчання, самовдосконалення та здобуття наукового ступеня. Потрібно також не забувати, що постійне безперервне навчання та підвищення кваліфікації запобігають моральному зносу людського капіталу. Тому на підприємствах харчової промисловості є необхідним запровадження безперервної освіти та стимулювання працівників до самоосвіти та самовдосконалення. На жаль за умов економічної кризи самоосвіта більшості працівників не здійснюється це пов'язано перш за все з низьким рівнем доходів населення.

Самоосвіта та самовдосконалення вимагає затрат не лише вільного часу (обмежений не відновлюваний ресурс) так як, будь-який навчальний проект передбачає наявність вільного часу для самостійного навчання та здобуття знань, але й витрат значних коштів на купівлю періодичної літератури, навчальної літератури, використання сучасних засобів навчання мультимедійних проєкторів, персональних комп'ютерів, користування мережею Internet тощо.

Перед Україною на сучасному етапі розвитку економіки та суспільства стоїть ряд невирішених завдань. Протягом останніх років освіта України фінансується за залишковим принципом. Причиною цього є нерозуміння

цінності капіталовкладень в освіту, переважає хибна думка, що капіталовкладення в освіту є непродуктивними та не приносять доходу, це в результаті призводить до незбалансованості між соціальним та економічним розвитком.

Незадовільний стан справ в галузі освіти призводить до зниження освітнього рівня нації, падіння престижу освіти, деградації життєвих стандартів населення. В наслідок кризових явищ та загостренню економічної кризи відбувається відплив кваліфікованих кадрів, найкращої робочої сили за кордон. Це явище треба розглядати як послаблення інтелектуальної величі України, що прямо та опосередковано впливає на її конкурентні позиції на світовому ринку [1, с. 27].

Також великою проблемою, що призводить до дисбалансу між випускниками навчальних закладів всіх рівнів акредитації та потребами народного господарства є відсутність гнучкої системи підготовки молодих спеціалістів, дуже повільно проходить процес адаптації, та підготовки фахівців спеціальностей, які необхідні для розвитку народного господарства. На жаль не проводиться професійна орієнтація серед випускників шкіл, після закінчення школи виникає невпевненість учнів у виборі майбутньої професії.

Несприятливий стан попиту на спеціалістів з вищою освітою часто намагаються виправдати їх надлишком, що, в свою чергу, ілюструється несприятливим станом щодо їх використання. За даними НДІ вищої освіти, у 1987 р. на посадах, не потребуючих вищої освіти, працювало 6,5% випускників ВНЗ, зокрема робочими – 3,7%. Частка таких випускників у галузі торгівлі та громадського харчування становила 21%, у житлово-комунальному господарстві та побутовому обслуговуванні – 20%, на транспорті – 15%. Загалом, на посадах, які не потребують вищої освіти, працювало близько 4млн. молодих спеціалістів, майже 1млн. з них – в якості робочого. Разом з тим 4 млн. посад спеціалістів займали люди без диплому про вищу освіту.

Слід врахувати, що економічні відносини в освіті, побудовані на принципах вільного ринку, породжують нерівність людей, сегментацію суспільства, формування в ньому відносно замкнутих соціальних груп, тенденцію до зниження загального рівня освіти [6, с. 77].

Отже, за умов економічної кризи та зменшення державного замовлення на підготовку фахівців та комерціалізації вузів, все менше шансів на отримання якісної освіти мають обдаровані діти з малозабезпечених сімей батьки яких не в змозі оплатити їхнє навчання. Однією з гострих проблем яка стоїть перед випускниками вищих навчальних закладів, це неможливість знайти роботу за отриманою спеціальністю через те, що рівень отриманих знань не достатній для виконання необхідних завдань. Це пов'язано насамперед з тим, що навчальні плани за якими ведеться підготовка спеціалістів не відповідають вимогам які стоять перед ними в практичній діяльності. На нашу думку, для покращення ситуації необхідно до розробки навчальних програм та планів залучати фахівців безпосередньо з виробництва.

Потрібно забезпечити більш тісне спілкування між професорсько-викладацьким, дослідницьким складом вищих навчальних закладів і співробітниками

ками конкретних підприємств, щоб науковці мали більш реальне уявлення про проблеми, що стоять перед промисловістю, а практики мали доступ до наукових знань [7, с. 43].

На нашу думку, на сучасному етапі потребують поглибленого дослідження умови формування та використання освітньої складової людського капіталу. Формування людського капіталу в системі загальної та професійної освіти. У той же час малодослідженими є процеси формування професійного досвіду, самоосвіти, які мають значний вплив на формування людського капіталу. Недостатньо дослідженим є процес використання освітньої складової людського капіталу, особливо ступінь використання здобутих знань, інноваційна активність. Навіть такий показник, як продуктивність праці, мало досліджений залежно від освітньо-кваліфікаційного рівня. [4, с. 41].

Швидка зміна знань в усіх сферах потребує від працюючих постійного розширення свого світогляду, підвищення майстерності, набуття нових навичок, оскільки зміна ідей, знань, технологій відбувається швидше ніж зміна поколінь людей. Люди, які не навчаються та періодично або постійно не підвищують свою майстерність, стають не конкурентними на ринку праці. Оскільки ринок праці постійно звужується, то працівники змушені пристосовуватися до його викликів і навчатися все активне життя. На сьогоднішній день вартість додаткового вкладання коштів у підвищення компетентності та майстерності невпинно зростає [7, с. 44].

Від використання позитивних чинників розвитку освіти, в тому числі раціональної системи її фінансового забезпечення, залежить рівень розвиненості людського капіталу, його здатності до творчої праці та прагнення невпинно її удосконалювати, відкриваючи нові можливості в природі виробництва та суспільних відносинах щодо піднесення національної економіки [7, с. 28].

Незважаючи на високий розвиток освіти в Україні існує ряд завдань які потребують негайного вирішення, серед них такі як:

- підняття заробітної плати та престижу вчительської професії;
- розвиток приватної шкільної освіти;
- збільшення державного фінансування освіти;
- удосконалення механізму фінансування системи вищої освіти;
- розвиток та вдосконалення системи кредитування вищої освіти;
- запровадження масштабної післядипломної підготовки та перепідготовки;
- модернізація системи освіти та забезпечення її якості відповідно до новітніх досягнень науки.

#### Список використаних джерел

1. Назарова Г.В. Формування та розвиток людського капіталу корпоративних підприємств. Наукове видання / Г.В. Назарова, Н.Л. Гавкалова, Н.С. Маркова. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. – 240 с. (Укр. мов).

2. Михайлова Л.І. Людський капітал: формування та розвиток в сільських регіонах: Монографія. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 388 с.
3. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. – К: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 254 с.
4. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку: монографія / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 348 с.
5. Гавкалова Н.Л. Соціально-економічний механізм ефективності менеджменту персоналу: методологія та концепція формування. Наукове видання. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 400 с. (Укр. мов.)
6. Климко С.Г, Пригода В.М, Сизоненко В.О. Людський капітал: світовий досвід і Україна. – К.: Основа, 2006. – 224 с.
7. Ареф'єва О.В., Харчук Т.В. Управління розвитком людського капіталу в системі вищої освіти: Монографія. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2008. – 207 с.

**Annotation.** *With transition of Ukraine to the market relations formings and becomings of democratic society, there is the necessity of change of having a special purpose options and tasks which stand before the system of education and professional preparation, providing of necessities of the state by the highly skilled specialists of different professions and also satisfaction of educational necessities of personality for the sake of its development and self-realization is its basic task.*

Key words: *education, educational factor, self-education, quality of education, intellectual capabilities, human capital, personnel.*

**18**

УДК 331.108.003.13

**О.В. Литвин**, аспірант, Полтавський університет споживчої кооперації України, м. Полтава

## **ПРОБЛЕМИ ВИБОРУ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА**

*У статті здійснено аналіз проблеми вибору показників для визначення соціально-економічної ефективності управління персоналом, розглянуто різні підходи до визначення ефективності управління. Зроблено висновок щодо розвитку аналітичної роботи по ефективності управління персоналом на підприємстві.*

**Ключові слова:** *ефективність управління, соціальна ефективність, економічна ефективність, показники ефективності.*



На сьогоднішній день багато підприємств звертаються до питання оцінки результатів роботи служб управління персоналом. В основному це пов'язано зі збільшенням значимості діяльності цих служб, з ростом витрат і бажанням контролювати їх. Пріоритетною проблемою оцінки результатів діяльності роботи служб управління персоналом є визначення критеріїв і показників оцінки. На даний момент не існує загальноприйнятих показників оцінки. Сьогодні для оцінки діяльності служби управління персоналом використовують поняття ефективність.

Ефективність управління – категорія складна і багатостороння, яка може виражатися в наступних елементах: ефективність праці робітника, праці апарату управління, його окремих органів і підрозділів; ефективність системи і самого процесу управління.

Під ефективністю діяльності в загальному змісті прийнято розуміти відношення отриманого корисного ефекту (результату) до витрат на його отримання [1, с. 655].

На сьогодні в літературі існує два основних підходи до визначення ефективності управління персоналом в організації, умовно їх можна назвати витратним і цільовим. Одні вчені (А.П. Єгоршин, В.А. Дятлов) вважають, що управління персоналом повинно оцінюватися з точки зору витрат на персонал і отримання кількісних результатів покращення його діяльності, вираженої в рості продуктивності праці, зниження видатків на сплату листів непрацездатності, зниження плинності і т.п. До витратного підходу примикає теорія вкладень у людський капітал. Не дивлячись на різницю моделей що використовуються (модель активів і модель корисності), вони враховують витрати на персонал, здійснених в минулих періодах або тих, які можуть бути здійснені в майбутньому для приведення у відповідність потенціалу робітників вимогам організації.

Інші вчені (Ю.Г. Одегов, В.И. Бовикін, С.В. Шешкня) вважають, що ефективність управління персоналом повинна оцінюватися тим, наскільки успішно працівники використовують свій потенціал для досягнення цілей організації, а також наскільки успішно досягається економічні і соціальні цілі організації. Такий підхід розглядає управління персоналом с позиції якості роботи з людьми.

Сучасна система управління персоналом являє собою дуже складний механізм з різними функціональними обов'язками і різним змістом роботи. Система показників повинна бути універсальною, щоб могла застосовуватися для різних сфер управління.

Для визначення показників соціально-економічної ефективності розділимо її на два види економічну і соціальну. Їх самостійність, звичайно відносна, так як вони знаходяться у тісній єдності і взаємозв'язку. По своїй ролі у забезпеченні гармонічного функціонування в суспільстві вони не рівнозначні: соціальна ефективність, як загальна, кінцева, і в цьому змісті головна; економічна – як первинна, вихідна, і в цьому змісті основна. На сучасному етапі

найбільшого розвитку отримали критерії економічної ефективності, оскільки вони дозволяють кількісно виміряти ефективність у сфері праці.

В якості компонентів економічної ефективності управління персоналом Р. Марр та Г. Шмідт [2, с. 95] пропонують розглядати:

1. Співвідношення (результат роботи/витрати на персонал), як центральний компонент економічної ефективності управління персоналом, що розглядається з точки зору поставлених організаційних цілей;

2. Довгострокові компоненти економічної ефективності управління персоналом, відображають вклад персоналу в довгострокове існування і розвиток організації, до них відноситься:

- стабільність, забезпечується пов'язаними з персоналом процесами, що однаково протікають. Це послідовність роботи, надійність виконання доручень і задач, відсутність напруженості і конфліктів.

- гнучкість, коли робітник при внесенні змін здатен адаптувати свою роботу до нових умов. Зокрема, гнучкість проявляється в здатності розробляти нові рішення проблем і запроваджувати їх в життя, активно сприяти організаційним змінам і бути готовим йти на конфлікт, якщо це необхідно для реалізації інноваційних концепцій.

Показники стабільності і гнучкості не можуть бути одночасно досягнутими в повному об'ємі, при цьому задача управління персоналом полягає в тому, щоб враховуючи динаміку умов знайти баланс між ними.

Ступінь соціальної ефективності управління персоналом визначається задоволенням потреб і інтересів робітників. В якості компонентів соціальної ефективності управління персоналом виділяють:

1. Каталог потреб робітника:

- негативні моменти;
- переваги.

2. Інтереси робітника на основі індивідуальних потреб, для їх відображення в цілях організації.

Через таке різноманіття компонентів з яких складається соціальна ефективність управління персоналом виникає складність у визначенні інтегрального показника соціальної ефективності.

Економічна і соціальна ефективність взаємодоповнюють, так суперечать одна одній. Досягнення балансу інтересів є центральною проблемою управління персоналом. Від об'єктивності і точності оцінки ефективності управління персоналом залежить ефективність роботи по вдосконаленню системи управління персоналом в цілому.

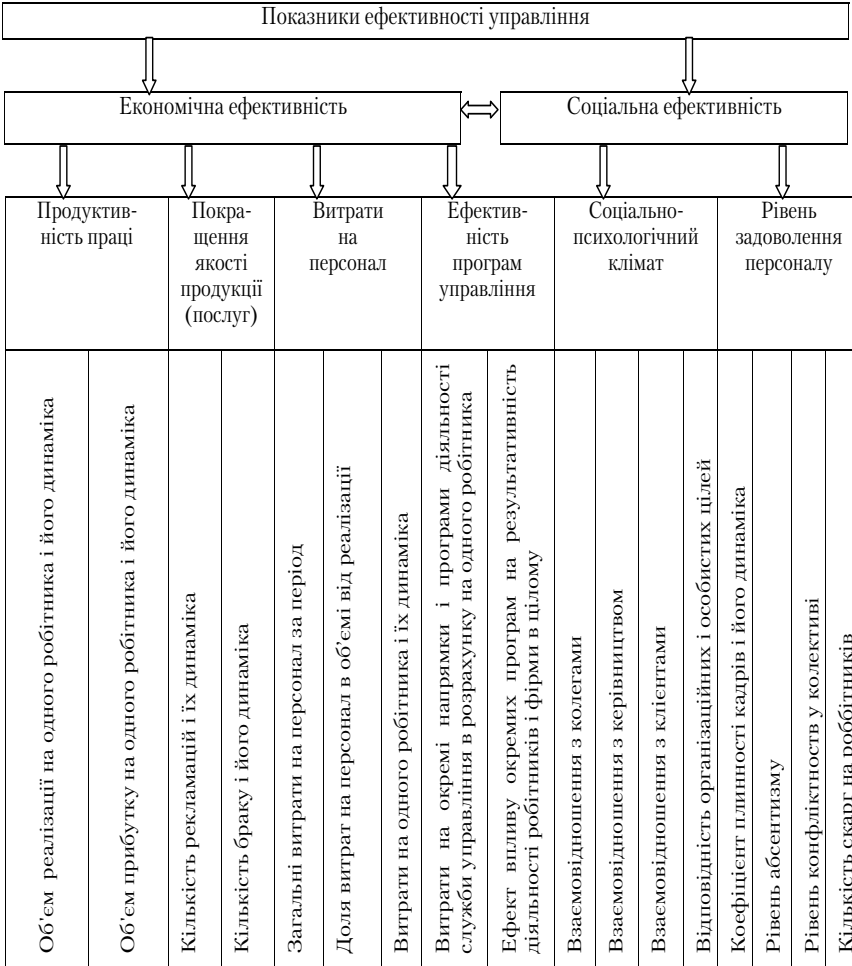
Ефективність управління персоналом необхідно оцінювати системою показників, що найбільш повно відображають цю область менеджменту.

Так, система показників повинна відповідати наступним вимогам:

- відображати повноту і достовірність оцінки;
- відображати результати управлінських рішень, як у кількісних так і у якісних характеристиках;

- включати показники, на які управлінські рішення здійснюють прямий вплив;
- відповідати цілі оцінки;
- забезпечити сумірність результатів управління з витратами на їх отримання;
- всі показники (як абсолютні, так і відносні), що входять в систему, повинні відображати не тільки досягнутий рівень, а і динаміку їх зміни.

Розглянемо показники ефективності на схемі:



**Висновки.** Оцінка діяльності служби управління персоналом ефективна лише в тому випадку, якщо чітко зрозуміла мета і розроблені показники. Поєднання економічного і соціально аспектів показника ефективності дає змогу обґрунтовано долучити до системи оцінки такі важливі критерії як рівень задоволення потреб персоналу, стан стосунків у колективі та поєднати їх з економічними результатами діяльності персоналу.

#### Список використаних джерел

1. Экономико-математический энциклопедический словарь. / Гл. ред. В.И. Данилов – Данильян. -М.: Большая Российская энциклопедия: «ИНФРА-М», 2003. – С. 655.
2. Марр Р., Шмидт Г. Управление персоналом в условиях социальной рыночной экономики. М.: МГУ, 1997, – С. 95-96.

**Annotation.** *In the article the analysis of problem of choice of indexes is carried out for determination of socio-economic efficiency of management a personnel, different approaches are considered to determination of management efficiency. A conclusion is done in relation to rozvitu analytical work on efficiency of management a personnel on an enterprise.*

**Key words:** *management efficiency, social efficiency, economic efficiency, indexes of efficiency.*

**19**

УДК [658.3:334.735](477)

*Л.В. Рудич, аспірант, Полтавський університет споживчої кооперації України, Полтава*

## **ДЕЯКІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ СИСТЕМИ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ**

*Обґрунтовано власне розуміння людського потенціалу системи споживчої кооперації; розкрито умови формування людського потенціалу в системі споживчої кооперації України.*

**Ключові слова:** *система споживчої кооперації України, людський потенціал системи споживчої кооперації України, пайовик.*

**Постановка проблеми.** Визначальною світовою тенденцією початку ХХІ ст. на національному і міжнародному рівнях стало визнання пріоритетної ролі соціальної орієнтації розвитку економіки, її спрямованості на підвищення рівня життя людей. В цьому контексті особливої актуальності набуває приклад системи споживчої кооперації України щодо формування її людського потенціалу. Адже саме ця система демонструє практичний досвід реалізації принципів соціальної економіки.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Як показують дослідження, активне вивчення проблеми формування й розвитку людського потенціалу у вітчизняній науковій літературі висвітлюються в працях таких українських науковців, як Д. Богиня, Н. Дудіна, Н. Ільченко, Т. Костишина, Г. Куліков, Л. Лісогор, В. Нижнік, М. Семикіна, Е. Лібанова, В. Шамота, Г. Дмитренко, М. Долішній, А. Чухно, О. Грішнова, А. Колот, А. Коровський, В. Петюх та ін.

Особливості розвитку людини в системі споживчої кооперації дослідували: О. Величко, Л. Войнаш, Ю. Гавриленко, Л. Дробиш, С. Семів, Л. Степанов, Л. Шимановська-Діанич та ін.

Проте, незважаючи на значну кількість наукових праць, до сьогодні не існує комплексного дослідження питання формування людського потенціалу в системі споживчої кооперації України. Саме це й породжує **актуальність** обраної нами теми.

**Постановка завдання.** Метою даної роботи є: розкрити особливості формування та розвитку людського потенціалу в системі споживчої кооперації України.

Основними завданнями є: 1) обґрунтувати власне розуміння людського потенціалу системи споживчої кооперації; 2) розкрити умови формування людського потенціалу в системі споживчої кооперації України.

**Виклад основного матеріалу.** Споживча кооперація є однією з головних соціально-економічних систем для якої характерна двоїста природа кооперації, поєднання соціальної функції і комерційної діяльності, наявність складного багатогалузевого господарського комплексу. Саме це і визначає особливості формування її людського потенціалу.

Первинною ланкою споживчої кооперації є споживче товариство, яке об'єднує масових споживачів (робітників, службовців, селен, ремісників, домогосподарок) для спільних закупок, частково і виробництва товарів з наступним продажем їх своїм членам і населенню. Споживче товариство об'єднує пайовиків переважно у територіальних межах. Воно є багатофункціональною і багатифункціональною структурою, яка включає крім торгівлі, заготівлі, громадське харчування, виробництво тощо. У споживчому товаристві трудова участь його членів необов'язкова.

Як показує аналіз, споживча кооперація зацікавлює людей і позитивно сприяє формуванню їх потенціалу саме завдяки принципам своєї побудови і дії.

На наш погляд, носіями людського потенціалу споживчої кооперації є члени споживчої кооперації (пайовики) та працівники системи.

Права членів споживчих товариств визначені Законом України «Про споживчу кооперацію» та статутами споживчих товариств. За яким вищим органом управління споживчих товариств є загальні збори його членів. Вони приймають статут, визначають розміри вступного і обов'язкового внеску, обирають керівників та контролюють органи товариства, а також вирішують інші питання, пов'язані з його діяльністю [1, с. 7].

Від того, як члени споживчих товариств вирішують нагальні питання споживчої кооперації залежить ефективність її діяльності і конкурентоспроможність на національному ринку. Саме на цій підставі ми включаємо членів споживчих товариств до складу її людського потенціалу.

Як показує аналіз, в найбільшій мірі характерним в споживчій кооперації є прояв і поєднання матеріальних і соціальних потреб (інтересів). Матеріальні інтереси полягають у задоволенні матеріальних потреб – отримання необхідних товарів за пільговими цінами. А соціальні інтереси – у соціальній орієнтації господарської діяльності, соціальному захисті і соціальній підтримці пайовиків і робітників, забезпечення їх соціальних гарантій. З цієї точки зору споживча кооперація є привабливою особливо для малозабезпечених і слабозахищених верств населення.

Нинішній стан соціального захисту в системі споживчої кооперації і завдання на перспективу були розглянуті на XX з'їзді споживчої кооперації України [2].

Важливим кроком у вирішенні завдань захисту соціально-економічних інтересів членів споживчих товариств стало прийняття Верховною Радою Закону України «Про кооперацію». Згідно цього Закону споживчим товариствам надано право реалізувати товари і послуги за цінами і тарифами, окремо для членів споживчих товариств та інших фізичних і юридичних осіб. Члени споживчих товариств мають можливість купувати товари і отримувати послуги за цінами їх фактичної собівартості.

Оскільки більша частина працівників є одночасно й пайовиками, то вони користуються вищезазначеними соціальними пільгами. Так, накопичені кошти на фондах кооперативних виплат використовуються для щорічних доплат працівників системи після виходу їх на заслужений відпочинок (пенсію). Однак для працівників розробляють додаткові заходи, спрямовані на підвищення доходів, організацію оздоровлення, відпочинку, поліпшення умов праці, проведення виховної, культурно-масової і спортивної роботи. В останні роки кооперативні організації і їх профспілки суттєво посилили роботу в цих напрямках.

Так, починаючи з 2005 року кожна кооперативна організація не має заборгованості з виплати заробітної плати, ліквідовано заборгованість з заробітної плати. Хоч рівень заробітної плати працівників споживчої кооперації залишається ще низьким.

Узагальнюючи варто наголосити, що умови, в яких формується людський потенціал споживчої кооперації України визначили специфіку (особливості) цього процесу в системі.

1. Члени споживчих товариств можуть бути працівниками системи але вони, на нашу думку, входять до складу їх людського потенціалу, оскільки приймають участь у керуванні і вирішенні головних питань споживчої кооперації. Але формується ця частина людського потенціалу споживчої кооперації специфічно, не так як працівники, а як власники (господарі).

2. У споживчі товариства об'єднується найбільш необхідні частини населення, які хочуть себе захистити і економічно, і соціально. Це теж зумовлює специфіку їх формування. Пайовиків не вибирають, вони самі на добровільній основі входять до споживчої кооперації.

3. Багатопрофільна структура споживчої кооперації потребує працівників різних спеціальностей, професій і кваліфікації, формування яких має свою специфіку.

4. Цілі і завдання споживчої кооперації, а також принципи її побудови в найбільшій мірі співпадають з сучасною моделлю (концепцією) людського розвитку, отже, позитивно сприяють формуванню конкурентоспроможного людського потенціалу.

5. Довгий час споживча кооперація України функціонувала в умовах адміністративно – командної економічної системи СРСР. Внаслідок цього вона втратила своє призначення і свою кооперативну сутність, що негативно вплинуло на стан формування людського потенціалу системи.

6. Після того як Україна стала незалежною почалося відродження споживчої кооперації, створення нових соціально-економічних передумов діяльності організацій і підприємств. Однак це процес проходив складно і повільно, оскільки у державі склалася нестабільна економічна ситуація, викликана світовою фінансовою кризою. Але навіть в цих умовах споживча кооперація України намагалася (на скільки це було можливо) виконувати свої функції.

7. Формування людського потенціалу в споживчій кооперації здійснюється за власні кошти, джерелом яких є власна господарська діяльність. Для підготовки і перепідготовки кадрів споживча кооперація має власну систему освіти.

**Висновки та перспективи подальших розвідок.** Отже, серед умов формування конкурентоспроможного людського потенціалу в споживчій кооперації України слід розрізняти ті, які сприяють і ті які негативно впливають на цей процес.

Подальші дослідження варто присвятити проблемі мотивації розвитку людського потенціалу в системі споживчої кооперації.

#### Список використаних джерел

1. Закон України «Про споживчу кооперацію». – К., 1992. – 15 с.
2. Бабенко С. Про роботу Ради і правління Укоопспілки у 2004-2008 роках та заходи щодо підвищення ефективності господарювання кооперативних організацій і підприємств України // Вісті центральної спілки споживчих товариств, 26 березня 2009 року. – С. 3-7.

**Annotation.** *The own understanding of human potential in the system of consumer cooperation was grounded; the conditions of human potential forming in the system of consumer cooperation in Ukraine were disclosed*

**Key words:** *system of consumer cooperation in Ukraine, human potential system of consumer cooperation in Ukraine.*

**20**

УДК 331.2

**С.В. Рукасов, аспірант, Національний університет харчових технологій, м. Київ**

## **НАПРЯМИ МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ У МОТИВАЦІЙНИХ СИСТЕМАХ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Проаналізовано критерії ефективності системи мотивації праці, її дії на досягнення стратегічних цілей підприємства. Опрацьовано специфіку підприємств, вплив особливості їх корпоративної культури при розробці систем мотивації персоналу.*

**Ключові слова:** *мотиваційна система, оцінка персоналу, заробітна плата, грошова винагорода, рівень мотивації праці.*

У даний час формується новий тип працівника з високою загальноосвітньою і професійною підготовкою. На усіх ведучих підприємствах перевага віддається не тільки працівникам з високою кваліфікацією, але в більшій мірі тим, що наділені здатністю до творчості, інноваційного пошуку, адаптацією з колективом і умовами виробництва. Формування трудової мотивації відбувається при взаємодії багатьох складових. Одні з них зв'язані з формуванням особистості працівника, його вихованням, освітою, професійною підготовкою, культурним розвитком, ціннісною орієнтацією. Інші фактори – приведення самого процесу праці, його змісту й умов праці, трудових відносин відповідно до вимог, що пред'являє до них працівник нового типу (самовираження, само-реалізація).

В даний час на перший план виступає політика угоди, ради, узгодження інтересів. Це потрібно для створення оптимальних умов для найбільш повної реалізації трудового потенціалу працівників.

А.Я. Кібанов відзначає, що мотивація праці, діяльності створює: інтерес до професійних проблем та творчої праці, прагнення до розширення кругозору; орієнтація на перспективу (з урахуванням минулого досвіду), орієнтацію на успіх та досягнення; готовність до соціальних конфліктів в інтересах працівників та справи, кінцевих результатів виробництва; готовність до обгрунтованого ризику [1, с. 358].

Динамічний процес розвитку в усіх країнах тісно пов'язаний з швидкою зміною кількісних параметрів національних систем освіти, виникненням нових концептуальних підходів до організації, змісту та методів навчання. Однією з загальносвітових тенденцій стало поступове дозрівання концепції



безперервної освіти та спроби практичного здійснення цієї ідеї. Основною ціллю безперервної освіти є розширення та диверсифікація освітніх послуг, що доповнюють базове шкільне або вузівське навчання [2, с. 17].

В основі концепції безперервної освіти полягають наступні положення: наступність програм загальної, початкової, середньої та вищої професійної освіти як ланок єдиної системи безперервної освіти; багатоваріантність змісту загальної та професійної освіти при єдності регіонального, федерального, культурного та загальноосвітнього простору; відкритість та гнучкість системи безперервної освіти, що здатна чуйно реагувати на процеси розвитку виробництва, задоволення потреби особистості та ринку праці; наявність висококваліфікованого науково-педагогічного персоналу, що здатний сприймати стратегічні зміни та працювати в інноваційному режимі з використанням сучасних форм, методів навчання та педагогічних, інформаційних технологій.

Становлення системи безперервної освіти базується на двох взаємопов'язаних тенденціях: вторгненні виробництва у сферу базової підготовки та, навпаки, проникнення навчання у виробничий процес [3, с.78].

На вітчизняних підприємствах, на наш погляд, вкрай необхідно запровадити систему безперервного навчання, починаючи зі шкільного віку, яка б максимально залучала майбутніх працівників до виробничого процесу, практично їх вчила професійним знанням, необхідним для якісного виконання посадових обов'язків та творчого пошуку.

Грошова винагорода має вирішальне значення в трудовій мотивації, тому що форми її отримання, а також відносні та абсолютні розміри сприймаються працівником як свідчення його цінності для підприємства, впливають на самооцінку працівника, на пряму говорять про його соціальний статус.

На сучасному етапі розвитку суспільства виникає питання розроблення компенсаційної політики, що має мету поєднати матеріальні інтереси співробітників з стратегічними задачами організації.

“Компенсаційна політика – це ... система зовнішніх винагород найманому працівнику за результати його праці на підприємстві. Коли ми можемо оцінити та виміряти винагороду у грошовому вимірі, то ми говоримо про грошову винагороду або компенсаційний пакет організації” [4, с. 271].

Компенсаційний пакет, або система винагород, які використовуються на підприємстві, складається з основної оплати праці (базової зарплати), додаткової зарплати (спонукальні виплати, премії, бонуси) та соціальних виплат або пільг (бенефітів) [4, с. 270-292].

Сучасні автори шукають можливості виміряти рівень мотивації працівника. Наприклад, Ковальов В.І. пропонує для удосконалення підготовки спеціалістів у вищій школі діагностувати мотивацію при прийомі в вузи наступним чином: розраховувати бальну оцінку мотивації, як оцінку середнього арифметичного балу атестата середньої школи людини. Потім розраховуються різні параметри мотивації (коефіцієнти сили, стійкості, множинності, структурності та ієрархічності мотивації) шляхом відношення фактичної

оцінки до максимально можливої (нормативної). Загальний мотиваційний бал розраховується як середня арифметична усіх вищенаведених коефіцієнтів. Ця методика добору абітурієнтів дозволяє використовувати оцінку мотивації як окремо, так і у поєднанні з існуючими правилами добору.

Рівень мотивації у трудовій діяльності розглядає С. Занок, який стверджує, що “експериментально встановлено, що існує визначений оптимум (оптимальний рівень мотивації), при якому діяльність виконується найкраще (для даної людини, у конкретній ситуації)” [5, с. 46]. Рівень мотивації визначається як сума балів, якими оцінені різні мотиви (наприклад, процесуально-змістовний мотив – 4 бали, громадянський мотив – 3 бали, самозатвердження – 4 бали, матеріальне заохочення – 4 бали, тощо). При цьому, “рівень мотивації, при якому діяльність виконується максимально успішно, називається оптимумом мотивації” [5, с. 47].

Але таке вимірювання рівня мотивації, на наш погляд, носить суб’єктивний характер. Неможливо дати однакову бальну оцінку мотивам при оцінюванні рівнів мотивації різних працівників. Необхідно диференціювати ступінь важливості кожного мотиву для окремого працівника та оцінити вплив на рівень мотивації зовнішніх факторів. Проведене нами дослідження трудових цінностей працівників вітчизняних підприємств дозволило розробити метод розрахунку рівня мотивації праці.

Пропонуємо прийняти наступне визначення: рівень мотивації праці – це коефіцієнт, що характеризує ступінь прагнення людини до праці та розраховується як середня арифметична бальних оцінок, виставлених працівником щодо оцінювання інтенсивності впливу трудових цінностей на ефективність праці, поділена на максимальний бал.

Таким чином, можна зробити висновок, що мотиви поведінки людини в сукупності являють собою деяку похідну від його особистих цілей і інтересів. Керувати людьми означає, по суті, керувати інтересами. Можна бути певним, що організаційна поведінка людей і процеси самоорганізації будуть носити конструктивний характер, якщо керівнику вдасться підкорити інтереси людей цілям підприємства; чи привести інтереси людей у відповідність з цілями підприємства; чи досягти сполучення і навіть повного збігу особистих і групових інтересів з цілями підприємства.

Сучасна наука керування знає чимало підходів до рішення цієї проблеми. У їхньому числі: так званий патерналізм, заснований на заступницькому відношенні до працівників у рішенні їхніх соціальних проблем, прагненні до професійного росту. Сюди ж можна віднести і систему довічного наймання; формування різних фондів соціальної підтримки і соціального розвитку з відрахувань від прибутку; при цьому важливо створити механізм цільового використання фонду із широкою участю працівників у прийнятті рішень; різного роду стимулюючі системи розподілу прибутку; різні форми участі в капіталі за допомогою продажу працівникам акцій, участі на пільгових умовах в акціо-

нуванні і приватизації державних підприємств, форми функціонування системи власних пенсійних фондів, зв'язаних з діяльністю підприємства, тощо.

Таким чином, сучасні системи мотивації орієнтовані на розвиток творчих здібностей і ініціативи співробітників, гуманізацію праці, партнерські відносини в колективі, узгодження інтересів підприємства, підрозділів і всіх груп персоналу.

#### Список використаних джерел

1. Кибанов А.Я. Управление персоналом. Регламентация труда: Учеб. пособие для вузов по спец. «Менеджмент» / А.Я. Кибанов, Г.А. Мамед-Заде, Т.А. Родкина; Гос. ун-т упр. – М.: Экзамен, 2000. – С. 358.
2. Библиотека управляющего персоналом: мировой опыт. Профессиональная ориентация, подготовка и оценка персонала: Обзорная информация / Сост. В.И.Яровой; Под ред. Г.В.Щекина. – К.: МАУП, 1995. – С. 17.
3. Теория и практика управления персоналом: Уч.-метод. пособие /Авт.-сост. Г.В. Щекин. – К.: МАУП, 1998. – 256 с.
4. Модели и методы управления персоналом: Российско-британское учебное пособие / Под ред. Е.Б. Моргунова. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2001. – 464 с.
5. Занюк С. Психология мотивации. Теория и практика мотивирования. Мотивационный тренинг. Киев, Эльга-Н, Ника-центр, 2001. – 352 с.

**Annotation.** *Analyzed the performance criteria of motivation, its effect on the strategic goals of the enterprise. Processed by specific companies, their particular corporate culture in the development of systems of personnel motivation.*

**Key words:** *motivational system, estimation of personnel, wages, money.*

**21**

УДК 331.522.4

*Л.В. Степанова, аспірант, Полтавський  
університет споживчої кооперації  
України, м. Полтава*

## ОБГРУНТУВАННЯ СКЛАДОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*У статті подається обґрунтування складових організаційно-економічного механізму ефективного використання трудового потенціалу торговельних підприємств, який дозволяє комплексно оцінити та підвищити ефективність його використання.*

**Ключові слова:** ефективність, організаційно-економічний механізм, трудовий потенціал, адаптація, атестація персоналу.

**Вступ.** Для створення ефективного організаційно-економічного механізму використання персоналу торговельних підприємств необхідно чітко обґрунтувати його складові та принципи взаємодії, за допомогою яких можна буде досягти бажаного результату – підвищення ефективності функціонування трудового потенціалу.

Проблемами розвитку трудового потенціалу за інноваційного типу розвитку економіки займаються такі українські вчені, як: О. Грішнова, А. Колот, Т. Костишина, Л. Лісогор, М. Семикіна, Л. Шаульська та інші.

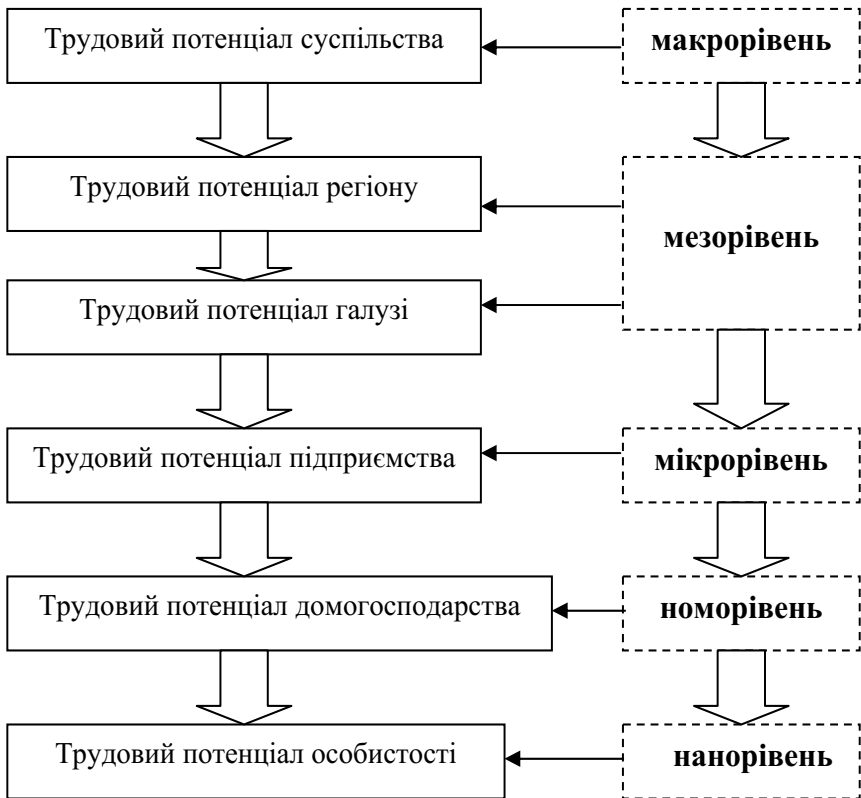
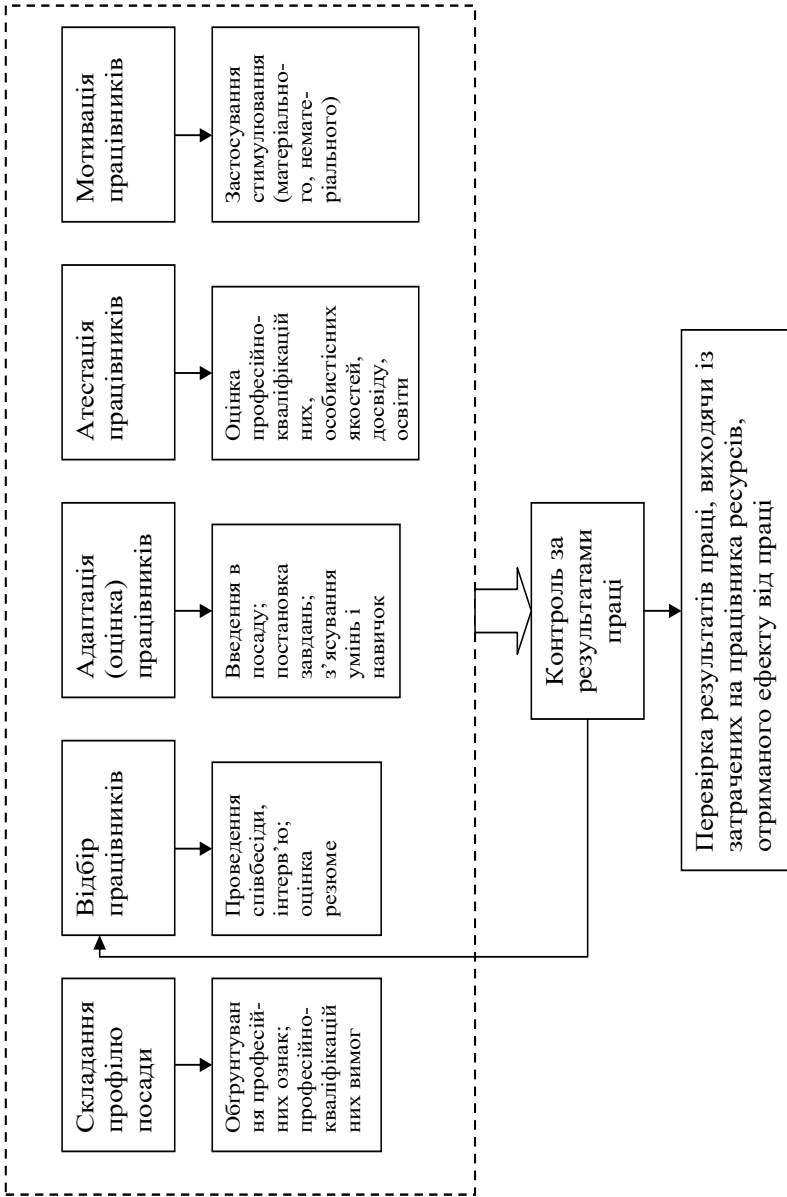


Рис. 1. Рівні формування й реалізації трудового потенціалу



**Рис. 2. Складові організаційно-економічного механізму ефективного використання трудового потенціалу торговельного підприємства**

**Результати дослідження.** Трудовий потенціал торговельного підприємства обумовлений специфікою галузі, оскільки її діяльність спрямована не тільки на реалізацію певної продукції, але й на надання посередницьких послуг у процесі продажу товару. Такі специфічні риси працівників торговельного підприємства вимагають від керівництва усвідомлення важливості не тільки професійно-кваліфікаційних характеристик, досвіду роботи, але й особистісних якостей працівників, які необхідно виявити, оцінити та застосувати для досягнення бажаного результату.

При обґрунтуванні складових організаційно-економічного механізму, що дозволить комплексно оцінювати, й на базі цього, впроваджувати певні заходи для розвитку трудового потенціалу, ми зробили спробу врахувати усі складові трудового потенціалу працівника й підприємства в цілому.

Нами уточнено класифікацію трудового потенціалу [1], яка базується на його складових, та враховує синергетичний ефект при формуванні та реалізації (накопичення й посилення чи нівелювання трудового потенціалу, починаючи від трудового потенціалу особистості до трудового потенціалу суспільства), яку представлено на рис. 1.

Такий підхід дозволяє, починаючи з нанорівня (трудового потенціалу особистості) перейти до мікрорівня (трудового потенціалу підприємства), що дає можливість упровадження організаційно-економічного механізму ефективного використання трудового потенціалу торговельного підприємства.

Нами запропоновані наступні складові для побудови організаційно-економічного механізму ефективного використання трудового потенціалу торговельного підприємства (рис. 2):

**Висновки.** Запропоновані нами складові організаційно-економічного механізму повинні мати комплексний характер, що забезпечуватиме цілісну оцінку й управління ефективністю використання трудового потенціалу торговельного підприємства.

#### Список використаних джерел:

1. Шаульська Л.В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України: Монографія. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2005. – 502 с.
2. Казаринова Е.А. Оперативное управление торговым персоналом. – СПб.: Питер, 2008. – 160 с.

**Annotation.** *In the article the ground of constituents is given organizationally economic to the mechanism of the effective use of labour potential of trade enterprises, which allows complex to estimate and promote efficiency of his use.*

**Key words:** *efficiency, organizationally economic mechanism, labour potential, adaptation, personnel attestation.*

УДК 65.014.1

*С.В. Стрехова, аспірант, Хмельницький національний університет*

## **ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ТА ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ ЕЛЕМЕНТІВ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ**

*Соціально-трудові відносини в сфері нової економіки та складна структура системи соціально-трудових відносин. Проблема розробки методологічних підходів і механізмів формування та розвитку соціально-трудових відносин на підприємствах.*

**Ключові слова:** *трудові відносини, система соціально-трудових відносин, роботодавець, працівники, колективні договори, генеральна угода, галузеві угоди, територіальна угода, наймані працівники, умови праці.*

**Актуальність.** Різкі зміни змісту та структури соціально-трудових відносин, що відбулися за останнє десятиліття привели до суттєвих змін у всіх сферах життєдіяльності суспільства, а саме: у сфері соціально-трудових відносин. Запозичена з радянської практики модель соціального розвитку виявилася неефективною при регулюванні соціально-трудових відносин на підприємствах. Ця модель була орієнтована переважно на збереження масштабів наданих державою соціальних послуг. Механізм, що сформувався до теперішнього часу, що обслуговує ці відносини, все ще багато в чому зберігає свою колишню форму. Серйозні недоліки властиві й механізму в цілому, і основним його елементам. Формування нової ефективної системи управління соціально-трудохими відносинами на підприємствах дасть можливість знизити розходження між роботодавцями і працівниками, між працівниками, знизити рівень конфліктності у колективі.

**Аналіз останніх досліджень.** Проблеми управління соціально-трудохими відносинами розглядаються такими дослідниками як Беляєва Г.В., Катувський Е.М., Сіліна В.П., Галахова В.І., Ромашова О.В., Зайцева А.К., Мітрохіна В.І. та зарубіжними вченими: К. Девіс, А. Маслоу, Е. Мейо, Ф. Герцберг, Ф. Тейлор, Р. Брамберг, Р. Фрімен та іншими. Але недостатньо досліджено подальший розвиток теоретичних основ системи управління персоналом з обґрунтуванням пріоритетних шляхів підвищення її ефективності.

**Основний матеріал досліджень.** В умовах колишньої політичної системи соціально-трудові відносини, обумовлені домінуванням державної форми власності, були вкрай формалізованими, жорстко регламентованими. Тоталітарна система виключала можливість соціальних вибухів, а отже, не було й необхідності розробки методів їхнього попередження й боротьби з їх наслідками. У колишніх умовах модель поведінки працівника була легко

передбачуваною: включаючись у трудову діяльність, він практично діяв по програмі, що жорстко визначала, як буде розвиватися його трудове життя, якими межами будуть обмежені його досягнення в цій сфері, яким, нарешті, повинна бути його поведінка. Вона визначалася насамперед станом постійного очікування різноманітних змін, ініціатором і рушійною силою яких виступала держава. Саме вона планувала й здійснювала підвищення заробітної плати в галузях народного господарства й на окремих підприємствах, регламентувала надання пільг із суспільних фондів споживання. Державні органи визначали можливі зміни в професійній кар'єрі працівників, включаючи або не включаючи їх в «резерв кадрів на висування». Сам працюючий виступав пасивним об'єктом, що не міг самостійно змінити власне положення. Соціально-трудова відносина в сфері нової економіки здобувають характерні для ринкової економіки риси. Відповідно й поведінка працівника в цих умовах починає відрізнятися від колишніх стереотипів. Насамперед він перестає бути спостерігачем, його позиція щодо власного положення здобуває більш активний характер. Разом з тим відсутні правові й інституціональні основи його поведінки в ринковому середовищі.

Однак, на сьогоднішній день особливої гостроти набуває проблема розробки методологічних підходів і механізмів формування та розвитку соціально-трудова відносин на підприємствах.

Механізм правового регулювання соціально-трудова відносин включає систему норм різних галузей права і методів, форм юридичного впливу на суб'єкти управління з метою досягнення їхньої ефективності [5, с. 29].

В умовах ринкової економіки система соціально-трудова відносин має досить складну структуру. Одним із суб'єктів соціально-трудова відносин є найманий робітник, який реалізує право на працю шляхом укладення трудового договору про роботу на підприємстві, в установі, організації або з фізичною особою [2].

Держава в системі соціально-трудова відносин в умовах ринкової економіки виступає, як: законодавець, координатор і організатор регулювання цих відносин, роботодавець, посередник і суддя при трудових суперечках.

Крім використання нормативів прямої дії, держава здійснює безпосереднє регулювання ринку праці шляхом податкової, кредитно-фінансової політики, а також за допомогою інших засобів загальноекономічного характеру [4, с. 25].

Трудові відносини – це стійкі зв'язки між людьми в процесі трудової діяльності. Як складова частина цілісної системи відносин, трудові відносини формуються під впливом соціального середовища, і знаходяться в залежності від дій управлінських структур [3, с. 145].

Соціально-трудова відносини між працівниками й роботодавцями охоплюють широкий спектр проблем, що включають відтворення трудового потенціалу працівника, його продуктивну зайнятість, умови праці, якість робочої сили, використання робочого часу, оплату праці.



Працівник, зайнятий сьогодні в ринковому секторі, практично не організований і не може відстоювати свої права. Роботодавець диктує йому свої умови, утримуючи працівника більш високими в порівнянні з іншими секторами суспільного господарства заробітками. Єдина форма протесту працівника на даному етапі – примітивний бунт. Напруги в соціально-трудовій сфері ведуть до зниження трудової активності, спаду виробництва.

Можливою реакцією на ці зміни є проведення сильної соціальної політики державою або прийняття рішень, пов'язаних із проведенням соціальної політики, різке посилення ролі місцевої влади у забезпеченні соціального розвитку на основі реалізації їхніх функцій власників. У цьому випадку соціальний розвиток суспільства все більше буде визначатися не звичною програмою централізованих заходів п'ятирічного плану, а рішеннями, прийнятими на рівні місцевої влади.

У цю нову структуру суб'єктів соціальної політики вписується, хоча й суперечливо, соціальна активність трудових колективів як власників підприємств. Новий господарський механізм, що ґрунтується на розмаїтості форм власності, дозволить перебороти соціальну апатію людей. Адже тепер від них, і тільки від них, може залежати політика в області оплати праці, відпусток, режимів самої праці та ін.

На загальнодержавному рівні соціальної політики буде здійснюватись формування основних умов реалізації соціальної політики по таких напрямках, як: законодавство про працю та зайнятість населення.

До практики регулювання соціально-трудових відносин увійшло укладання генеральної, галузевої, територіальної угод.

Відповідно до Закону України «Про колективні договори і угоди» колективні договори доповнюють і розвивають норми, прийняті в генеральній, галузевій і територіальній угодах, але домовленості не можуть бути нижчі за ті, що передбачені іншими угодами 1.

За останні роки умови праці на багатьох підприємствах істотно змінилися не в кращу сторону, різко знизився рівень соціального забезпечення робітників. Заробітна плата далеко не задовольняє їхньої потреби. Результатом стало бажання багатьох кваліфікованих робітників мати додатково оплачувану роботу, зниження інтересу до підвищення кваліфікації, значне погіршення соціально-трудових умов.

Зміна в системі культури й цінностей у державі стосується практично всіх сторін соціально-трудових відносин. При цьому базовими є відносини між роботодавцями й працівниками найманої праці.

Багато підприємств, використовуючи ситуацію на ринку праці, проводять короткозору кадрову політику, оплачують робочу силу нижче її вартості, не оплачують понаднормові години.

Отже, підприємство, що здійснює свою діяльність, загальною й постійною метою якої є виживання, повинно усвідомлювати необхідність створення умов для задоволеності роботою у свого персоналу й розвитку його здібнос-

тей. Воно також повинно усвідомлювати й необхідність всебічної підтримки свого персоналу.

#### Список використаних джерел

1. Про колективні договори і угоди: Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – №36. – 361 с.
2. Збірник законів України про працю / [упоряд. Н.Б.Болотіна.- 2-ге вид., випр. і доп.]. – К.: Знання, 2008. – 352 с.
3. Крушеницька О.В. Управління персоналом: навчальний посібник. Вид. 2-ге випр. і доп./ О.В. Крушеницька, Д.П. Мельничук. – К. : Кондор, 2006. -308 с.
4. Мурашко М.І. Менеджмент персоналу: навч. посіб. 3-тє вид., випр. і доп. - К.: Т-во „Знання”, КОО, 2008. – 435 с.
5. Осовська Г.В. Управління трудовими ресурсами: Навч. посібник. / Г.В. Осовська Г.В., О.В. Крушеницька. – К.: Кондор, 2008. – 224 с.

**Annotation.** *Social-labor relations in the sphere of new economics and complicated structure of the social-labor relations system. Methodological approaches development's problem and mechanisms formation and the development of the social-labor relations at the enterprises.*

**Key words:** *labor relations, social-labor relations system, employer, workers, collective agreement, general agreement, branch agreement, territorial agreement, employee, labor conditions.*

**23**

УДК 331.2.381

*О.В. Тужилкіна, аспірант, Полтавський  
університет споживчої кооперації  
України, м. Полтава*

### **КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ**

*У статті розкриваються концептуальні засади підвищення мотивації праці у роздрібній торгівлі.*

**Ключові слова:** *потреби, мотивація праці, система мотивації персоналу, системний підхід, мотивуючі умови, мотиваційний ефект.*

Трудова мотивація є однією з найважливіших проблем, що постають у процесі трансформації економіки та формування нового якісного використання трудового потенціалу персоналу, притаманного ринковим відносинам. Саме зміни у ставленні до ефективності праці дозволяють оцінити результативність перебудови форм господарювання і, зрештою, ринкових механізмів. Однак трудова мотивація, позначена прагненням людей до ефективної трудо-

вої діяльності, виробляється у ринкових умовах не автоматично, а лише за наявності цілої низки сприятливих обставин, особливо тих, що впливають на соціальне та психологічне самопочуття працівників.

Дослідженню проблем мотивації в історичному розвитку та сучасному розумінні присвячують свої праці видатні фахівці у галузі дослідження проблем демографії, соціальної політики та економіки праці. Д.Богиня, Л.Бунтовська, В.Герчиков, О. Грішнова, В. Данюк, Г.Дмитренко, А.Єськов, Л.Червінська, Г.Куліков, А.Колот, Н.Лук'янченко, В.Маковеев, М.Семикіна – неповний перелік видатних науковців, які наполягають на тому, що необхідність формування сучасного ефективного мотиваційного механізму обумовлена самою сутністю трансформаційних процесів, які відбуваються в економіці та в суспільстві взагалі.

Сьогодні в Україні з різних засобів мотивації праці застосовують тільки її окремі елементи – ця обставина підкреслює необхідність створення цілісної системи мотивації праці персоналу, орієнтованої на розвиток трудового потенціалу працівників та результативність діяльності підприємства в цілому. Тому вирішення цього завдання є науковою проблемою, розв'язання якої потребує удосконалення науково-теоретичного й методичного забезпечення. Вважаємо, що можна говорити про незавершеність обраного напрямку наукового дослідження, що зумовлює необхідність побудови та удосконалення цілісної системи мотивації праці персоналу і розроблення способів її оцінювання й подальшого розвитку.

Процес мотивації починає з особистості й повертає до неї, зробивши коло (рис. 1).

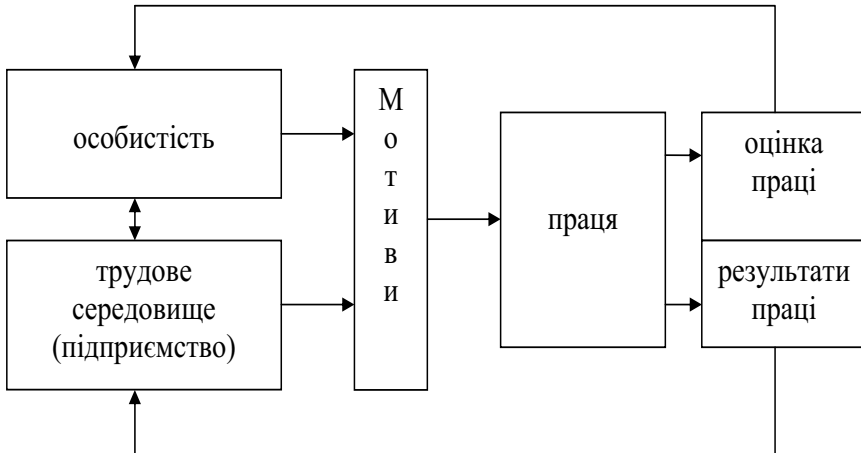


Рис. 1. Модель мотивації трудової діяльності

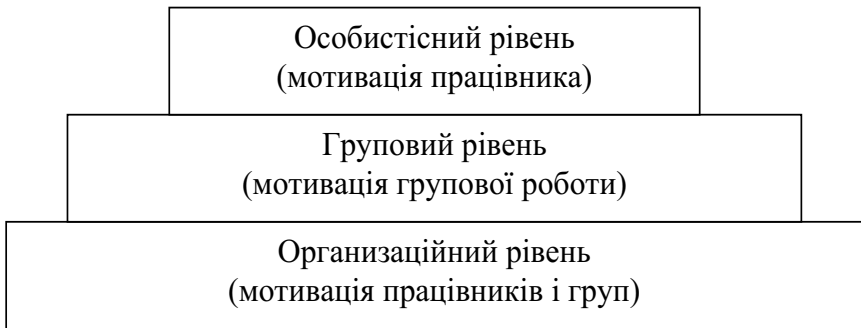
Саме особистість є об'єктом і суб'єктом мотивації. Особистість має різноманітні вроджені й придбані потреби. Трудове середовище дозволяє людині задовольнити свої потреби через ефективну працю в межах досягнення цілей підприємства. Стикувати цілі індивіда та підприємства можна, лише створивши потужні мотиви трудової діяльності людини саме у цьому підприємстві. Праця, її результати, оцінка з боку підприємства та самого працюючого є найважливішими елементами системи мотивації. Саме результати праці, як матеріального, так й нематеріального характеру, дозволяють зробити оцінку ефективності мотивації в підприємстві.

Серед умов мотиваційного середовища підприємства можна виділити наступні:

- 1) умови праці;
- 2) засоби праці, технології;
- 3) організація виробничого процесу;
- 4) система стимулювання;
- 5) стиль управління;
- 6) організаційна культура.

У взаємодії з комплексом мотивів, які активізуються через вплив мотиваційного середовища на людину, трудова поведінка працівника досягає бажаної для підприємства сили та направленості.

Згідно системного підходу мотивація персоналу здійснюється на трьох взаємозалежних рівнях, кожний з яких має свої особливості (рис. 2).



**Рис. 2. Рівні мотивації персоналу підприємства [3, с. 158]**

На сучасному етапі розвитку економіки України матеріальні стимули є визначальними в мотивації залучення й утримання персоналу. Той роботодавець, що пропонує найбільш високу оплату праці, стає найбільш привабливим для всіх категорій працівників, незалежно від ступеня кваліфікації, досвіду й амбіцій. Роботодавець, що пропонує більше низьку оплату праці, має проблеми із залученням й утриманням високопрофесійних і амбіційних працівників.

У цьому зв'язку важливим фактором мотивації на особистісному рівні стає ситуація на ринку праці, оскільки наявність, підготовленість і доступність трудових ресурсів у сукупності із соціально-економічними умовами, що визначають їхню фактичну вартість, формують очікування працівників і роботодавців щодо прийнятного для обох сторін балансу матеріальних інтересів.

Крім знаходження балансу матеріальних інтересів працівника й роботодавця, системний підхід до мотивації на особистісному рівні включає:

- забезпечення результативності діяльності працівника й розвитку його впевненості в досягненні позитивного результату;
- адекватне оцінювання успіхів і невдач працівника;
- відповідність винагороди за працю очікуванням працівника.

Як правило, у рамках діяльності підприємства особистісний капітал працівника (його трудовий потенціал) використовується частково – не всі особистісні якості й здатності, знання й уміння працівника реалізуються при виконанні професійних обов'язків. Неповне або неякісне використання трудового потенціалу працівника при виконанні виробничого завдання призводить до зниження мотивації. Для підтримання та розвитку мотивації працівникові необхідно, щоб його потенціал був не тільки реалізований, а й оцінений адекватно витратним зусиллям. Системний підхід до мотивації персоналу потребує створення на підприємстві умов для розкриття й ефективного використання потенціалу кожного працівника, забезпечення особистісного й кар'єрного росту, а також професійного розвитку працівників.

Отже, ефективна мотивація персоналу на особистісному рівні пов'язана із задоволенням його очікувань від свого внеску в діяльність підприємства роздрібною торгівлі, вона визначається:

- знаходженням і підтримкою балансу матеріальних інтересів співробітника й роботодавця;
- створенням і підтримкою умов для розкриття й ефективного використання трудового потенціалу працівника;
- створенням умов для професійного росту й розвитку працівника.

Системний підхід до мотивації персоналу містить у собі регулярну перебудову праці (job redesign) і збагачення її змісту (job enrichment). Загальний принцип полягає у тому, щоб забезпечити зацікавленість працівника в ефективному виконанні завдань і оптимізувати діяльність у контексті підвищення конкурентних переваг підприємства. Даний елемент мотивації заснований на немонетарних стимулах і діє переважно відносно персоналу, орієнтованого на мету, або результат.

Системний підхід до мотивації персоналу включає сукупність взаємозалежних елементів: керування за цілями; зміна поведінки працівників; перебування й збагачення змісту роботи. Використання кожного з елементів мотивації персоналу висуває особливі вимоги до управлінської компетентності HR-менеджерів.

Впровадження системного підходу до мотивації персоналу дозволить оптимізувати керування людськими ресурсами, що дозволить збільшити конкурентні переваги підприємства роздрібної торгівлі.

#### Список використаних джерел

1. Казаринова Е.А. Оперативное управление торговым персоналом. – СПб.: Питер, 2008. – 160 с.
2. Колот А.М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 1998. – 224 с.
3. Яхонтова Е.С. Эффективность управленческого лидерства. – М.: ТЕИС, 2002. – 285 с.

**Annotation.** *In the article conceptual principles of increase of motivation of labour open up in a retail business. For the valuable use of potential of worker an enterprise not enough application of traditional economic methods. The deep complex study of problems of labour motivation is possible only at combination of achievements of economy, psychology, sociology and other sciences.*

**Key words:** *necessities, motivation of labour, system of motivation of personnel, approach of the systems, explaining terms, motivational effect.*

**24**

УДК 331.522.4

*К.І. Оксенюк, здобувач, Луцький національний  
технічний університет*

### УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ ПОТЕНЦІАЛОМ РЕГІОНУ

*У статті розглянуто методи управління людським потенціалом регіону. Автором встановлено причини асиметрії індексів людського розвитку регіонів держави.*

**Ключові слова:** *людський потенціал, регіон, індекс людського розвитку.*

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими завданнями. В ринкових умовах господарювання стратегічний розвиток регіону все більшою мірою залежить не від виробничих і фінансових ресурсів, а від його людського потенціалу. Адже люди є не просто ресурсом, що використовується на виробництві, а, володіючи певними знаннями, навиками, кваліфікацією здатні за певних умов окрім виконання тих чи інших завдань генерувати нові шляхи вирішення типових завдань, в тому числі ефективно здійснювати стратегічне управління економічним і соціальним розвитком регіону, таким чином створюючи нові конкурентні переваги для того чи іншого регіону.

**Аналіз останніх досліджень**, в яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженням людського потенціалу присвячено ряд фундаментальних робіт вітчизняних науковців Богині Д., Грішної О., Долішнього М., Задорожнього Г., Каленюк І., Куценко В., Лібанової Е., Тютюнникова С. та інших. Аналізом вищезазначених питань серед зарубіжних науковців займаються Автономов В., Беккер Г., Заславська Т., Капелюшников Р, Маслоу А., Шульц Т., Щетинін В. та ін. Наукові здобутки вчених мають велике теоретичне та прикладне значення, проте, на нашу думку, приділяється недостатня увага дослідженню методів управління людським потенціалом регіону.

**Цілі статті.** Основні цілі статті полягають у дослідженні методів управління людським потенціалом регіонів держави.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Україна входить до групи країн з середнім рівнем розвитку людського потенціалу згідно з індексом людського розвитку. Індекс людського розвитку базується на широкому спектрі складових компонентів та враховує ваги кожного з аспектів людського розвитку регіонів України. Індекс дозволяє порівнювати рівні та тенденції людського розвитку в розрізі різних країн та часу. Показники, що використовуються для його розрахунку за міжнародною методикою включають індекси тривалості життя, рівня освіченості, реального ВВП на душу населення. Варто відмітити, що у 2007 р. Україна зайняла 76-те місце в світовому індексі людського розвитку.

Асиметрія регіональних індексів людського розвитку спричинена:

Значним розривом між мінімальним і максимальним рівнем заробітної плати у регіонах. Співвідношення найбільшого рівня оплати праці у м. Києві (1313,96 грн.) та найменшого у Тернопільській області (605,47 грн.) становить 2,3 рази. Протягом останніх років в чотирьох областях (Донецькій, Дніпропетровській, Запорізькій, Київській) та м. Києві середньомісячна заробітна плата перевищувала середнє значення по Україні.

Нерівномірному наданні соціальної допомоги. За узагальненим індексом доходів населення (враховуються показники середньомісячної заробітної плати, соціальної допомоги на одну особу та заборгованості з виплат заробітної плати на душу населення) лідерами залишаються Київська, Донецька, Дніпропетровська та Запорізька області, найнижчим є рівень доходів в Тернопільській, Вінницькій та Хмельницькій областях.

Вищим значенням індексу демографічного розвитку у Закарпатській, Рівненській та Чернівецькій областях і нижчим у Чернігівській, Сумській та Луганській областях.

Диференціацією соціального розвитку, що враховує показники відтворення населення, рівень доходів та стан ринку праці від найвищого у Донецькій, Дніпропетровській, Закарпатській, Одеській, Київській, Харківській області, м. Київ, АР Крим до найнижчого у Черкаській, Тернопільській, Сумській, Вінницькій, Кіровоградській, Чернігівській, Херсонській та Рівненській областях.

**Висновки.** Підсумовуючи вищенаведене, на нашу думку, доцільно запровадити наступні інституційні та програмні заходи щодо розвитку людського потенціалу:

У щорічних Посланнях Президента України до Верховної Ради України, державних та регіональних програмах соціально-економічного розвитку та інших стратегічних державних документах визнавати розвиток людського капіталу як чинник зміцнення конкурентоспроможності держави і пріоритет соціально-економічного розвитку держави.

При розробленні заходів на виконання Стратегії національної безпеки України урахувати серед загроз національній безпеці України найгостріші соціально-економічні наслідки втрати людського потенціалу як трудоворесурсної небезпеки та передбачити їх подолання в контексті національної безпеки (в соціальній та економічній сферах).

Передбачити поступове приведення рівня фінансування людського розвитку (витрат на освіту та охорону здоров'я) до рівня групи країн з високим рівнем розвитку людського капіталу.

Розробити цільову програму стимулювання самозайнятості та мікропідприємництва для осіб, які повертаються після трудової діяльності за кордоном, з метою скорочення масштабів масової трудової міграції за кордон.

У загальнонаціональній та регіональній програмах охорони здоров'я передбачити питання покращення репродуктивного здоров'я населення.

Запровадити проведення атестації робочих місць з метою виявлення та усунення дії негативних чинників на здоров'я працівників, створення безпечних і здорових умов праці.

Важливим є також формування концепції багатофакторного управління людським капіталом – системи теоретико-методологічних положень, які розкривають роль людських ресурсів не тільки як економічного ресурсу, який приносить прибуток, але як і соціальної цінності суспільства в цілому. Головною засадою концепції управління людським капіталом в Україні має бути визнання людського капіталу у програмних документах як вирішального ресурсу економічного зростання.

Отже, людський потенціал є основним стратегічним ресурсом і чинником економічного зростання регіону, який визначає ефективність використання виробничого, фінансового і природного потенціалу і безпосередньо впливає на темпи і якість економічного зростання.

***Annotation.** The article deals with methods for managing human resources in the region. The author found reasons for the asymmetry indices of human development regions of the state.*

***Key words:** human potential, the region, human development index.*



УДК 331.101.26

*Л.П. Дитко, аспірант, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

## **АНАЛІЗ ВИТРАТ РОБОТОДАВЦЯ НА РОБОЧУ СИЛУ**

*Розглянуто складові структури витрат роботодавця на робочу силу у відповідності до міжнародних та українських нормативних документів.*

**Ключові слова:** *вартість робочої сили, витрати на робочу силу.*

**Постановка проблеми.** Економіка України вступила в перехідний період з явно деформованою структурою витрат на робочу силу, яку успадкувала від минулої системи. Витрати на робочу силу можна розглядати у двох напрямках: витрати підприємства у зв'язку з використанням найманої праці та витрати на робочу силу на рівні економіки в цілому. У даній статті основна увага буде приділена дослідженню тих витрат на робочу силу, які несе безпосередньо роботодавець. Адже досліджувані витрати по різному впливають на спільну зацікавленість найманих працівників у діяльності підприємства, на зв'язок доходів від трудової діяльності (і насамперед заробітної плати) з результатом їх праці, на захищеність працівників від негативних платежів ринкової економіки, на зв'язок витрат на робочу силу з організацією виробництва і праці, на взаємовідносини найманих працівників і роботодавців, як наявні, так і перспективні, а також на більшість інших аспектів економічної діяльності підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Процес переходу до ринкової економіки суттєвим чином трансформував підхід до регулювання коштів, які витрачаються на підприємстві для формування особистих доходів працівників. Проблема аналізу витрат на робочу силу спонукала до досліджень як українських так і зарубіжних економістів-науковців. Зокрема зміни у підході до розрахунків витрат на робочу силу в процесі реформування економіки досліджував В.В. Куліков, Р.А. Яковлев та ін. Яковлев Р.А. стверджує, що роботодавець несе цілий ряд витрат, які не відносяться до оплати праці, але тією чи іншою мірою пов'язані з функціонуючою на підприємстві робочою силою. Таким чином, витрати роботодавця на робочу силу, будучи основною складовою загальних витрат, структурно неоднорідні і по різному пов'язані з виробничою і господарською діяльністю підприємства. На його думку, необхідно проводити досить складний аналіз доцільності здійснюваних витрат [1, с. 373-374].

Спробу згрупувати, обґрунтувати та зробити комплексний аналіз витрат на робочу силу здійснили українські економісти-науковці Г.Т. Завіновська,

А.В. Калина, А.М. Колот, Г.Т. Куліков, Е.М. Лібанова та ін. На думку А.М. Колота, збільшення витрат роботодавця на оплату праці обов'язково компенсується зростанням продуктивності праці та обсягів виробництва, а також економією названих витрат.

**Формулювання цілей статті.** Метою даної статті є дослідження структури та аналіз витрат роботодавця на робочу силу. Адже інформація про фактичні витрати на робочу силу, заробітну плату і трудові доходи найманих працівників є основою для ухвалення рішень у сфері економічної та соціальної політики, а також дає можливість роботодавцю порівнювати фактичну вартість робочої сили на його підприємстві із середньою величиною цього показника у відповідному секторі економіки України.

**Основний матеріал дослідження.** Основні суб'єкти ринку праці – роботодавці і наймані працівники – мають свої критерії визначення вартості робочої сили. Для роботодавця вартість робочої сили визначається величиною витрат на робочу силу, які він спроможний понести, за умов гарантії відшкодування затрачених засобів і предметів праці та отримання суспільно необхідної величини прибутку на вкладений капітал. Для найманого працівника вартість його робочої сили визначається вартістю життєвих засобів, необхідних для відтворення робочої сили працівників і членів його родини. Склад і вартість зазначених вище засобів формується під впливом багатьох факторів та обставин [2].

Витрати підприємства (організації) на робочу силу – це суми винагород у грошовій та натуральній формах, що нараховані найманим працівникам за виконану роботу, і додаткові витрати організації на користь своїх працівників. Вони розглядаються, з одного боку, як частина фактичних витрат роботодавця, зв'язаних з використанням найманої праці, а з іншого – як доходи працівників підприємства.

У складі витрат на робочу силу згідно з міжнародною стандартною класифікацією виокремлюють 10 груп:

- I. Пряма заробітна плата.
- II. Оплата за невідпрацьований час.
- III. Премії й грошові подарунки.
- IV. Видатки на харчування, напої, паливо та інші натуральні виплати.
- V. Видатки роботодавця на забезпечення працівників житлом.
- VI. Видатки роботодавця на соціальний захист.
- VII. Видатки на професійне навчання.
- VIII. Видатки на культурно-побутове обслуговування.
- IX. Витрати на робочу силу, що не належать до раніше наведених класифікаційних груп.

X. Податки, що належать до витрат на робочу силу [3, с. 293].

Слід відзначити, що першими шістьма групами є доходи найманих працівників. З цього виходить, що заробітна плата є значною часткою загальних

витрат роботодавця на утримання робочої сили, а значить, і вагомою часткою ціни тієї або іншої робочої сили. Отже, неправомірним є трактування багатьма економістами заробітної плати тільки як ціни робочої сили. Заробітна плата — це основна, базова, але не єдина складова ціни трудових послуг. Поняття фактичної вартості робочої сили значно ширше за поняття заробітної плати і вміщує, крім неї, й інші витрати, що розглядаються як витрати на роботу, тощо.

Не включаються у витрати організацій на робочу силу допомоги у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю, вагітністю та пологами, доглядом за дитиною та інші виплати з позабюджетних фондів, витрати на капітальне будівництво житла й об'єктів соціальної сфери, прибутки з акцій та інші доходи від участі працівників у власності організації (дивіденди, відсотки тощо).

В Україні, яка 15.08.1991 р. ратифікувала Конвенцію МОП № 160, використовується «Інструкція по визначенню вартості робочої сили», затверджена наказом Міністерства статистики України (зараз – Державний комітет статистики України) від 29.05.1997 р. №131, відповідно до якої впроваджено уніфіковану класифікацію витрат на робочу силу [4]. Дана інструкція, у відповідності до міжнародних норм, визначає сутність категорії «вартість робочої сили», як грошовий розмір фактичних видатків наймача на утримання робочої сили, тобто це всі витрати роботодавця на робочу силу в грошовому вимірі. Виходячи з інструкції всі витрати наймача на робочу силу діляться на прямі та непрямі. До складу прямих витрат на робочу силу відносяться: пряма оплата праці; оплата за невідпрацьований час; премії та нерегулярні виплати; заробітна плата в натуральній формі, пільги, послуги, допомоги в натуральній і грошовій формах. Непрямі витрати включають: витрати підприємств на оплату житла працівників; витрати підприємств на соціальне забезпечення працівників; витрати на професійне навчання; витрати на утримання громадських служб; витрати на робочу силу, які не віднесено до інших груп; податки, що відносяться до витрат на робочу силу.

Аналіз складу даних витрат дозволив зробити висновок, що у відповідності до нормативно встановленого статистичного підходу, витрати на робочу силу – це сукупність всіх витрат роботодавця на формування, використання та розвиток персоналу підприємства незалежно від джерел фінансування. Ці витрати можуть здійснюватися як у грошовій, так і у натуральній формі. Якщо ж всі витрати роботодавця перерахувати у грошові одиниці за цінами реалізації, то отриманою в результаті розрахунків сумою буде вартість робочої сили. Тобто вартість робочої сили – це грошовий еквівалент витрат роботодавця на робочу силу.

Основним завданням аналізу витрат роботодавця на робочу силу є вивчення змін, що відбулися за аналізований період у витраченні роботодавцем коштів на оплату праці, і їх оцінка. Зміни можна визначати шляхом порівняння фактичних даних за аналізований період:

- з фактичними даними минулого періоду;
- із запланованими показниками на аналізований період;
- з іншими даними, які залучатимуться для аналізу.

Результати аналізу повинні сприяти більш раціональному розподілу наявних у роботодавців засобів, які спрямовані на цілі особистого споживання працівників і стійке функціонування наявної робочої сили.

Останнє масове вибіркове обстеження витрат на робочу силу на підприємствах було проведене Держкомстатом України у 2006 р. Воно охопило майже 15 тис. підприємств з чисельністю 10 осіб і більше та виявило структуру витрат українських підприємств на робочу силу за видами економічної діяльності в 2001 і 2006 р. Результати обстеження дозволили виявити зміни позитивного і негативного характеру, що сталися в 2001–2006 рр. Так, порівняно з 2001 р. збільшилася частка витрат на пряму оплату і соціальне забезпечення. Водночас зменшилися витрати на культурно-побутове обслуговування, оплату житла працівників, премії і нерегулярні виплати, на заробітну плату в натуральній формі, пільги, послуги, допомоги. Зростання непрямих витрат пов'язане із збільшенням витрат на соціальне забезпечення працівників на 1,9 в.п. При цьому витрати роботодавців на професійне навчання в 2006 р. становили лише 0,2%, що є негативним явищем з погляду відтворення людського капіталу. Поза увагою залишилися й такі об'єктивні моменти, як потреба постійної професійної перепідготовки кадрів в умовах інноваційного розвитку — вона проводиться на підприємствах України один раз на 12 років [5].

Одним із аспектів аналізу витрат роботодавця на оплату праці і виплат соціального характеру є співставлення динаміки змін даних витрат з динамікою подорожчання життя (ріст цін на споживання товарів і послуг). Основне завдання індексації заробітної плати полягає в тому, щоб в умовах інфляції зберегти попередній рівень відтворення робочої сили або домогтися його мінімального зниження. При інших рівних можливостях гальмування підвищення заробітної плати від росту цін означає фактичне зниження витрат роботодавця на оплату праці і соціальні виплати. На перший погляд може здатися, що таке гальмування вигідне роботодавцю, але фактично це не так. Реальне зниження заробітної плати і інших видів витрат на трудову діяльність на підприємстві однозначно відобразиться на рівні трудової віддачі працівника, тобто недокомпенсація подорожчання життя спонукає до виникнення напружених відносин між роботодавцем, профспілкою (або іншими представниками інтересів найманих працівників) і найманим працівником, що призведе до витрат, які в декілька разів більше будуть перебивати «економію» отриману на недоіндексації витрат на оплату праці і виплати соціального характеру.

Проблема співвідношення росту цін на споживчі товари і послуги та підвищення грошових доходів найманого працівника від трудової діяльності має і інший аспект. Постійне і систематичне гальмування росту грошових доходів від підвищення цін призведе в кінцевому результаті до зниження споживчого

попиту на товари і послуги, а це, в свою чергу, викличе відповідне зменшення промисловості. Таким чином, в стратегічному плані випереджуючий ріст цін над грошовими доходами від трудової діяльності небезпечний для усіх роботодавців. Найбільш доцільним, в умовах інфляції, є ріст грошових доходів, що дорівнюватиме темпу інфляції і його потрібно забезпечити.

На сучасному етапі функціонування ринку праці не повністю враховані фактори, чинники, обставини і показники які впливають на витрати роботодавця на робочу силу і які не входять до структури цих витрат в діючій інструкції.

**Висновки.** Рівень ціни української робочої сили не виправдано занижений, а робоча сила стала найдешевшим товаром. Причому, чим більше відхиляється ціна робочої сили в бік зниження від її вартості на ринку праці, тим слабшою стає мотивація праці, інтерес працівника до підвищення своєї кваліфікації і зростання професійної майстерності. Аналіз складу витрат на робочу силу дозволив встановити, що стандартна класифікація вартості робочої сили не відповідає сучасним вимогам ринку праці та не охоплює такі види витрат, як витрати на аналіз ринку праці, на підбір, оцінку та атестацію персоналу, витрати, пов'язані з плинністю кадрів. Тобто діюча інструкція з визначення витрат на робочу силу застаріла і має бути оновленою.

#### Список використаних джерел

1. Яковлев Р.А. Оплата труда в организации / Р.А. Яковлев. 2-е изд. – М.: МЦФЭР, 2005. – 528 с.
2. Колот А.М. та ін. Економіка праці та соціально-трудові відносини. Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2009. – 711 с.
3. Уманский А.М. Международные трудовые стандарты [Текст]: учебное пособие // А.М. Уманский, В.Г. Сумцов. – Луганск: Изд-во ВЛУ им. В. Даля, 2006. – 520 с.
4. Інструкція по визначенню вартості робочої сили (№ 131 від 29.05.1997 р. затверджена наказом Міністерства статистики України) // Офіційний Вісник України.–1997.–№ 28.– від 11.08.1997.
5. Г. Куликов. Скільки коштує робоча сила // Газета "Праця і зарплата". - №28 (656), 2009.

**Annotation.** *Considers compound structures of costs of labour in accordance with international and Ukrainian normative documents.*

**Key words:** *cost of a labour, costs on a labour.*

УДК 331.5 (477)

*О.М. Козак, аспірант THEU*

## **ЗБАЛАНСОВАНИЙ РОЗВИТОК РИНКІВ ПРАЦІ І ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ**

*У статті розглядається питання диспропорції попиту і пропозиції праці на ринку праці України. Обґрунтовано необхідність планування потреб ринку у працівниках певного фаху як напрямку підвищення рівня зайнятості в Україні.*

**Ключові слова:** *ринок праці, ринок освітніх послуг, зайнятість, безробіття, випускники, спеціальність.*

В умовах нестабільного розвитку економіки особливої актуальності набирає проблема ефективної зайнятості населення і запобігання масового безробіття. Сучасне виробництво внаслідок застосування новітніх технологій, гнучких та динамічних форм організації праці урізноманітнює характер праці, ставить нові вимоги до працівника, зокрема, підвищення його функціональної мобільності, адаптаційних можливостей, ініціативності та самостійності в роботі.

Проблема взаємодії ринку праці та ринку освітніх послуг є важливою та актуальною сьогодні. Без її вирішення неможливе формування якісно нової робочої сили, забезпечення кваліфікованими кадрами економіки країни.

Потреба дослідження проблем взаємодії ринку праці та ринку освітніх послуг впливає із принципових засад формування обох ринків. Теоретичні положення функціонування ринку праці висвітлено в працях Г. Агабекяна, Д. Богині, Т. Петрової та ін. Питанням діяльності вищих навчальних закладів на ринку освітніх послуг значну увагу приділяють такі відомі вітчизняні й зарубіжні вчені, як М. Карлін, О. Кратт, В. Куценко, А. Панкрухін, Р. Патора та ін. Водночас характеристика механізму взаємодії ринку праці й ринку освітніх послуг є дискусійною в теоретичному плані, а управління цим взаємозв'язком є недостатньо розробленим і застосованим на практиці.

**Метою роботи є** аналіз взаємозв'язку ринків праці та освітніх послуг як головного напрямку підвищення рівня зайнятості в Україні.

Диспропорція між попитом і пропозицією робочої сили закладається вже на рівні підготовки фахівців у навчальних закладах. Так, станом на 1 січня 2008 р. заявлена потреба підприємств становила майже 14 тис., а випущено вітчизняними ВНЗ у 2006-2007 р. 470 тис. молодих фахівців, з-поміж яких за держзамовленням навчалось понад 40%.

Наявність великої кількості молодих людей, які не мають роботи викликає напруження в суспільстві, яке негативно впливає на криміногенну ситуа-

цію, поширення наркоманії, інших негативних явищ. Відсутність у молодих людей стабільного заробітку утримує їх від створення сім'ї та народження дітей. Це є однією з головних причин демографічної кризи, яка охопила Україну.

На сьогодні в Україні налічується 350 закладів вищої освіти III–VI рівня акредитації (університети, інститути, академії) на 46,1 млн. населення [3]. У той же час ціла низка розвинутих країн Європи мають зовсім інше співвідношення в освітній підготовці вищої школи та використання трудового потенціалу, що відображено в табл. 1.

Таблиця 1

Країна	Кількість вищих навчальних закладів	Чисельність населення, млн. чол.
Англія	96	48,5
Франція	78	49,4
Італія	65	66,5
Іспанія	47	30,0
Польща	11	49,0
Україна	350	46,1

Крім того, ринок освітніх послуг, який обслуговують, крім вищих навчальних закладів III–IV рівня акредитації, ще й 511 закладів I–II рівнів, не готовий повністю задовольнити попит роботодавців у кадрах та оперативно реагувати на зміни їхніх потреб.

Проте турбує не стільки кількість закладів, скільки можливість ефективного їх функціонування, їхня відповідність планам професійної підготовки спеціалістів за європейськими та міжнародними стандартами. Сьогодні роботодавці зацікавленості не тільки у фахівцях, а насамперед у висококваліфікованих працівниках, які володіють новітніми технологіями, знають сучасну техніку й обладнання.

Істотною є також невідповідність потреби ринку праці у фахівцях з вищою освітою обсягам їх підготовки, оскільки зараз в системі вищої освіти орієнтуються передусім на необґрунтований попит молоді на певні модні спеціальності, а не на потреби економіки. Це призводить до випуску навчальними закладами фахівців з вищою освітою в обсязі, який більш як удвічі перевищує випуск робітничих кадрів, тимчасом як серед працюючого населення спеціалісти становлять менше половини зайнятих. Наслідком цього є зростання безробіття серед випускників вищих навчальних закладів, збільшення соціальної напруженості в суспільстві.

Значна частина випускників після закінчення вищого навчального закладу працює не за фахом. А це, знову ж таки, є свідченням неадекватності потреб ринку праці та ринку освітніх послуг. Робота не за спеціальністю змушує випускника здобувати вищу освіту за іншим напрямом, і вже через 2-3 роки він втрачає первинну кваліфікацію.

Найбільшу частину безробітної молоді становлять бухгалтери, економісти, фінансисти (29,79%), психологи, педагоги (15,21%), юристи, правознавці (11,46%), меншу частину – менеджери, адміністратори (7,29%), інженери (5,42%) та медичні працівники (5,21%). Така картина є наслідком надлишкової підготовки спеціалістів за цими професіями, що спричиняє дисбаланс між попитом та пропозицією і свідчить про потребу зміни структури набору студентів вищими навчальними закладами, зокрема для підготовки та перепідготовки за такими спеціальностями, які мають попит на ринку праці [2].

Минулорічна вступна кампанія дає змогу скласти рейтинг спеціальностей, які користуються найбільшим попитом в абітурієнтів:

- Менеджери з продажу і закупівель;
- Програмісти, веб-дизайнери, фахівці з телекомунікацій;
- Банківські службовці, бухгалтери;
- Керівники відділів, керівники;
- Рекламисти, маркетологи, бренд-менеджери;
- Дизайнери інтер'єру, архітектори;
- Фахівці з піар технології, поліграфісти, журналісти;
- Інженери, провідні фахівці;
- Юристи, адвокати;
- Вчителі, викладачі вузів;
- Перекладачі;
- Артисти, музиканти.

Гострою проблемою для економіки України стало кадрове забезпечення на великих підприємствах. На них постійно є вакансії на робочі професії. Необхідні газозварювальники, токарі, інженери всіх напрямків, електрозварювальники, всі будівельні спеціальності – каменярі, кранівники, столяри-верстатники. Економіка України сьогодні потребує фрезерувальників, операторів комп'ютерного набору і будівельників, а зовсім не юристів, економістів і дизайнерів. Саме представники цих професій є найзатребуванішими професійно-технічними спеціалістами. На сьогоднішній день не вистачає навіть водіїв трамваїв і тролейбусів, попри те, що навчають цій професії безкоштовно. У дефіциті швачки – їх ринок праці потребує в кількості понад 40 тисяч.

Окрім робочих спеціальностей необхідні високопрофесійні працівники у сфері машинобудування (інженерно-технічні спеціалісти), будівництва (девелопери, маркетологи, головні інженери і головні архітектори проєктів), торгівлі (менеджери середньої і вищої ланки, мерчендайзери, супервайзери тощо). У зв'язку з інтеграцією західних компаній підвищився попит на фінан-



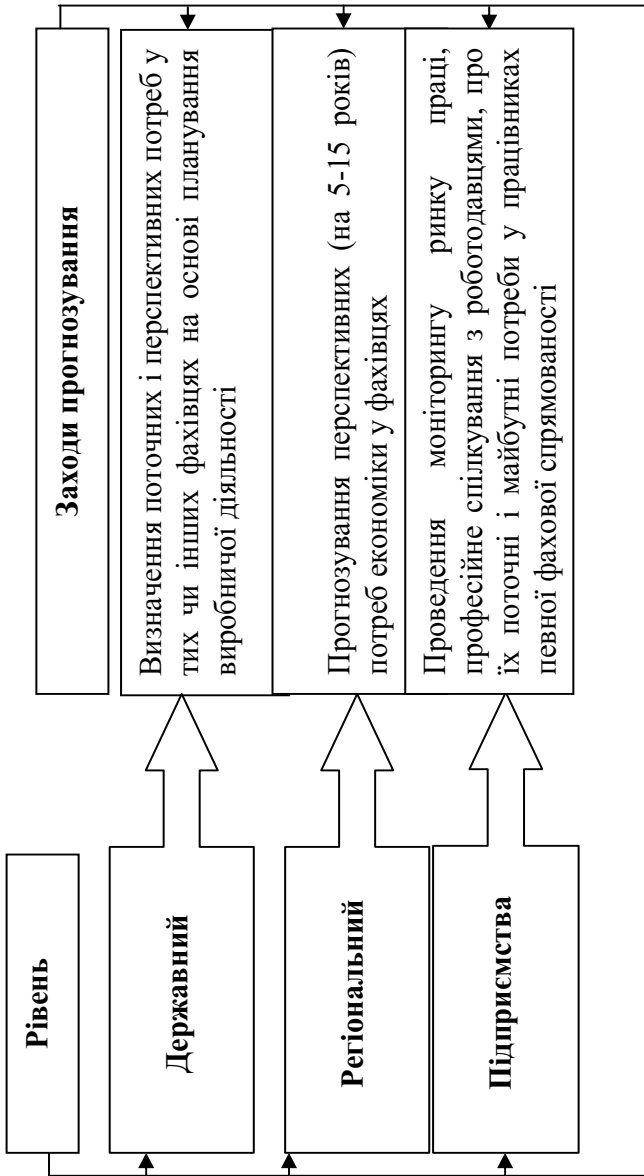


Рис. 1. Схема прогнозування потреб ринку упрацівників певного фаху

систів зі знанням англійської мови та досвідом роботи з корпоративними інформаційними системами, на висококваліфікованих працівників у сфері інформаційних технологій [6].

У справі вирішення проблеми безробіття надзвичайно важливим є середньо- та довгострокове прогнозування кадрових потреб української економіки. Прогнозування перспективної потреби ринку праці у працівниках певного фаху необхідно проводити на трьох рівнях (рис. 1).

На підставі аналізу сукупності статистичних і аналітичних даних розроблятимуться ґрунтовні прогнози професійної структури попиту на ринку праці, поточної і перспективної потреби в працівниках певного фаху. Прогнозами забезпечуватимуться органи державної влади, навчальні заклади, центри зайнятості, громадськість. Ці прогнози мають визначити професії і спеціальності, за якими необхідно проводити підготовку спеціалістів, а також стати основою профорієнтаційної роботи в державі. Відповідно до цього навчальні заклади визначатимуть спеціальності, за якими слід розвивати навчання, а держава здійснювати цільове замовлення саме фахівців, які потрібні на ринку праці сьогодні, завтра і післязавтра.

#### Список використаних джерел

1. Ляльк А.М. Взаємозв'язок ринку освітніх послуг і ринку праці: проблеми та способи їх вирішення // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. – 2007. – №12. – С. 22-24.
2. Ортікова Н.В. Мотиваційна готовність випускників ВНЗ до праці // Ринок праці та зайнятість населення. – 2009. – №3. – С. 14-17.
3. Черніченко Г.О., Шаульська Л.В. Попит на освітні послуги: шляхи наближення до потреб роботодавців // Університетські наукові записки. – 2007. – №3 (23). – С. 224-230.
4. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
5. [www.mon.gov.ua](http://www.mon.gov.ua).
6. [www.profosvita.org.ua](http://www.profosvita.org.ua).

**Annotation.** *The question of disproportion demand and supply of labour at the market labour in Ukraine is examined in the article. It is indicated on the necessity of planning market necessities in the workers of certain profession as to direction increase level of employment in Ukraine.*

**Key words:** *labour-market, market of educational services, employment, unemployment, graduating students, specialty.*

УДК 331.101

*Т.Б. Твердушка, викладач, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

## **ОЦІНКА ЧИННИКІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ТРУДОВИХ ПРОЦЕСІВ ОПЕРАЦІЙНОГО РІВНЯ**

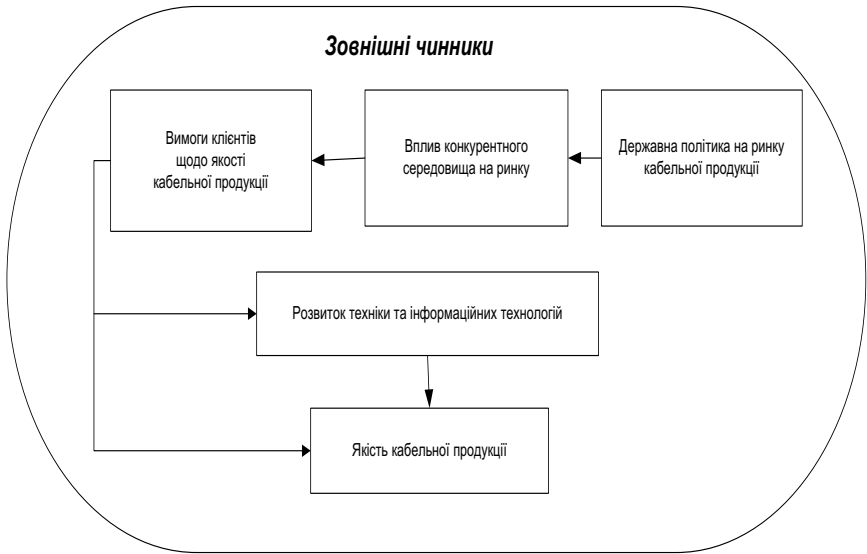
*У статті представлена оцінка зовнішніх та внутрішніх чинників, що впливають на ефективність трудових процесів. Завдяки механізму їх постійної взаємодії підвищується вірогідність успішної реалізації концепції безперервного вдосконалення трудових процесів на операційному рівні.*

**Ключові слова:** *безперервне вдосконалення трудових процесів, загальне управління якістю, стандартизація, моніторинг, група з вдосконалення, непродуктивні витрати.*

Сьогодні вітчизняні підприємства оперують в середовищі, де зміни відбуваються дуже швидко. Продукти і процеси постійно перепроєктуються та вдосконалюються, і завжди має місце перехід від конкуренції на національному рівні до міжнародної. Конкурентне середовище вимагає, щоб фірми пропонували продукти та послуги, вироблені у відповідності з вимогами клієнтів, для диверсифікації сегментів споживачів. Організації, що діють в середовищі, яке швидко змінюється, відкривають для себе, що адаптація та зміни є життєво необхідними. Для того, щоб знайти шляхи вдосконалення результатів в даному середовищі, фірми вимушені зробити переоцінку способу своїх дій. Вдосконалення діяльності перетворюється на постійний пошук шляхів зменшення втрат процес відомий як безперервне вдосконалення [3, с. 187]. Зменшення втрат стає можливим завдяки використанню різноманітних інструментів зменшення втрат, таких як вдосконалення трудових процесів операційного рівня, загальне управління якістю, наділення повноваженнями виконавців, використання комп'ютерних технологій у виробництві. Усіма цими засобами та методами намагаються усунути втрати, які виникають у формі запасів, неефективних трудових процесів, дефектної продукції, перероблення, витрат часу на налагодження та неповного використання талантів і вмінь працівників.

**Мета статті** – провести аналіз чинників, які впливають на ефективність трудових процесів операційного рівня та визначити їх місце у системі безперервного вдосконалення.

На основі логічного аналізу встановлено механізм взаємодії зовнішніх (рис. 1) та внутрішніх чинників (рис. 2).



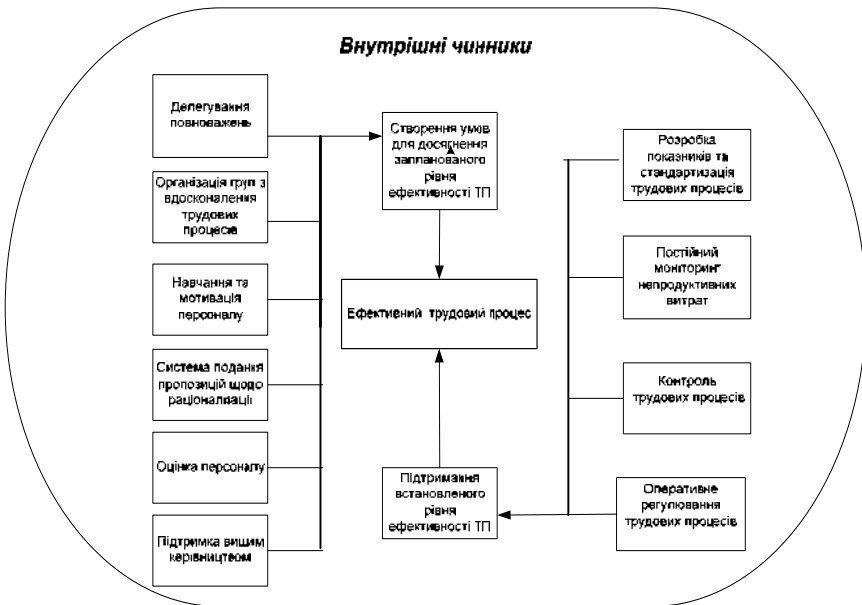
**Рис. 1. Зовнішні чинники, що впливають на якість продукції**

До основних чинників, що мають безпосередній вплив на якість продукції та ефективність трудових процесів її виробництва належать: по-перше, зовнішні чинники – державна політика, вплив конкурентного середовища на ринку, постійно зростаючі вимоги споживачів щодо якості продукції та науково-технічний прогрес, що зумовлює систематичне вдосконалення техніки і технології; по-друге, внутрішні чинники, які впливають на ефективність трудових процесів та допомагають підтримувати належний рівень їх ефективності.

Далі розглянемо детальніше найважливіші внутрішні чинники, від яких певною мірою залежить ефективність трудових процесів:

1) Розробка показників та стандартизація трудових процесів (розробка стандартів робочих процедур) передбачає наявність детального (вербального чи графічного) опису послідовності трудових операцій, способу та методу виконання робіт, враховуючи пересування робітника, його рухи, розташування допоміжних засобів, механізмів і матеріалів, роботу з документацією тощо.

2) Моніторинг непродуктивних втрат фактичних трудових процесів, який може бути спрямований на: спрощення роботи; позбавлення від тяжкої праці; вивільнення від незручної праці; створення більш безпечних умов праці; забезпечення більш продуктивної роботи; поліпшення якості продукту (послуги); економія часу і витрат.



**Рис. 2. Внутрішні чинники, що впливають на ефективність трудових процесів**

3) Делегування повноважень персоналу операційного рівня щодо моніторингу трудових процесів та розробки й запровадження корегувальних дій у визначених ситуаціях. Проведений персоналом операційного рівня аналіз корінної причини виникнення непродуктивних витрат дає можливість спланувати й провести заходи щодо їх мінімізації або усунення.

4) Групи вдосконалення, оцінка працівників та запровадження системи подання пропозицій. Персонал, який залучається до системи вдосконалення має впроваджувати оновлення, з одного боку, через створені групи з вдосконалення на управлінському рівні, а, з іншого боку, через робочі групи [1, с. 224], які мають відслідковувати відхилення та розробляти пропозиції щодо оновлення фактичних трудових процесів. Доцільним є використання інформації стосовно участі працівників в групах з вдосконалення при проведенні оцінки персоналу операційного та управлінського рівня.

5) Навчання та мотивація персоналу. Фактори що впливають на безперервність вдосконалення трудових процесів, а саме науково-технічний прогрес та систематичне вдосконалення техніки і технології, зумовлюють організацію постійного навчання персоналу, що надає йому, в свою чергу, можливість реалізувати свій творчий і інтелектуальний потенціал.

6) Виявлення непродуктивних витрат. Всі фази виробництва продукту (послуги) мають бути проаналізовані на доцільність та раціональність на рівні елементарних рухів, послідовність яких і створює фазу виробництва.

7) Введення контролю. Контроль джерела виникнення невідповідної продукції (послуги) дозволяє попереджати її створення за рахунок управління умовами, які впливають на якість.

Аналіз та оцінка результатів трудових процесів, як один із внутрішніх чинників ефективності трудових процесів, відіграє ключову роль у системі безперервного вдосконалення та при визначенні винагородження працівників. Контроль трудових процесів на основі розроблених показників та стандартів виконання процесів визначається як облік відповідальності і є основним засобом управлінського контролю [2, с. 364-367]. Модель контролю відповідальності складається з чотирьох основних елементів: (1) призначення відповідальності, (2) встановлення показників або стандартів виконання трудових процесів, (3) оцінювання виконання трудових процесів та (4) винагородження. Метою даної моделі є впливати на поведінку в такий спосіб, щоб зусилля індивідів і організації поєдналися для досягнення спільної цілі або цілей.

В міру зростання організаційної складності і підсилення динамізму конкурентного середовища механізм постійної взаємодії зовнішніх та внутрішніх чинників, що впливають на ефективність трудових процесів, та функціонування в організації системи обліку відповідальності за трудовими процесами (на основі діяльності) є найбільш придатною основою для реалізації концепції системи безперервного вдосконалення трудових процесів на операційному рівні.

#### Список використаних джерел

1. Конті Т. Самооценка в организациях / Пер. с англ. Науч.ред. В.А.Лапидус. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2000. – 328 с.
2. Хенсен Р., Моувен М., Еліас Н., Сєнков Д. / Пер. з англ. 5-го канад.вид. О.Д. Рубаховського. – К.: Міленіум, 2002. – 344 с.
3. Aquilano N., Chase R., Jacobs R. Production and Operations Management. - Irvin McGraw-Hill, 2004. - P. 691.

**Annotation.** *In article presented an estimation of external and internal factors which influence efficiency of labour processes. The mechanism of their constant interaction leads to realisation, the concept of system continuous совершенствования трудових processes at operational level.*

**Key words:** *continuous perfection of labour processes, Total Quality Management, standardization, monitoring, perfection group, unproductive expenses.*

УДК 005.95:005936.3

*О.П. Стрельбіцька, аспірант, ДВНЗ «КНЕУ  
імені Вадима Гетьмана», м. Київ*

## **ОРГАНІЗАЦІЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ**

*Проведено аналіз чинників, що впливають на організацію ефективного управління персоналом підприємства. Теоретичне значення класифікації таких чинників полягає в тому, що вона дозволяє більш повно розкрити природу продуктивності праці, визначити співвідношення між зовнішніми та внутрішніми чинниками, виявити особливості в дії окремих чинників із урахуванням специфіки кожного напрямку діяльності підприємства на ринку.*

**Ключові слова:** *ефективність управління персоналом, продуктивність праці, організація праці, оцінка мотивації, виробіток, трудомісткість.*

Цілеспрямовані зміни системи управління персоналом і перехід її в нову якість, що відповідає вимогам ринку, складають розвиток системи організації управління персоналом.

Розглядаючи питання про оцінку ефективності організації управління персоналом, слід зазначити, що в останні роки робота з цієї тематики проводилася як науковими організаціями, так і окремими науковцями, а саме: Д. П. Богинею, Т. В. Березовським, Л. Б. Герасимовим, А. В. Гольфа, О. В. Грішновою, І. Гушніною, Е. А. Добролюбовим, П. Друкер, В. М. Жуковським, Н. Масосовим, Й. С. Завадським, В. Р. Весніним та ін.

Ефективно управляти персоналом – це значить домагатися високих результатів при менших витратах праці, часу, коштів. А для того, щоб судити, наскільки система управління персоналом ефективна, необхідно виробити методику оцінки, що дозволяє визначити справжню ситуацію на підприємстві в галузі управління персоналом, виявити слабкі місця і дати рекомендації для її поліпшення.

При оцінці ефективності організації управління персоналом слід враховувати витрати на досягнення поставлених цілей, реальна ефективність управління персоналом може бути визначена тільки через зіставлення ступеня реалізації цілей з витраченими на це засобами.

Ефективність управління персоналом підприємств досягається приведенням у повну відповідність до вимог ринку праці, що існують на підприємстві цілей, форм, методів, процедур роботи з персоналом, зміною цілей, функцій і завдань, а також структур служб організації. Але головна відмінність ефективності управління персоналом полягає в тому, що використовується потенціал особистості працівника, потенціал команди і цілісний соціально-корпоративний потенціал (культура, ділове спілкування тощо).

А. С. Большаков та В. І. Михайлов довели, що організаційний підхід, визнаючи принцип обмеженої раціональності (обмеженої пошуком інформації та контролем результатів за допомогою цілей і завдань, а не контролем за поведінкою за допомогою правил та програм), зосереджений на таких ключових принципах:

- необхідно робити акцент на навколишньому середовищі, в якому живе організація;

- організацію потрібно розуміти в термінах взаємозалежних – всередині – і міжорганізаційних підсистем, виділяючи ключові підсистеми і аналізуючи способи управління їх відносинами із середовищем. Популярний спосіб аналізу – визначення набору ключових потреб, що організація повинна задовольнити для власного виживання;

- між підсистемами необхідно створювати рівновагу і усувати дисфункції [1].

Характеристика умов ефективності і особливих труднощів в рамках органічного підходу представлені в табл. 1.

**Таблиця 1.**

**Особливості організаційного підходу до ефективного управління персоналом підприємства [1]**

Умови ефективності	Особливі труднощі
Підпорядкування цілей організації взаємодії з навколишнім середовищем.	Не враховується соціальність організації як продукту поглядів, ідей, норм і вірувань.
Поліпшення управління за рахунок уваги до диференційованих потреб людей.	Перетворення людей у ресурс, яким потрібно розвиватися, на шкоду праву особи на вільний вибір.
Погляд на організацію, з точки зору взаємодії цілей, стратегії, структури та інших вимірів.	Припущення про «функціональну єдність», коли всі органи працюють на благо організму в цілому.
Виділення різних підсистем організації.	Припущення про те, що працівники повинні задовольняти всі свої потреби через організацію.
Облік природних можливостей в процесі інновації.	Небезпека впасти в «соціальний дарвінізм».
Підвищена увага до «екології» всередині і міжурядових взаємодій.	Відповідальність може перекладатися на зовнішні причини замість зміни курсу.



Подолання протиріч, характерних для організаційного підходу до управління, виступає в якості методологічної основи підвищення ефективності управління персоналом.

Подання про організацію як культурний феномен дозволяє зрозуміти, яким чином, через які символи здійснюється спільна діяльність людей в організаційному середовищі. Якщо економічний і організаційний підходи підкреслюють структурну сторону організації, то організаційно-культурний показує, як можна створювати організаційну дійсність і впливати на неї через мову, норми, фольклор, церемонії тощо. Якщо раніше багато менеджерів розглядали себе, в першу чергу, як людей, які створюють структури і посадові інструкції та координують діяльність схеми мотивування, то тепер вони можуть дивитися на себе як на людей, які здійснюють символічні дії, спрямовані на створення і розвиток певного змісту [2].

Гуманістичний підхід дозволяє також інтерпретувати характер відносин організації з навколишнім середовищем в тому напрямку, що організації здатні не тільки адаптуватися, але і змінювати своє оточення, ґрунтуючись на власних уявленнях про себе і свою місію. Розробка стратегії організації може перетворитися в активну побудову і перетворення навколишньої реальності. У рамках даного підходу виникає розуміння того, що ефективний організаційний розвиток – це не тільки зміна структур, технологій і навиків, але й зміна цінностей, що лежать в основі спільної діяльності людей.

Оцінка ефективності організації управління персоналом може виступати потужним важелем зростання результативності всього управлінського процесу підприємством. Для цього необхідно знати, як вона повинна здійснюватися, в якому співвідношенні знаходиться з іншими етапами управлінського циклу, який, нарешті, її дійсний психологічний зміст.

Ефективність організації управління персоналом багато в чому залежить від вибору варіантів побудови самої системи управління персоналом підприємства, пізнання механізму його функціонування, вибору оптимальних технологій і методів роботи з персоналом. Що стосується методологічного змісту оцінки ефективності управління персоналом, то в даний час поки що немає загальноприйнятої методики оцінки, і тут виникає ряд питань щодо вибору набору та характеру процедур, їх послідовності та техніки виконання: яким повинен бути цей набір і наскільки він достатній для виявлення професійних, ділових і особистісних характеристик; якою має бути методика і техніка їх виконання для того, щоб задум був адекватно відображений в організації і технології проведення всього процесу діагностики та оцінки.

Як показує аналіз наукових робіт, що відображають розглянуту проблему, спроба усунення недоліків будь-якої методики оцінки ефективності управління персоналом неминуче призводить до появи нових. Це говорить про те, що, очевидно, слід відмовитися від спроб розробки деякої ідеальної методики, що дозволяє дати абсолютно точні оцінки.

Крім того, на наш погляд кількісні оцінки є, необхідною, але недостатньою умовою, оскільки аналіз ефективності організації управління персоналом є не самоціллю, а лише засобом для обґрунтування прийняття управлінських рішень.

Оцінка ефективності управління персоналом – це систематичний, чітко формалізований процес, спрямований на вимірювання витрат і вигод, пов'язаних з програмами діяльності управління персоналом і для співвідношення їх результатів з підсумками базового періоду, з показниками конкурентів і з цілями підприємства. Оцінка ефективності управління персоналом заснована, перш за все, на інформації про працівників: просування по службі, їх професійні, кваліфікаційні, статевовікові характеристики, медичні та психологічні параметри, продуктивність і новаторська активність.

Така оцінка повинна здійснюватися протягом усіх фаз управлінської діяльності. Вона тісно пов'язана з іншими етапами процесу управління і своїми результатами здатна спонукати керівника вносити до нього необхідні корективи. При цьому оцінка забезпечує функціонування у формі безперервного зворотного зв'язку.

Аналіз публікацій в цій галузі дозволяє виділити дві основні концепції, покладені в основу оцінки ефективності організації управління персоналом. Відповідно до першої з них ефективність управління персоналом оцінюється на основі органічної єдності управління та надання послуг, але при цьому внесок власне управління персоналом в ефективність надання послуг не визначається. Друга концепція робить акцент на визначення внеску управління персоналом в ефективність надання послуг.

Кількісна оцінка цього вкладу є надзвичайно важке завдання, тому що навіть відповідних звітних показників поки що не існує. Тому більшість методик оцінки ефективності управління персоналом підприємств дотримуються першого підходу.

При цьому доцільно оцінювати не стільки внесок управління персоналом в ефективність надання послуг, скільки якісний вплив його на цю ефективність. Інтегральний показник (ефективність на рівні сільськогосподарського підприємства) трансформується в безліч інших на більш низьких рівнях, що показують ефективність окремих систем чи підсистем управління персоналом – підбору, навчання тощо.

Такий підхід, зокрема, ми бачимо у А. Бравермана і А. Сауліна. Для всебічної оцінки діяльності господарського об'єкту, вони пропонують об'єднати в процесі аналізу ефективності управління персоналом найбільш значущі економічні показники в один інтегральний показник [3, с. 108].

С. В. Шекшня оцінку ефективності управління персоналом пропонує здійснювати кількома методами:

- оцінка досягнення цілей;
- метод оцінки компетенції;
- оцінка мотивації;

- вивчення статистики людських ресурсів;
- оцінка витрат [4, с. 18-24].

Т. В. Вершініна стверджує, що оцінка ефективності управління персоналом проводиться по більшій мірі суб'єктивно [5]. На наш погляд, це має місце з двох причин: через відсутність виробленої чіткої методики такої оцінки, і з-за нерозуміння усієї важливості такої оцінки.

Т. П. Зінченко, К. А. Раїцький показали, що найбільш загальним і універсальним показником, який відображає ефективність організації управління персоналом підприємства, виступає продуктивність праці персоналу.

Продуктивність праці – це показник ефективності обсягу реалізації послуг, що вимірюється кількістю продукції, створеної в сфері послуг одним працівником. В економічній практиці розрізняють продуктивність праці працівника, продуктивність праці підприємства, продуктивність праці в галузі і суспільну продуктивність, що представляє собою сукупну продуктивність усіх галузей економіки країни [6].

Важливим показником ефективності праці є співвідношення прибутку від даного виду трудової діяльності та відповідних витрат праці. Це співвідношення називається рентабельністю праці, або точніше – рентабельністю сумарних витрат на персонал, і в загальному випадку визначається за формулою:

$$R_i = \frac{D_i - Z_i}{Z_i}, \text{ або } R_i = \frac{P_i}{Z_i}, \quad (1)$$

де R – рентабельність праці;

D – створена цією роботою вартість;

Z – витрати на організацію цієї роботи;

P – прибуток від цієї праці.

Індекс j означає, що всі ці показники мають стосуватися одного і того ж (наприклад, j того) виду праці.

Різноманітність підходів до визначення результату праці та оцінки розмірів використаного персоналу зумовили формування системи показників продуктивності праці.

В загальному розумінні продуктивність праці характеризує її результативність, тобто оцінює результат праці, отриманий на одиницю витрат, пов'язаних з використанням персоналу сільськогосподарського підприємства.

Отже, продуктивність праці – це показник її ефективності, результативності, що характеризується співвідношенням обсягу продукції, робіт чи послуг, з одного боку, і кількістю праці, витраченої на виробництво цього обсягу, з іншого боку.

Залежно від прямого або зворотного співвідношення цих величин ми маємо два показники рівня продуктивності праці: виробіток і трудомісткість.

Найбільш розповсюдженим показником продуктивності праці працівників підприємства є виробіток.

Виробіток – це прямий показник рівня продуктивності праці, яка визначається кількістю продукції (робіт, послуг), виробленої одним працівником за одиницю робочого часу і розраховується за формулою:

$$B = \frac{V}{T}, \quad (2)$$

де  $B$  – виробіток;

$V$  – обсяг виробництва продукції (робіт, послуг);

$T$  – витрати праці на випуск відповідного обсягу продукції (робіт, послуг).

У плануванні і аналізі продуктивності праці використовуються також обернені показники продуктивності праці, які характеризують трудомісткість діяльності.

Трудомісткість – це зворотний показник рівня продуктивності праці, яка характеризується кількістю робочого часу, витраченого на виробництво одиниці продукції (робіт, послуг) і розраховується за формулою:

$$TM = \frac{T}{V} \quad (3)$$

Між зниженням трудомісткості і підвищенням продуктивності праці в результаті зниження трудомісткості існує така залежність:

$$a = \frac{100 b}{100 - b} \quad (4)$$

де  $a$  – підвищення продуктивності праці, %;

$b$  – зниження трудомісткості, %.

Фактори зростання продуктивності праці – це вся сукупність рушійних сил і причин, що призводять до збільшення продуктивності праці [7].

До групи організаційно-економічних факторів зростання продуктивності праці належать прогресивні зміни в організації праці та управління підприємствами. До них відносяться: вдосконалення структури апарату управління та систем управління, повсюдне впровадження та розвиток автоматизованих систем управління; поліпшення матеріальної, технічної та кадрової підготовки персоналу, удосконалення організації управління персоналом; вдосконалення розподілу і кооперації праці, розширення сфери суміщення професій і функцій, впровадження передових методів і прийомів праці, впровадження прогресивних норм і нормативів праці; поліпшення умов праці та відпочинку, удосконалення систем матеріального стимулювання [8].

Підвищити продуктивність праці можливе також за рахунок резервів (невикористаних можливостей).

Під резервами росту продуктивності праці Е. І. Комаров вбачає об'єктивну можливість збільшення обсягів продукції, яка виготовлена на одиницю часу за певних витратах живої праці, або зменшення витрат часу на одному підприємстві в порівнянні з максимально можливими.

Резерви зростання продуктивності праці – це такі можливості її підвищення, які вже виявлені, але з різних причин поки що невикористані. Резерви використовуються і знову виникають під впливом науково-технічного прогресу. Кількісно резерви можна визначити як різницю між максимально можливим і реально досягнутим рівнем продуктивності праці в конкретний момент часу. Таким чином, використання резервів зростання продуктивності праці – це процес перетворення можливого в дійсне.

Оскільки резерв – це фактично відрізок фактора, можливий для використання в конкретний момент часу, то резерви зростання продуктивності праці класифікують так само, як і фактори. Основне значення для економіста і менеджера в зв'язку з цим має класифікація внутрішньогалузевих резервів і факторів за змістом, оскільки вона безпосередньо допомагає виявити можливості підвищення продуктивності праці на конкретному підприємстві.

Резерви підвищення продуктивності праці безмежні, як і науково-технічний прогрес, удосконалення організації виробництва, праці та управління. Тому, в кожен конкретний період необхідно використовувати ті резерви, які дають максимальну економію праці при мінімальних витратах [8, с. 39-40].

Представляє практичний інтерес визначення загального приросту доходу з виділенням приросту, отриманого за рахунок зростання продуктивності праці (виробітку) працівників і за рахунок зміни середньої облікової чисельності працівників за кожний наступний рік у порівнянні з попереднім роком, що можна представити у вигляді наступних формул:

$$\Delta Q = Q_i - Q_{i-1}, \quad \Delta Q_W = (W_i - W_{i-1}) * T_i,$$

$$\Delta Q_T = (T_i - T_{i-1}) * W_{i-1}$$

де  $\Delta Q_T$  – зміна обсягу загального доходу внаслідок зміни середньої облікової чисельності працівників;

$\Delta Q_W$  – зміна обсягу загального доходу внаслідок зміни середнього виробітку на одного працівника;

$W_p, T_i$  – середній виробіток і середня фактична чисельність працівників за звітний період;

$W_{i-1}, T_{i-1}$  – середній виробіток і середня фактична чисельність працівників за попередній період.

Ефективність функціонування системи управління персоналом підприємств визначається її внеском у досягнення організаційних цілей. Управління персоналом ефективно настільки, наскільки успішно персонал фірми використовують свій потенціал для реалізації поставлених перед нею цілей. І було б помилкою будувати умовиводи про діяльність керівника, ґрунтуючись на якихось особливих, притаманних тільки їй характеристиках.

Говорячи про оцінку ефективності управління персоналом, не можна не сказати про оцінку служби управління персоналом. Дуже багато залежить від персоналу, якщо працівники відповідають вимогам економічної реформи, а саме: мають відповідну освіту і відмінні знання, гнучкий розум і практичну кмітливість, достатній стаж роботи не нижче займаної посади, знають передовий вітчизняний та зарубіжний досвід підприємництва та комерційної діяльності фірми і технології виробництва.

Оцінка організації ефективного управління персоналом, як система процедур, є рефлексивним засобом, що допомагає керівникові побачити і оцінити:

- по-перше, якість системи управління персоналом в цілому і свої професійні здібності зокрема;
- по-друге, ті недоліки в підготовці, які відповідно можна визначити як потреба в навчанні з метою підвищення результативності роботи.

Можна погодитися з С. В. Андрієнком, який визначив, що загальні підходи до управління продуктивністю праці та конкурентоспроможністю продукції підприємства полягають у наступному:

- ефективність сучасного підприємства визначається, в першу чергу, продуктивністю праці керівників різних рівнів;
- продуктивність праці розглядається як ступінь ефективності виконання деяких конкретних операцій, вирішення локальних завдань, що стоять перед даною групою;
- мета кожного підрозділу, групи узгоджуються з загальними стратегічними завданнями підприємства;
- організацію праці і систему мотивації конкретної групи працівників необхідно прив'язувати до загальних результатів діяльності підприємства;
- вимірювання продуктивності праці починається з виявлення результату;
- вимірювання продуктивності праці повинні здійснюватися за активної підтримки працівників даної ланки [9, с. 151-152].

Щоб ефективно управляти персоналом підприємств, необхідно знати механізм функціонування процесу що вивчається, всю систему факторів, що викликають його зміну, а також засоби впливу на ці фактори. Отже, можна говорити про певний механізм функціонування системи управління персоналом підприємств і про використання різних інструментів впливу на працівника, тобто про певну технологію роботи з персоналом.

Організація ефективного управління персоналом багато в чому визначається особистісними та професійними якостями самого керівника підприємства, ступенем усвідомлення ним необхідності вчитися самому і сприяти навчанню інших, щоб відповідати соціально-економічному середовищу, що постійно змінюється.

#### Список використаних джерел

1. Большаков А. С. Современный менеджмент : теория и практика / Большаков А. С., Михайлов В. И. – СПб: Питер, 2002. – 416 с.
2. Сотников С. Л. Управление карьерой: учебное пособие / Сотников С. Л. – М.: ИНФРА -М., 2001. – 458 с.
3. Браверман А., Саулин А. Интегральная оценка результативности предприятий / Браверман А., Саулин А. // Вопросы экономики. – 1998. – № 6. – С. 106-109.
4. Шекшня С. З. Управление персоналом современной организации : учеб.-практ. пособие / Шекшня С. З. – [4-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 352 с.
5. Вершинина Т. В. Взаимосвязь текучести и производственной адаптации рабочих / Вершинина Т. В. – Новосибирск : Наука. Сиб. отд-ние, 2002. – 112 с.
6. Зинченко Т. П. Экономика предприятия / Зинченко Т.П., Раицкий К. А. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1999. – 693 с.
7. Грішнова О. Конкурентоспроможність персоналу підприємства: критерії визначення та показники вимірювання / Грішнова О., Шпирко О. // Україна: аспекти праці. – 2004. – № 4. – С. 3-9.
8. Комаров Е. И. Стимулирование и мотивация в современном управлении персоналом / Комаров Е. И. // Управление персоналом. – 2002. – № 1. – С. 38-41.
9. Андриенко В. Н. Модели реинжиниринга систем управления / Андриенко В. Н. – Донецк : ДонНУ, 2001. – 255 с.

**Annotation.** *The analysis of factors which influence on organization of effective management of enterprise a personnel is conducted. The theoretical value of classification of such factors consists in that it allows more fully to expose nature of the labour productivity, define correlation between external and internal factors, to find out features in the action of separate factors with the account of specific of every direction of activity of enterprise at the market.*

**Key words:** *efficiency of management a personnel, labour productivity, organization of labour, estimation of motivation, making, labour intensiveness.*

Наукове видання

**Проблеми та перспективи  
соціально-економічного  
розвитку України в ХХІ столітті**

**Вісник Кам'янець-Подільського національного  
університету імені Івана Огієнка  
Економічні науки**

За матеріалами ІІІ міжнародної  
науково-практичної конференції  
15-16 квітня 2010 р.

Оригінал-макет – **Грозний А. Б.**  
Дизайн обкладинки – **Зарицька У. М.**

Здано в набір 10.03.2010. Підписано до друку 01.04.2010.  
Формат 60x84/16. Гарнітура Petersburg. Папір офсетний.  
Друк офсетний. Ум. друк. арк. 34.53. Обл.-вид. арк. 62.16.  
Наклад 200 прим. Зам. № 84.

**Підготовлено до друку та надруковано  
у видавництві ПП «Медобори-2006»**  
32343, Хмельницька обл., Кам'янець-Подільський р-н,  
с. Довжок, пров. Радянський, 6а. Тел./факс: (03849) 2-20-79.