ISSN 2225-7543

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ

В І С Н И К

ЧЕРНІГІВСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»

НАУКОВИЙ ЗБІРНИК

№ 3 (60)

Чернігів 2012

УДК 330.14
ББК 65.12.45
В53

Друкується за рішенням вченої ради університету (протокол № 7 від 24.09.2012). Вісник Чернігівського державного технологічного університету включено до нового переліку наукових фахових видань ВАК України, затвердженого постановою Президії ВАК України від 10 березня 2010 р. № 1-05/2, Бюлетень ВАК України № 4, 2010.

В53 **Вісник Чернігівського державного технологічного університету.** Серія "Економічні науки": науковий збірник / Черніг. держ. технол. ун-т. – Чернігів: Черніг. держ. технол. ун-т, 2012. – № 3(60). – 363 с.

У цьому випуску "Вісника Чернігівського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки" вміщено статті, присвячені теоретичним проблемам розвитку національної економіки; галузевим аспектам розвитку національного господарства; проблемам менеджменту та розвитку продуктивних сил регіону, державного управління, фінансовим ресурсам, обліку, контролю та аудиту.

"Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки" буде корисним для науковців, аспірантів, магістрантів та студентів вищих навчальних закладів.

УДК 330.14
ББК 65.12.45

Головний редактор:
Шкарлет С.М., доктор економічних наук, професор, ректор Чернігівського державного технологічного університету.

Заступники головного редактора:
Бутко М.П., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та державного управління Чернігівського державного технологічного університету;
Ільчук В.П., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Чернігівського державного технологічного університету;
Олійченко І.М., доктор наук з державного управління, професор кафедри менеджменту та державного управління Чернігівського державного технологічного університету.

Члени редакційної колегії:
Дацій Н.В., доктор наук з державного управління, професор;
Козаченко С.В., доктор економічних наук, професор;
Корецький М.Х., доктор наук з державного управління, професор;
Левківський В.М., доктор економічних наук, професор;
Пепа Т.В., доктор економічних наук, професор;
Удовиченко В.П., доктор економічних наук, професор;
Чернюк Л.Г., доктор економічних наук, професор;
Дерій Ж.В., кандидат економічних наук, доцент;
Лень В.С., кандидат економічних наук, доцент;
Стрілець М.І., кандидат наук з державного управління, заступник голови, керівник апарату Чернігівської обласної державної адміністрації.

ПРИМІТКИ
У "Віснику Чернігівського державного технологічного університету Серія "Економічні науки" № 4 (54) допущено помилку: прізвище автора Вервинець необхідно замінити на Ворвинець.

Заснований у 1996 році. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 14995-3967 ПР від 05.03.2009.

© Колектив авторів, 2012
© Чернігівський державний технологічний університет, 2012

ISSN 2225-7543

ЗМІСТ

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Шкарлет С.М., Горшунова І.В. Інноваційний розвиток освітнього простору у вищих навчальних закладах....5
Рибчук А.В., Левківський В.М. Глобальна виробнича інфраструктура в системі факторів світового економічного зростання....15
Дерій Ж.В. Капіталізація людського потенціалу: функціональний аспект....21
Ільєнко О.В. Формування загальної цінової стратегії зміцнення міжнародної маркетингової підприємницької безпеки....28
Кичко І.І. Інституціоналізація процесу формування та задоволення особистих потреб....33
Костенко О.М. Стратегія управління ефективністю....41
Мініна О.В. Дослідження генези теорії економічного простору....48
Онищенко В.П. Діагностика рівня беззбитковості в умовах багатопродуктового виробництва....60
Сергійчук С.І., Карась П.М., Гришина Л.О. Класифікації чинників зростання продуктивності праці відповідно до етапізації розвитку національної економіки....66
Ткаченко С.О. Формування системи безпеки фінансово-господарської діяльності підприємств: концептуальні засади та основні напрями....72
Шадура-Никипорець Н.Т. Генезис та етимологія економічної категорії “глобалізація”....78
Швець П.А. Пріоритети розвитку соціальної інфраструктури в контексті гуманізації суспільства....85
Левковець Н.П. Стратегічні аспекти забезпечення економічної безпеки підприємств....93
Лисенко І.В. Особливості організаційно-інвестиційного механізму формування кластерних утворень....98

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Ільчук В.П., Романенко Т.О. Фінансовий стан та проблеми економічного розвитку машинобудівної галузі Чернігівського регіону....107
Сич Є.М., Бойко О.В. Інфраструктура транспортного ринку в системі чинників соціально-економічного зростання....115
Вдовенко Ю.С. Інтеграційна сутність сучасної автотранспортної сфери....127
Гудкова В.П. Проблеми формування соціально-економічних механізмів у сфері пасажироперевезень....132
Демчук О.В. Актуальные проблемы финансово-хозяйственной деятельности предприятий рыбного хозяйства Украины на современном этапе....138
Хоменко І.О. Організаційно-економічний механізм розвитку транспортних кластерів....143
Царук Н.Г. Аналітичний моніторинг ринку продукції овочівництва....150
Бабаченко Л.В. Аналіз методів дослідження напрямків удосконалення управління автотранспортними системами внутрішньообласних перевезень....158
Шуран І.В. Диверсифікація та кадровий потенціал машинобудівних підприємств....165
Пиріг К.М. Теоретичні засади ефективної діяльності лісогосподарських підприємств....171
Жидок В.В. Алгоритм аналізу конкурентоспроможності меблевого підприємства....176
Горобінська І.В. Формування міжгалузевих мультиплікативних ефектів у економіці в результаті зниження тарифів на транспортні послуги....185

ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА РОЗВИТКУ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ РЕГІОНУ

Корсак В.І. Витрати часу на «шопінг» як основний детермінуючий фактор розподілу регіональних торгових закладів на формати....190
Олійченко І.М., Самійленко Г.М. Використання кластерного підходу в управлінні промисловим розвитком регіону....196
Анопрієнко В.О. Джерела фінансування інноваційного розвитку рекреаційної сфери регіону....204
Садчиков В.С. Фермерські господарства та їх роль у розвитку економіки Чернігівського регіону....213

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

Кравчук Г.В., Кириченко І.І. Сучасний стан та перспективи розвитку life-страхування в Україні....219

Лєонов С.В., Дубовик С.В. Формування попиту на інвестиційні банківські послуги в Україні: концептуальна модель 228
Черкаський І.Б., Панченко О.І. Концептуальні засади формування механізму страхування відповідальності в системі економічної безпеки залізничного транспорту 236
Бевзенко О.В. Пенсійне страхування: сутність та порівняльна характеристика 247
Гавриленко Н.І., Череднікова О.О. Особливості інвестиційних процесів на макро- та мікрорівні.....254
Гришаєва Ю.Г. Трансформація підходів до управління інвестиційною привабливістю в історичному поступі 259
Жарій Я.В., Дубина М.В., Лях Ю.В. Стан та перспективи розвитку колекторських компаній в Україні.....267
Прокопенко В.Ю. Оподаткування нерухомості – іструмент наповнення муніципальних бюджетів та регулювання місцевих ринків нерухомості.....277
Малишко Є.О. Оцінка рівня обізнаності суб'єктів підприємництва з недержавного пенсійного забезпечення.....286
Олещук М.Г. Обґрунтування нецінових критеріїв конкурентоспроможності депозитних послуг фізичним особам в Україні.....291

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Лень В.С. Методи розподілу непрямих виробничих витрат та їх вплив на собівартість продукції 298
Сидоренко О.О. Витрати страховика: класифікація та управлінський облік.....307
Сіухіна К.М. Класифікація складових банківських резервів як об'єктів бухгалтерського обліку.....315

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

Бутко М.П., Харченко Ю.П. Методологічні засади здійснення соціально-правового захисту дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування 324
Олійченко І.М. Дослідження розвитку інформаційного забезпечення органів державної статистики на регіональному рівні.....329
Дітковська М.Ю. Дослідження інформаційного забезпечення діяльності місцевих органів державної влади 334
Олифіренко Ю.І. Історичні аспекти проблеми дитячої безпритульності та бездоглядності 340
Оліфіренко Л.Д. Державна інституціональна політика розвитку промислових корпоративних структур 349

ОСНОВНІ ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ТА ПОДАЧІ РУКОПИСІВ НАУКОВИХ СТАТЕЙ 356

УДК 334.02

С.М. Шкарлет, д-р екон. наук, професор
І.В. Горшунова, канд. екон. наук, доцент
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ОСВІТНЬОГО ПРОСТОРУ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ

Стаття присвячена дослідженню ролі психологічної служби в освітньому просторі вищого навчального закладу у світлі інноваційних реформ вищої школи, а також визначенню організаційно-методологічних орієнтирів формування, діяльності і розвитку такої служби.

Ключові слова: *інноваційний розвиток освітнього простору, психологічна служба вищого навчального закладу, методологічні основи діяльності психологічної служби.*

Статья посвящена исследованию роли психологической службы в образовательном пространстве высшего учебного заведения в свете инновационных реформ высшей школы, а также определению организационно-методологических ориентиров формирования, деятельности и развития такой службы.

Ключевые слова: *инновационное развитие образовательного пространства, психологическая служба высшего учебного заведения, методологические основы деятельности психологической службы.*

The article investigates the role of psychological services in the educational space of the university in the light of innovative reform of higher education, as well as certain institutional and methodological guidelines formation, operation and development of the service.

Key words: *innovative development of educational space, the psychological service of the university, the methodological basis of the psychological services.*

Постановка проблеми. В умовах формування інноваційної економіки надзвичайно важлива роль відводиться вищій освіті, яка покликана виховувати майбутніх професіоналів, керівників інноваційного складу і потребує відповідного реформування. Крім того, створення європейського освітнього простору в рамках Болонського процесу започаткувало інноваційні підходи до організації вищої освіти з метою формування молодого покоління, котре мислитиме й працюватиме на якісно новому рівні. Удосконалення освітньої парадигми вищої школи висуває певні вимоги до національного освітнього простору в цілому та освітнього простору вищого навчального закладу (ВНЗ) зокрема.

Реформування освітнього простору ВНЗ передбачає проектування цілісної розвивальної системи, яка створює простір можливостей для всебічного розвитку всіх учасників освітнього процесу. Визначення конфігурації цього простору пов’язане з проектуванням його складових – окремих елементів, котрі надають йому стабільності, унікальності, неповторності, трансформують та розвивають його, що сприяє інтеграції освітнього простору в інші соціальні простори.

Проектування освітнього простору та окремих його компонентів можливе за умови конструктивного використання законів та механізмів людської психіки під час вирішення завдань, котрі постають перед системою сучасної освіти, під час вдосконалення сучасної освітньої парадигми, впровадженні освітніх інновацій. Тому нагальною постає потреба у психологічних службах ВНЗ як компонентах їх освітнього простору, котрі сприятимуть формуванню інноваційного мислення, нових життєвих установок сучасної студентської молоді; розвитку особистості, здатної взяти відповідальність за себе та свою долю; формуванню необхідних навичок та вмінь у сфері поведінки на ринку праці, інноваційного стилю життя; професійному самовизначенню та самовдосконалення майбутнього фахівця.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування та розвитку психологічної служби в системі освіти, узагальнення досвіду та наукове обґрунтування її практичної організації в освітньому просторі ВНЗ здійснювали: К.А. Абульханова-Славська, М.Р. Бітянова, Л.Ф. Бурлачук, Ю.З. Гільбух, К.М. Гуревич, М.Д. Дворяшина, І.В. Дубровіна, Ю.М. Забродин, Е.А. Клімов, Б.Б. Коссов, А.І. Крупнов, К.К. Обозов, Р.В. Овчарова, В.Г. Панок, А.М. Прихожан, Н.І. Рейнвальд та ін.

Окремі компоненти психолого-педагогічного супроводу в змісті освітньої діяльності досліджували: М.Р. Бітянова, Н.Г. Обухова, Ю.В. Слюсарев та ін.

Питання психологічної підтримки, допомоги, захисту, сприяння розвитку особистості, її становленню та самореалізації розглядали: А.Г. Асмолов, Е.В. Бондаревська, І.А. Волошина, Л.Я. Газман, І.В. Дубровіна, А.Г. Лідерс, А.С. Ткаченко йі ін. У наукових публікаціях доводиться, що професійне становлення студентів буде ефективнішим і конструктивнішим, якщо в рамках діяльності психологічної служби ВНЗ реалізовуватимуться програми психологічного супроводу, підтримки, сприяння їх розвитку.

Особливості розвитку творчої особистості, активізації пізнавальної діяльності в процесі навчання визначали педагоги-класики Я.А. Коменський, І.Г. Песталоцці, А. Дістервег, І.Ф. Гербарт, Г.С. Сковорода, К.Д. Ушинський, В.О. Сухомлинський.

Проблеми формування та розвитку творчого потенціалу студентів розглянуті у Д.Б. Богоявленської, Л.С. Виготського, В.В. Давидова, І.І. Драч, Д.Б. Ельконіна, О.М. Леонтьєва, В.О. Моляко, І.Т. Огороднікова, Я.О. Пономарьова, С.Л. Рубінштейна, Г.І. Щукіної та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У роботах науковців наголошується, що особистісне та професійне становлення студентів буде ефективнішим і конструктивнішим, якщо в межах діяльності психологічної служби ВНЗ реалізовуватимуться програми психологічного супроводу, підтримки, сприяння їх розвитку.

Проте недостатньо представленими є дослідження щодо методологічних основ організації психологічної служби ВНЗ, уявлення про пріоритетні цілі та завдання діяльності в сучасних умовах інноваційних трансформацій у системі вищої освіти.

Мета статті. Головною метою цієї статті є розкриття ролі та значення сучасної психологічної служби в освітньому просторі ВНЗ, яка буде сприяти інноваційному розвитку та якісним змінам у системі вищої освіти щодо підготовки конкурентоспроможних, мобільних, ініціативних, креативних фахівців.

Виклад основного матеріалу. Стратегічні зміни інноваційного розвитку вищої освіти та загальноосвітні тенденції України вимагають психологічного супроводу навчально-виховного процесу й у вищих навчальних закладах, через створення психологічної служби.

В Україні психологічна служба системи освіти була створена більш 20 років тому і діє відповідно до Закону України «Про освіту» (від 23.05.1991) та Положення про психологічну службу системи освіти України, затвердженого наказом Міністерства освіти і науки України від 23.07.2009 р.

Психологічна служба є частиною системи освіти, тому її основні завдання і функції виходять з місії системи освіти. Задекларовані у статті 6 Закону України «Про освіту» принципи гуманістичного характеру освіти, пріоритету загальнолюдських духовних цінностей, життя та здоров'я людини, свободи розвитку особистості та адаптивності системи освіти до рівня та особливостей розвитку особистості повинні бути організаційно забезпечені системою освіти. Відповідно, місія психологічної служби полягає у забезпеченні розвиваючого характеру освіти, тобто психолого-педагогічних умов для успішного вирішення завдань навчання та розвитку.

Психологічна служба ВНЗ – відносно нове явище в порівнянні з психологічною службою в інших соціальних сферах і системах освіти. Так, у Наказі Міністерства освіти і науки України від 30.12.2009 № 1248 «Про покращання соціально-педагогічного і психологічного супроводу навчально-виховного процесу у вищих навчальних закладах III-IV рівнів акредитації» відзначається, про необхідність:

1) ректорів ВНЗ III-IV рівнів акредитації, будь-якої форми власності і підпорядкування:

– вжити відповідних заходів для організації діяльності психологічної служби;

– переглянути та внести зміни до статутних документів психологічної служби у тих закладах, де вона вже існує, відповідно до «Положення про психологічну службу системи освіти України», затвердженого наказом МОН від 02.07.2009р. № 616, зареєстрованого у Мін'юсті 23.07.2009 за № 687/16703;

– щорічно, починаючи з 2010 р., до 10 червня надавати інформацію про діяльність психологічної служби ВНЗ до Українського науково-методичного центру практичної психології і соціальної роботи за встановленою формою;

2) Українського науково-методичного центру практичної психології і соціальної роботи:

– здійснювати щорічний моніторинг розвитку психологічної служби у ВНЗ III-IV рівнів акредитації на основі інформації, що надається такими закладами, та у термін до 1 жовтня подавати узагальнену інформацію до департаменту вищої освіти міністерства;

– надавати практичну допомогу ВНЗ в організації діяльності психологічної служби;

– проводити навчальні семінари, консультації, тренінги для представників цих психологічних служб.

Дослідження проблем, методологічних підстав діяльності, доцільності створення, функціонального змісту роботи психологічної служби ВНЗ почали проводити як вітчизняні, так і зарубіжні науковці [4; 5; 6; 8; 9; 10].

Сьогодні дискусії йдуть про організаційну структуру, місію, зміст завдань психологічного супроводу у ВНЗ тощо [11]. Але сперечатися про необхідність існування психологічної служби в освітньому просторі сучасного ВНЗ немає потреби. Для всіх зараз стало очевидним, що модернізація вищої освіти потребує змін у навчально-виховному процесі ВНЗ та підвищеної уваги до складного феномену особистості майбутнього фахівця і, як наслідок цього, використання психологічних знань практично в усіх сферах професійної діяльності.

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України (далі Міністерство) спільно з Українським науково-методичним центром практичної психології і соціальної роботи за результатами проведеного моніторингу розвитку психологічної служби у ВНЗ України у 2011/2012 н. р. підготували інструктивно-методичні рекомендації щодо діяльності працівників психологічної служби у 2012/2013 навчальному році, де підкреслюється про необхідність вжиття заходів щодо максимального забезпечення закладів освіти практичними психологами та соціальними педагогами, а також налагодження належного психологічного супроводу всіх учасників навчально-виховного процесу, у тому числі й у ВНЗ.

Результати проведеного моніторингу свідчать про активізацію розвитку психологічної служби у ВНЗ III-IV рівнів акредитації, але підкреслюють що цього недостатньо і що наразі не існує єдиної, чітко визначеної структурно-функціональної організації такої служби. В Україні існують різні організаційні форми психологічного супроводу у ВНЗ: посада практичного психолога; психологічний центр; психологічна лабораторія; психологічний кабінет; психологічна служба; психологічний сектор; група практичної психології; психологічна консультація; психологічний відділ тощо. Але їх кількість у ВНЗ, на цей час, дуже мала (таблиця). У більшості ВНЗ задоволення нагальних потреб у психологічному забезпеченні навчально-виховного процесу здійснюється науково-педагогічними та педагогічними працівниками за відсутності належного фінансування та матеріально-технічного забезпечення – на волонтерських засадах, що викликано нагальною потребою у цьому [7].

Таблиця

Організаційні форми психологічного супроводу у вищих навчальних закладах України у 2010/2011 навчальному році

Організаційні форми психологічного супроводу у ВНЗ	**Кількість ВНЗ**
Окрема посада практичного психолога	17
Психологічний центр	5
Психологічна лабораторія	3
Психологічний кабінет	3
Психологічна служба	2
Психологічний сектор	1

Джерело: складено автором за даними [2].

Результати аналізу інформації зі звітів ВНЗ свідчать про те, що у психологічних службах ВНЗ майже відсутні ставки соціальних педагогів (лише 2 з 41 ВНЗ), частково функції соціальних педагогів виконують практичні психологи (9 з 41 ВНЗ), а соціально-педагогічний супровід навчально-виховного процесу здійснюється не в повному обсязі – лише окремі види робіт з обмеженою кількістю студентів, за відсутності методичного та матеріально-технічного забезпечення.

В інструктивно-методичних рекомендаціях щодо діяльності працівників психологічної служби у 2012/2013 навчальному році підкреслюється, що *особлива увага має приділятися підбору та створенню найбільш ефективних форм і методів індивідуальної та групової роботи психологічної служби ВНЗ* зі студентами і викладачами (психопрофілактичні і психогігієнічні, діагностичні, консультаційні, розвиваючі й корекційні методики), спрямовані на саморозвиток, самоактуалізацію і самореалізацію особистості, що сприятиме процесу соціально-психологічної адаптації студентської молоді, а також відзначається, що *ВНЗ III-IV рівнів акредитації потребують особливої допомоги:*

– організаційно-нормативної (документального визначення організаційної і функціональної структури психологічної служби та статусу її працівників);

– фінансової (визначення та забезпечення джерел фінансування та матеріально-технічного забезпечення діяльності психологічної служби);

– науково-методичної (надання науково-методичних рекомендацій щодо форм, методів та змісту діяльності практичних психологів та соціальних педагогів);

– інформаційної (обмін передовим досвідом та інноваційними технологіями, організація науково-практичних конференцій та семінарів).

Очевидно, що *необхідність створення та подальшого розвитку психологічної служби у ВНЗ викликана проблемами в системі професійної вищої освіти, зокрема, у становленні особистості професіонала.* Крім того, під час дослідження та обговорення освітніх технологій (єдність цілей, змісту та методів навчання) чітко усвідомлюється необхідність дидактичної відповідності їх не тільки предметному змісту, а й психологічним, соціально-особистісним особливостям майбутніх фахівців. Сучасне суспільство реально зіткнулося з тим, що професійна підготовка студентів не може обмежитися тільки професіографічними складовими. *Необхідна всебічна розробка компетентнісного підходу*, складовою частиною якого є створення умов для повноцінного особистісного розвитку професіоналів [11].

Сучасна психологічна служба ВНЗ – це кардинально нова служба. Нова психологічна служба ВНЗ – це інтегрована система, яка повинна об'єднувати в собі основні структурні складові: психологічну діагностику (індивідуальну і групову), консультування, психологічну профілактику, пропаганду психологічних знань, соціально-психологічну адаптацію студентів у навчально-професійній діяльності, підвищення рівня їх духовного розвитку та психологічної культури, тренінгові заняття, семінари, конференції тощо.

Особливо нагальною постає проблема *створення психологічних служб у технічних ВНЗ*, особливо в тих, де немає кафедри психології. Проте у студентів цих закладів такі ж самі проблеми, як і у студентів гуманітарного профілю. Більше того, можливо, саме в технічних ВНЗ психологічна служба найпотрібніша, оскільки якщо студент-гуманітарій в умовах її відсутності може звернутися по консультацію до психолога-викладача, то студенти технічних ВНЗ цього позбавлені.

Системна, цілеспрямована робота фахівців психологічної служби технічного ВНЗ дозволить знизити гостроту студентських проблем. Тренінгові заняття на адаптацію до групи, до навчального закладу, індивідуальні і групові консультації, психологічна профілактика повинні проводитися для студентів усіх спеціальностей, у тому числі і технічних. Психологи можуть консультувати студентів з питань самоорганізації і планування часу, психологічної готовності до сесії і поведінки на іспиті, навчати прийомам релаксації та саморегуляції, допомагати справитися з емоційними труднощами в період адаптації, вирішити проблеми міжособистісних відносин і спілкування в студентських групах. Більш того, психологічна служба може багато в чому допомогти й викладачам технічного профілю (семінари, тренінги, тощо).

Для того, щоб такі психологічні служби створювались та розвивались, необхідно провести дослідження щодо узагальнення та аналізу наявного досвіду їх роботи у вітчизняних та зарубіжних ВНЗ, визначити методологічні основи, концепцію діяльності психологічної служби, створити відповідну правову базу. Але, незважаючи на те, що проблемне коло питань організації психологічної служби у ВНЗ поки ще недостатньо визначене, вже зараз, враховуючи досвід роботи психологічної служби в інших соціальних сферах, можна позначити методологічні та стратегічні орієнтири діяльності такої служби в освітньому просторі ВНЗ.

Методологія організації психологічної служби у ВНЗ повинна містити:

– сукупність науково-теоретичних принципів її функціонування (які мають визначити, чи зможе така служба реалізувати стратегічні функції в процесі модернізації вищої освіти);
– основні засоби (технологічні, кадрові, інші ресурси, якими будуть вирішуватися її цілі та завдання);
– методи роботи психологів;
– ключові правила діяльності тощо.

Методологічні основи діяльності психологічні служби ВНЗ.

1. Теорія психології розвитку, завдання розвитку та домінантна мотивація життєдіяльності студентської молоді. Теоретичний аналіз та широкі експериментальні дослідження показують, що вік студентства – це вирішення завдань розвитку і реалізації функцій, які лежать не тільки у сфері професійної підготовки. Професія отримується для того, щоб реалізуватися як особистість, забезпечити собі гідне життя, створити сім'ю, визначитися у життєвих перспективах.

З одного боку, сучасне суспільство надає молоді мораторій для пошуку себе і самовизначення, з іншого боку, не пропонує достатньо адекватного і конструктивного образу майбутнього, його сенсу. Таке положення може вкрай негативно позначитися на визначенні напрямку особистісного розвитку суб'єктів освітнього простору. Ідеальний образ майбутнього включає уявлення про професійну та кар'єрну лінії розвитку, сімейні відносини, прагнення до саморозвитку. Це далеко не повний перелік вікових завдань психологічного розвитку студентської молоді. Не враховувати всі ці особливості в організації вищої освіти не можна. Домінуючі потреби студентів повинні бути враховані. Необхідно позбавлятися від ілюзій, що навчальні, пізнавальні потреби студентів мо-

жуть мінімізувати мотивацію домінуючих завдань віку. Нерозуміння цього може загострити суперечності між мотиваційним настроєм молоді та вимогами викладачів.

Основні напрямки роботи психологічної служби ВНЗ щодо мотиваційних аспектів життєдіяльності студентів:

– розв'язання суперечностей між домінуючими потребами молоді та ігноруванням їх організаційними структурами ВНЗ;
– усунення ілюзій викладачів щодо домінуючої мотиваційної основи навчальної діяльності студентів;
– психологічне обґрунтування вимог щодо створення оптимального узгодження між рішенням вікових проблем життєдіяльності студентами та процесом професійного навчання.

2. Теоретичні аспекти відносно студентського віку, як особливої фази інтелектуального розвитку. Студентський вік називають вершинною фазою розвитку логічного мислення, творчої уяви, інтуїції, довільної вибірковості пізнання, смислової цілісності й усвідомленості. Але, на жаль, у силу обставин перманентно здійснюваної реформи шкільної освіти, у окремих студентів спостерігаються явні прогалини, недоліки, диспропорційність у розвитку когнітивної сфери (наприклад, у видах сприйняття, мислення, уяви, пам’яті), які за роки навчання мають набути професійних рис та особливостей. Такі студенти для успішного професійного визначення потребують кваліфікованої допомоги психолога. Ці проблеми повинні вирішуватися психологічною службою ВНЗ.

Основні напрямки роботи психологічної служби ВНЗ щодо інтелектуального розвитку студентів:

– науково-дослідна робота (співробітників лабораторії психологічної служби);
– індивідуальне консультування;
– робота щодо розвитку когнітивної сфери студентів;
– усунення недоліків когнітивних процесів окремих студентів (засобами групових тренінгів розвитку креативності мислення і т. п.).

3. Теоретичне підґрунтя: студентський вік – це особливий період у розвитку якісно нових комунікативних можливостей. Відмінною особливістю спілкування старшого юнацького віку в період переходу до дорослості є зміна його взаємодій, не тільки у своїй віковій когорті, але й під час ділових комунікацій зі старшою віковою групою. У студентів виникають особливі взаємини з людьми, що стоять на більш високій соціальній ієрархічній сходинці. Ця особливість спілкування студентів може як позитивно, так і негативно відбиватися на взаєминах з адміністрацією університету, з викладацьким складом та на розвитку моральних особистісних якостей майбутніх професіоналів.

Основні напрямки роботи психологічної служби ВНЗ з проблемами комунікативної діяльності студентів і викладачів:

– проведення соціально-психологічних тренінгів з першокурсниками;
– спеціальна психологічна робота у випадках виникнення конфліктних комунікативних ситуацій;
– усунення труднощів у спілкуванні студентів і молодих викладачів засобами індивідуального консультування та групових занять.

4. Педагогічні інновації у розвитку ВНЗ – перехід ВНЗ до нових освітніх технологій навчання. Концепція психологічної служби ВНЗ повинна будуватися на методології компетентнісного підходу до професійної підготовки студентів. До цього процес навчання у ВНЗ зводився до отримання сукупності знань, умінь, навичок, що визначають високу результативність праці майбутнього фахівця, а компетентність розглядалася як визначений технологічний обсяг, необхідний для виконання професійних завдань. Сьогодні у структурі професійної компетентності особистісна складова майбутнього про-

фесіонала є визначальною якістю фахівця. Компетентність визначається не тільки знаннями, що мають безпосереднє практичне значення, але й світоглядною позицією людини, його загальними уявленнями про природу, суспільство та своє місцезнаходження у них.

Компетентність – це складна комбінація особистісних якостей і властивостей: вектор професіоналізації; єдність теоретичної і практичної готовності до праці; здатність здійснювати складні види дій та ін. Компетентність включає гносеологічний компонент, що визначає адекватність професійного сприйняття, осмислення природних і соціальних процесів світу; систему знань, що характеризуються такими якостями, як гнучкість, варіативність, адаптивність, прогностичність, цілісність. Аксіологічний компонент компетентності визначає смисли та етику професійної діяльності [11].

Основні напрямки роботи психологічної служби ВНЗ у вирішенні проблем розвитку професійної компетентності студентів:

– моніторинг рівнів та станів компетентності майбутніх фахівців;
– спеціальна психологічна робота щодо формування особистісних та мотиваційно-ціннісних компонентів майбутніх фахівців.

Всі вищеперелічені науково-теоретичні принципи можна розглядати і як аргументацію необхідності створення психологічної служби, і як підстави її стратегічних можливостей у професійній підготовці студентів.

Стратегічні можливості психологічної служби ВНЗ, перш за все, мають визначатися:

– призначенням та завданнями, що стоять перед сучасною вищою освітою;
– позиціями і традиціями в розумінні сутності призначення роботи ВНЗ;
– можливостями самої психологічної науки та психологічної практики втручатися в процес підготовки фахівців з вищою освітою.

При цьому важливо визначити необхідність організації психологічної служби у ВНЗ. Аналіз сучасних публікацій з цього питання свідчить, що психологічна служба необхідна, щоб зробити вищу освіту не тільки професійною, але й особистісно-розвиваючою; щоб вирішити за рахунок психологічних факторів проблему підвищення якості вищої освіти; щоб усунути витрати і суперечності дидактики сучасного вузівського навчання; сприяти переходу професійної підготовки студентів від репродуктивного до розвиваючого творчого формату; щоб усунути суперечності між рівнями розвитку когнітивної та особистісної складових професійної підготовки фахівця.

Питання щодо основних засобів психологічної служби ВНЗ (технологій, кадрів тощо) можна вирішити тим, що оскільки соціальна ситуація розвитку освіти в нашій країні й у світі в цілому виводить на перший план особистість учня, то, природно, психологічна служба ВНЗ може використовувати арсенал психологічних технологій розвитку особистості, психології навчання, індивідуалізації, створених у різних галузях вітчизняної та зарубіжної психологічної науки і практики (безумовно, ставлячись до цього арсеналу критично з позицій сучасної соціальної ситуації).

Кадрове забезпечення психологічної служби ВНЗ також може бути вирішене. Сьогодні намітилася тенденція у ВНЗ, навіть не гуманітарного профілю, відкривати психологічні кафедри (факультети), тому робота служби може здійснюватися співробітниками психологічних кафедр, студентами випускних курсів, магістрами, аспірантами, або залученням фахівців-психологів з інших ВНЗ, психологічних центрів і сфер виробництва.

Під час створення психологічної служби ВНЗ необхідно визначити мету та завдання її подальшої діяльності, а також спланувати цю діяльність.

Психологічна служба в системі вищої освіти – це сукупність багатьох складових: наукової (теоретичної), прикладної (методичної), практичної (консультування, профі-

лактика, психодіагностика, просвітництво), організаційного (структурні підрозділи, кадри, зовнішні і внутрішні взаємозв'язки).

Систематизація напрямів роботи психологічної служби ВНЗ на початкових етапах її становлення вимагає серйозної науково-дослідної роботи щодо побудови цілісної, науково-обґрунтованої моделі психологічної служби професійної вищої школи та визначення першочергових завдань експериментальної та технологічної розробки такої моделі.

Необхідне створення нормативно-правової бази функціонування служби, визначених нормативних документів, що відображають запити до психологічної служби регіональних управлінських структур, залежно від специфіки ВНЗ та умов конкретного регіону, в якому можливе працевлаштування випускників ВНЗ. Має бути визначено стратегічну політику та основні тактичні завдання роботи психологічної служби відповідно до профілю ВНЗ.

Досвід роботи психологічної служби в системі вищої освіти хоча і незначний, але показує, що всі перераховані організаційно-змістовні позиції поки що чітко не визначені. Тому так важливі при ВНЗ психологічні науково-дослідні лабораторії для визначення методології та створення варіативних моделей психологічної служби, а також для конкретної розробки змісту діяльності психологів, з обачливим використанням позитивного досвіду та технологічних напрацювань практичних та соціальних психологів в інших соціальних сферах та освітніх системах країни. Потрібно провести детальний аналіз помилок, у тому числі і стратегічних, неузгодженостей, суперечностей, досвіду психологічної практики в системі освіти, дослідити основні ризики, щоб оптимізувати роботу такої служби.

Головною метою діяльності психологічної служби ВНЗ на етапі її становлення є систематична проробка проблем як на теоретичному, так і на технологічному рівнях, пов'язаних з організацією психологічного супроводу компетентнісної моделі професійної підготовки майбутніх фахівців в умовах реалізації багаторівневої професійної вищої освіти.

Пріоритетні завдання психологічної служби ВНЗ можуть бути сформульовані таким чином:

– супровід не тільки процесу навчання, не просто процесів адаптації студентів до ВНЗ і, навіть, не просто підготовки до майбутньої професійної діяльності, а процесу самовизначення та розвитку особистості студента-майбутнього професіонала;

– діагностика психологічної складової навчального процесу та особистісних параметрів розвитку його суб'єктів (вивчення станів і властивостей особистості студентів, здібностей та особливостей когнітивних процесів у пізнавальній діяльності, їх ціннісних орієнтацій та ін.);

– спеціальна психологічна підготовка студентів до ефективного входження в професійну сферу засобами навчальної діяльності (навчання студентів технологіям творчої діяльності; способам саморозвитку вищих якостей когнітивних процесів; ефективної комунікативної взаємодії; технологіям особистісного та професійного зростання);

– участь науково-дослідної лабораторії психологічної служби ВНЗ у розробці розвиваючих технологій навчання (навчання суб'єкт-суб'єктної взаємодії викладачів і студентів; технологіям проведення студентами науково-дослідної діяльності; розвиток навичок і вмінь диференціації-інтеграції змісту знань у навчальних дисциплінах та ін.);

– підвищення психологічної компетентності викладацького складу ВНЗ у здійсненні роботи з сучасною молоддю (тактика врахування суміщення студентами навчання і роботи, участь у вирішенні особистісних проблем, подолання асоціальної поведінки);

– участь практичних психологів у створенні умов розвитку творчих здібностей студентів. Доведено, що репродуктивний шлях навчання малоефективний у становленні високої якості професійної підготовки майбутнього фахівця, тому пріоритетне місце

в роботі психологічної служби ВНЗ повинне належати включенню психологів у проектування умов для розвитку творчості студентів (встановлення співвідношення між аудиторним навчанням і виробничою практикою; здійснення студентами самостійного навчального пошуку та вибору інформаційного простору; розробки інноваційної дидактичної технології; зміни системи оцінки знань у ВНЗ тощо);

– визначення способів включення отриманих у ВНЗ знань у сферу суб'єктивного ставлення студента до майбутньої професійної діяльності та цілеспрямованості навчання;

– розробка теоретичних основ та технологій розвитку інноваційної професійної діяльності майбутнього фахівця, відповідно до змін у соціально-економічному просторі;

– залучення окремих студентів та творчих груп у спільну науково-дослідну роботу щодо вивчення причин, видів, форм відчуження студентів у навчально-виховному процесі, а також в експериментальне дослідження очікувань та установок студентів від навчання у ВНЗ;

– вирішення психологічних проблем вибору професійного шляху студентів та створення відповідних експериментальних інструментів в умовах реформування вищої школи;

– вирішення проблеми невизначеності професійної підготовки майбутніх фахівців у нових соціально-економічних умовах;

– допомога окремим студентам і викладачам у вирішенні особистих психологічних проблем;

– вивчення основних психологічних проблем, з приводу яких студенти вважають за можливе звернутися за допомогою до психолога, їх систематизація для подальшої профілактичної діяльності;

– розробка нових технологій психологічного консультування клієнтів з психологічними проблемами засобами індивідуального психологічного і групового консультування;

– з метою моніторингу результатів роботи психологічної служби ВНЗ, а також планування і вдосконалення її діяльності, вивчення запитів студентів до психологічної служби ВНЗ та аналіз уявлень студентів про можливості психологічної допомоги засобами психологічної служби;

– просвіта студентів та співробітників університету про специфіку та можливості психологічного супроводу професійного та особистісного зростання студентів психологічною службою ВНЗ тощо.

Це далеко не повний перелік завдань роботи психологічної служби ВНЗ, націленої на психологічний супровід професійного навчання студентської молоді.

Висновки і пропозиції. Таким чином, проведені дослідження дозволили:

– визначити важливу роль психологічної служби освітнього простору ВНЗ України в сучасних умовах формування інноваційної економіки та модернізації вищої освіти;

– відзначити необхідність створення та розвитку нової психологічної служби ВНЗ, яка буде сприяти інноваційному розвитку та якісним змінам у системі вищої освіти щодо підготовки конкурентоспроможних, мобільних, ініціативних, креативних фахівців;

– позначити методологічні та стратегічні орієнтири діяльності такої служби в освітньому просторі ВНЗ.

Реальні можливості психологічної служби ВНЗ досить значні і можуть вважатися інноваційними в модернізації системи вищої освіти України, а реалізація їх має відбуватися в контексті історичних, державних, соціальних завдань та актуальних проблем професійної вищої освіти.

Інноваційна модель психологічної служби вищої освіти повинна будуватися на принципах стійкого розвитку на підґрунті загальних законів природознавства і має бути націленою на формування у майбутніх фахівців нових якостей, затребуваних інноваційною економікою.

Список використаних джерел

1. Про покращання соціально-педагогічного і психологічного супроводу навчально-виховного процесу у вищих навчальних закладах III-IV рівнів акредитації [Електронний ресурс]: Наказ МОН України від 30.12.2009 № 1248. – Режим доступу: http://psyua.com.ua/page/zakon.php.

2. Інструктивно-методичні рекомендації щодо діяльності працівників психологічної служби у 2012/2013 н. р. [Електронний ресурс]: Лист МОНмолодьспорт від 19.07.2012 р. № 1/9-517. – Режим доступу: http://psyua.com.ua/page/zakon.php.

3. Богуславский М. В. Проблемы реформирования российского образования (историко-педагогический аспект) [Электронный ресурс] / М. В. Богуславский. – 2010. – № 1. – Режим доступа: www.pmedu.ru.

4. Діяльність психологічної служби: методичні та етичні акценти: методичний посібник / упорядник К. М. Муліка. – Полтава: ПОІППО, 2007. – 156 с.

5. Зеер Э. Ф. Психология профессий: учеб. пособ. для студентов вузов / Э. Ф. Зеер. – М.: Академический проект; Екатеринбург: Деловая книга, 2003. – 336 с.

6. Кайріс О. Д. Сучасний стан і тенденції розвитку психологічної служби ВНЗ в Україні і за кордоном [Електронний ресурс] / О. Д. Кайріс // Вісник психології і соціальної педагогіки: збірник наукових праць / Інститут психології і соціальної педагогіки Київського ун-тету імені Бориса Грінченка; Московський гуманітарний педагогічний ін-т. – Випуск 2. – К., М., 2010. – Режим доступу: http://www.psyh.kiev.ua.

7. Освіта України — 2011: Інформаційно-аналітичні матеріали про діяльність Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України у 2011 році [Електронний ресурс] / уклад.: О. А. Удод, К. М. Левківський, В. П. Погребняк, О. В. Дашковська, Д. Б. Панасевич, А. К. Солоденко. – Режим доступу: http://timo.com.ua/node/10040.

8. Панок В. Г. Психологічна служба у вищому навчальному закладі / В. Г. Панок // Актуальні проблеми психології: збірник наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України. – К.: Логос, 2008. – Т. 7. – Вип. 13. – С. 119-124.

9. Укке Ю. В. Психологическая служба в зарубежных ВУЗах / Ю. В. Укке // Психологическая служба ВУЗа: принципы, опыт роботы. – М.: Прогресс, 1993. – 287 с.

10. Чайка В. Г. Особенности социально-психологической адаптации студента к обучению в ВУЗе / В. Г. Чайка // Инновации в образовании. – 2002. – № 2. – С. 34-41.

11. Чиркова Т. И. Психологическая служба ВУЗа: иллюзия или стратегическая возможность решения проблем профессиональной подготовки студентов? [Электронный ресурс] / Т. И. Чиркова // Проблемы современного образования. – 2011. – № 1. – Режим доступа: www.pmedu.ru.

12. Шинкарук В. Основні напрями модернізації структури вищої освіти України [Електронний ресурс] / Василь Шинкарук. – Режим доступу: http://www.mon.gov.ua/education/higher/bolpr/napr_ukr.doc.

УДК 339.9:338.49

А.В. Рибчук, д-р екон. наук, доцент
Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка, м. Дрогобич, Україна

В.М. Левківський, д-р екон. наук, професор
Чернігівський національний педагогічний університет імені Т.Г. Шевченка, м. Чернігів, Україна

ГЛОБАЛЬНА ВИРОБНИЧА ІНФРАСТРУКТУРА В СИСТЕМІ ФАКТОРІВ СВІТОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

У статті аналізується роль виробничої інфраструктури глобального рівня у забезпеченні економічного зростання світового господарства. Досліджуються взаємозв'язки інфраструктурних елементів з іншими інституційними та структурними факторами розвитку глобальної економіки.

Ключові слова: *виробнича інфраструктура глобального рівня, світове господарство, фактори розвитку глобальної економіки.*

Постановка проблеми. Наслідки останньої фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. підтвердили необхідність пошуку нових більш ефективних факторів стабільного розвитку національних економік та світового господарства загалом. Водночас у глобальній економіці завжди існує потреба не тільки подолання кризових явищ та їх наслідків, але й необхідність використання інструментів економічного зростання.

Аналіз останніх публікацій. Проблеми дослідження факторів економічного зростання є предметом наукових дискусій серед вітчизняних та зарубіжних учених. Так, Г.Р. Скворцова, досліджуючи структурні та інституційні фактори економічного зростання США у докризовий період, зазначає: „... розвинута виробнича інфраструктура служить фактором ефективного функціонування галузей матеріального виробництва та необхідною передумовою стійкого економічного зростання" [6, с. 78].

В.Б. Кондратьєв, розглядаючи роль інфраструктури як каталізатора економічного зростання, підкреслює: „Фінансово-економічна криза знову привернула увагу політиків та економістів до проблем інфраструктури та її ролі у забезпеченні довгострокового економічного зростання" [3, с. 18].

І. Луніна під час аналізу ролі держави у фінансуванні матеріальної інфраструктури звертає увагу на те, що: „за результатами багаторічних досліджень, проведених всесвітнім економічним форумом, до базових факторів, які дозволяють економікам різних держав досягти сталого економічного зростання, зокрема належать: інфраструктура, яка виражає місце розміщення економічної діяльності, стимулює рух робочої сили у країні ... Інвестиції в інфраструктуру є ефективним інструментом забезпечення зростання національної економіки" [4, с. 46].

С.Б. Пермінов, вивчаючи макроекономічні аспекти впровадження інформаційних технологій як найбільш глобалізованого елемента виробничої інфраструктури, зазначає: „У багатьох країнах інфраструктурні технології дійсно стають одним з провідних факторів економічного зростання" [5, с. 11].

Г.Ф. Фейгін, досліджуючи методологічні аспекти стабільного розвитку національних економік у глобальному середовищі, відзначає: „Рейтинг зростаючої конкурентоспроможності національних економік базується на основі аналізу різноманітних сфер господарського життя, таких як відкритість економіки, рівень розвитку фінансового сектору, стан інфраструктури" [7, с. 128].

Мета статті. Головною метою цієї статті є дослідження виробничої інфраструктури світового господарства як фактора розвитку світового відтворювального процесу.

Виклад основного матеріалу. Періодичні фінансово-економічні кризи в глобальній економіці зумовлюють необхідність пошуку ефективних шляхів їхнього подолання та використання дієвих важелів забезпечення сталого економічного розвитку усіх суб'єктів світового господарства. Важливим інструментом стабільного економічного поступу ви-

ступає виробнича інфраструктура, яка в системі інших факторів виробництва може безпосередньо чи опосередковано впливати на довгострокове економічне зростання.

Практика господарювання у багатьох державах підтверджує необхідність відповідних капіталовкладень у розвиток об'єктів виробничої інфраструктури. Досвід 30-х років минулого сторіччя у США та Німеччини доводить, що інфраструктурні інвестиції виступають як важливий фактор економічного розвитку, і як наслідок активне використання резервної армії праці, удосконалення автодорожньої та транспортної мережі. Тому розвинута виробнича інфраструктура є ключовим фактором ефективного функціонування галузей матеріального виробництва та необхідною передумовою стійкого економічного розвитку [6, с. 78].

Сучасний рівень міжнародної економічної співпраці характеризується тим, що відтворювальний процес опосередковується зовнішньоекономічною діяльністю у широкому змісті слова. З одного боку, зберігаються традиційні форми світової торгівлі, а з іншого – досить інтенсивно розвивається міжнародний обмін, який безпосередньо пов'язаний з новими формами зовнішньоекономічної діяльності, зокрема, інвестиційним та науково-технічним співробітництвом. Реалізація традиційних форм зовнішньоекономічної діяльності неможлива без затрат фінансових ресурсів на створення та використання елементів міжнародної виробничої інфраструктури (транспорт, зв'язок, енергопостачання тощо).

Створення та функціонування об'єктів міжнародної виробничої інфраструктури завжди зумовлено наявністю фінансових ресурсів (засоби та інструменти світового та фінансового ринку, кредити і допомога МВФ) як на національному, так і на інтернаціональному рівнях. У різні періоди економічного розвитку країн світу по-різному мобілізувалися фінансові ресурси на будівництво та модернізацію тих чи інших об'єктів інфраструктури. Водночас для забезпечення довготривалого економічного зростання в кожній національній економіці необхідним є пошук оптимального співвідношення різноманітних джерел інвестицій в об'єкти виробничої інфраструктури. Потреби в інвестиційних ресурсах на розвиток глобальної виробничої інфраструктури представлені на рисунку 1.

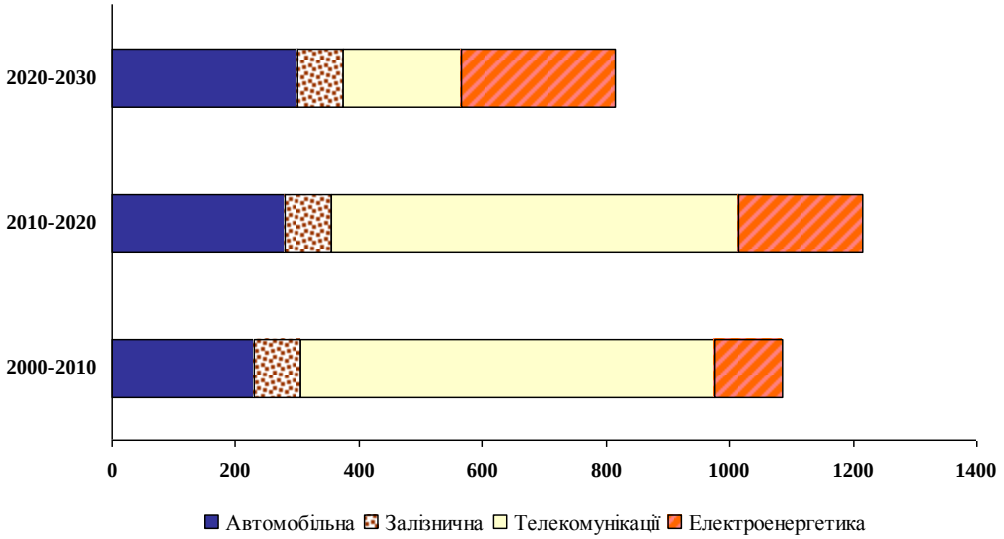

Рис. 1. Динаміка та прогноз середніх щорічних витрат на розвиток окремих елементів світової виробничої інфраструктури (2000-2030 рр.), млрд. дол США

Джерело: складено автором за [8, p. 29].

Упродовж перших тридцяти років третього тисячоліття прогнозуються значні витрати на окремі види глобальної виробничої інфраструктури (рис. 1). Так, найбільші обсяги інвестицій мають бути у телекомунікаційній інфраструктурі, хоча згодом їхні

темпи мають знизитися. Витрати на залізницю та автомобільне господарство суттєво не зростуть, а електроенергетика буде потребувати збільшення ресурсів у перспективі. На думку експертів, кожен долар, вкладений в інфраструктурний проект, викликає мультиплікаційний ефект у розмірі 1,59 долара. В результаті удосконалюються елементи виробничої інфраструктури, скорочуються транспортні та комунікаційні витрати, видатки на електроенергетику та водопостачання [3, с. 18].

Як фактор виробництва, матеріальна інфраструктура може безпосередньо або опосередковано впливати на економічне зростання. У сфері інфраструктури створюється близько 6-10 % ВВП. Наявність досконалої виробничої інфраструктури в усіх її сегментах може позитивно впливати на виробництво товарів і послуг. Затрати палива, сировини та електроенергії формують собівартість тих чи інших видів продукції. Залежно від розмірів затрат та обсягів реалізованої продукції отримується позитивний чи негативний ефект.

Водночас стан виробничої інфраструктури може виступати як допоміжний важіль механізму функціонування національної економіки. Так, зниження витрат на транспортування, складування продукції позитивно вплинуть на її вартість, а відповідно і ціну. Довготривале перевезення негативно впливає на якість окремих товарних груп та приносить збитки виробникам, споживачам та транспортним компаніям.

Поряд з цим, інфраструктурні об’єкти сприяють підвищенню ефективності використання інших факторів виробництва. Залучення у виробництво капітальних затрат та забезпечення їх реалізації неможливе без елементів транспортної, енергетичної та інформаційно-комунікаційної мережі. Переміщення робочої сили, як у межах світу, окремої держави, регіону, або прикордонних районах забезпечується транспортною інфраструктурою.

Досить часто виробнича інфраструктура виступає системоутворюючим фактором організації відтворювального процесу. Усі його фази забезпечуються транспортними комунікаціями, які постачають інші фактори виробництва для організації і функціонування виробничого процесу. Фаза обміну реалізується завдяки торговельним відносинам і не може обійтися без елементів транспортної інфраструктури, яка забезпечує постачання товарів від виробника до споживача.

Реалізація великомасштабних інфраструктурних проектів потребує значних інвестиційних ресурсів. Провідні галузі матеріального виробництва (промисловість, будівництво) об’єктів виробничої інфраструктури формує додатковий попит на продукцію інших галузей та сфери послуг, котрі доводять інфраструктурні проекти до логічного завершення. Їхнє функціонування та експлуатація безпосередньо впливають на економічне зростання як національних економік, так і світового господарства загалом.

Необхідно зазначити і те, що економічне зростання своєю чергою впливає на потребу розвитку інфраструктурних галузей. У результаті розширення масштабів промислового виробництва, видобутку нафти та газу, вугілля та руди виникає необхідність розширення мережі нафтогазопроводів, рудовозів та інших транспортних засобів для їхніх перевезень. Водночас необхідно удосконалювати дорожню та портову інфраструктури. Тобто, прямий та обернений зв’язок між виробничою інфраструктурою та економічним зростанням приносить взаємний ефект і позитивно впливає на результативність їхньої діяльності.

Оздоровлення національних економік провідних країн світу в посткризовий період має опиратися на такий елемент виробничої інфраструктури, як інформаційно-телекомунікаційна мережа. Остання виступає базою зростання продуктивності праці в усіх галузях економіки, і особливо сфери послуг, яка формує значну частину ВВП багатьох держав. Сучасні галузі виробничої інфраструктури безпосередньо впливають на

поступальне зростання інших сфер суспільного життя. Використання високотехнологічних елементів енергетичної інфраструктури, зокрема, приведе до зменшення енергомісткості створеного продукту, а відповідно його вартості та ціни. У нинішніх умовах урядами багатьох країн розробляються заходи щодо оздоровлення національних господарств через стимулювання інноваційних розробок у сфері енергетичної інфраструктури. При цьому вони орієнтуються на створення та відновлення умов сталого економічного зростання, створення ефективного механізму самовідтворення та підвищення конкурентоспроможності енергозберігаючих виробництв.

Як правило, до 70-80-х років минулого сторіччя основні елементи як виробничої, так і соціальної інфраструктури знаходилися у державній та муніципальній власності. Тому останні і визначали стратегію її розвитку та модернізації. Як уже зазначалось, держава часто використовує реалізацію інфраструктурних проектів як механізм антикризової політики, а також досягнення та вирішення завдань економічного зростання як в окремих галузях, так і національної економіки загалом. Водночас державні інвестиції в об’єкти виробничої інфраструктури дозволяють позбавити монопольного становища окремих суб’єктів господарювання, розширити конкурентоспроможне середовище. При цьому важливу роль може відігравати розвинена транспортна інфраструктура, яка в умовах конкурентного середовища сприяє зниженню транспортної складової у загальній калькуляції затрат.

Світова фінансова та економічна криза вразила усі сфери сучасного світового господарства, не обійшовши і виробничу інфраструктуру. Тому більшість країн світу, які мають розвинену інфраструктурну мережу, застосувавши досвід Великої депресії, активно використовують державні інвестиції для побудови нових інфраструктурних об’єктів та модернізації діючих (рис. 2).

Держава, плануючи темпи економічного зростання, може використовувати і такий фактор, як приватні інвестиції. В сучасній економіці розширене відтворення в інфраструктурній сфері не можливе без інвестицій приватного сектору. Держава зі свого боку створює відповідне правове середовище, в якому законно може функціонувати приватний капітал, а останній використовуючи наявні ресурси, сучасний менеджмент реалізує необхідні інфраструктурні проекти.

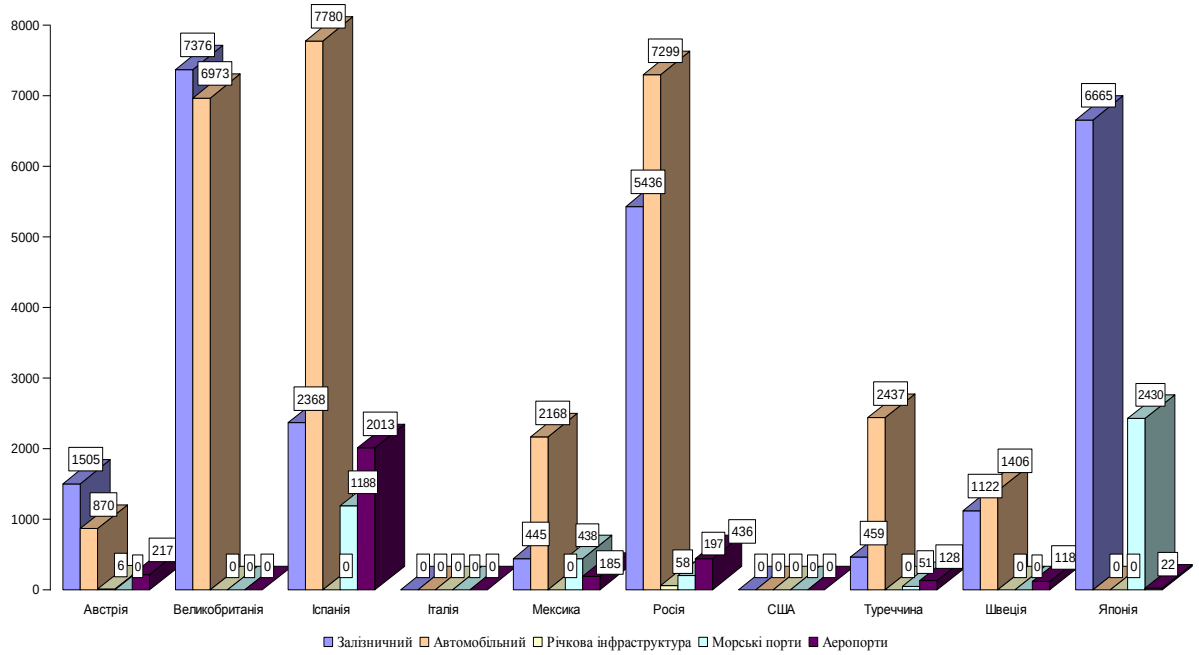

Рис. 2. Валові державні інвестиції у галузі виробничої інфраструктури окремих країн світу в 2008 р., млн євро [9]

Післякризове оздоровлення глобальної виробничої інфраструктури потребує значних обсягів інвестицій. У найближче десятиріччя Європейський Союз планує освоїти близько 300 млрд. дол, Китай – 200, США та Канада – 180 млдр. дол, і це за умови розвиненої інфраструктурної мережі. Варто зазначити, що важливою складовою політики ціноутворення є транспортна складова, і тому багато сучасних нових індустріальних країн займаються реалізацією інфраструктурних проектів у транспортній сфері. Так, зокрема Китай активно інвестує усі можливі об'єкти транспортної інфраструктури як автомобільного, так і залізничного сектору з метою активізації окремих сфер національного відтворювального процесу. У 2009 році було інвестовано 8 млрд. дол у будівництво залізничних магістралей і до 2012 року в Китаї має функціонувати 42 швидкісні лінії. В Індії також планується будівництво 7 тис. км автошляхів. У Мексиці реалізується шестирічний інфраструктурний план, згідно з яким 270 млрд. дол буде використано на будівництво 20 тис. км автодоріг та 1,5 тис. км нових залізничних колій [3, с. 21].

Аналізуючи джерела економічного зростання, держава, розробляючи політику у сфері інфраструктури, зважує можливість використання потенціалу того ж приватного сектору, який може активізувати через інфраструктуру розвиток окремих регіонів, зокрема сільської місцевості. У системі управління сучасними інфраструктурними комплексами більшості країн світу закладена суперечність між володінням державою основними об'єктами виробничої інфраструктури та користування ними з боку приватного капіталу. Процес приватизації інфраструктурної мережі признається недоцільним з точки зору соціально-економічних причин, які зумовлені обмеженістю державного та муніципального фінансування окремих сфер інфраструктури. У зв'язку з цим, використовуючи сучасні форми державного регулювання економіки, є реальна можливість залучення ресурсів приватного сектора з метою будівництва, експлуатації та модернізації різноманітних інфраструктурних об'єктів. При цьому усі учасники державно-приватного партнерства отримують певну вигоду. Так, держава частково знімає з себе інвестиційні зобов'язання перед інфраструктурним комплексом, приватний сектор – отримує повноваження щодо будівництва та експлуатації відповідних об'єктів, а в суспільстві будуть усунуті суперечності, пов'язані із залишковим фінансуванням соціальних потреб (рис. 3).

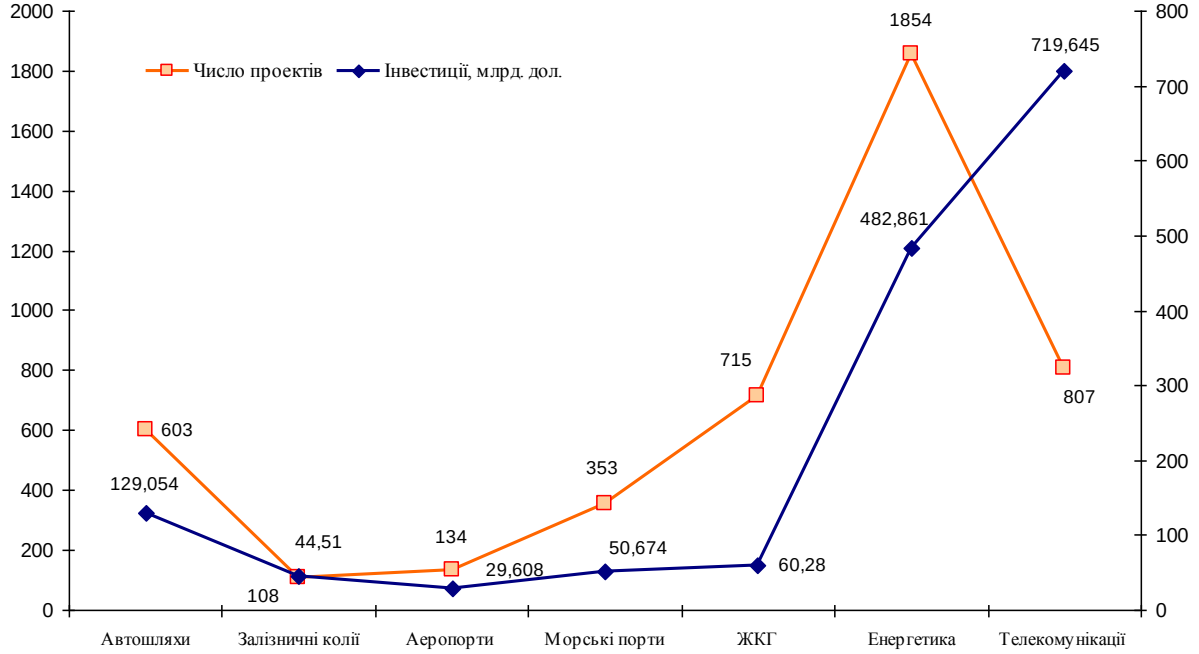

Рис. 3. ДПП у галузях виробничої інфраструктури країн, що розвиваються 1990-2009 рр. (у цінах 2009 р.) [1, с. 47]

Як свідчать показники рисунку 3 державно-приватна форма співпраці у сфері виробничої інфраструктури досить часто використовується багатьма країнами світу. За оцінками Світового Банку, у період 1990-2009 рр. реалізувалося 4,5 тис. проектів ДПП з загальним обсягом залучених інвестицій 1,5 трлн дол. Як правило, реалізувалися капіталомісткі енергетичні проекти (електростанції, нафто-, газопроводи), а також об'єкти транспортної інфраструктури (автомобільні та залізничні шляхи, аеропорти та морські порти). Загалом така форма співпраці держави та приватного сектору стимулює розвиток інфраструктурної мережі.

Висновок. Таким чином, виробнича інфраструктура виступає потужним фактором економічного зростання національних господарств. Завдяки наявності різноманітних інвестиційних ресурсів (держави та приватного сектору) створюється реальна можливість будівництва, експлуатації та модернізації інфраструктурних об'єктів, котрі безпосередньо або опосередковано забезпечують через різноманітні важелі стабільний економічний поступ суб'єктів світового господарства.

Список використаних джерел

1. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики / В. Г. Варнавский // МЭ и МО. – 2011. – № 9. – С. 41-50.
2. Ерошкин А. М. Механизмы государственной поддержки инноваций: зарубежный опыт / А. М. Ерошкин // МЭ и МО. – 2011. – № 10. – С. 21-29.
3. Кондратьев В. Б. Інфраструктура и экономический рост / В. Б. Кондратьев // МЭ и МО. – 2011. – № 3. – С. 18-24.
4. Луніна І. Державні фінанси та інфраструктурні проблеми розвитку економіки / І. Луніна // Економіка України. – 2011. – № 8. – С. 46-56.
5. Перминов С. Б. Информационные технологии как фактор экономического роста / С. Б. Перминов; отв. ред. Е. Н. Егорова. – М.: Наука, 2007. – 195 с.
6. Скворцова Г. Р. Структурные и институциональные факторы экономического роста / Г. Р. Скворцова // МЭ и МО. – 2010. – № 3. – С. 73-81.
7. Фейгин Г. Ф. Национальные экономики в эпоху глобализации: Перспективы России / Г. Ф. Фейгин. – СПб.: Изд-во СПб ГУП, 2008. – 200 с.
8. Infrastructure to 2030. Telecom, land transport, water and electricity. OECD. – Paris, 2006. – P. 29.
9. Jonas Noreland Transport / Jonas Noreland. – Eurostat statistics in Focus, 2009. – № 11. – P. 1-8.

УДК 338.2:331

Ж.В. Дерій, канд. екон. наук, доцент
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

КАПІТАЛІЗАЦІЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ: ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Одним із факторів забезпечення економічного зростання є капіталізація людського потенціалу, так як саме людські ресурси визнано основним чинником суспільного виробництва, інвестування в людину є більш ефективним, ніж у фізичні елементи капіталу, а рівень капіталізації має суттєвий вплив на привабливість окремого господарюючого суб'єкта, видів економічної діяльності, держави.

Ключові слова: *капіталізація, людський потенціал, людський капітал, інвестування, механізм, ефекти, економічне зростання.*

Одним из факторов обеспечения экономического роста является капитализация человеческого потенциала, так как именно человеческие ресурсы признаны основным фактором общественного производства, а инвестирование в человека является более эффективным, чем в физические элементы капитала. Уровень капитализации оказывает существенное влияние на привлекательность отдельного хозяйствующего субъекта, видов экономической деятельности, государства.

Ключевые слова: *капитализация, человеческий потенциал, человеческий капитал, инвестирование, механизм, эффекты, экономический рост.*

One of the factors of economic growth is to capitalize the human potential, as it is recognized by the human resources major factor of social production, and investing in people is more effective than the physical elements of the capital. Capitalization has a significant impact on the attractiveness of a particular entity, economic activity and the state.

Key words: *capitalization, human potential, human capital, investment, mechanism, effects, of economic growth.*

Постановка проблеми. Сьогодні здатність до генерації, використання та розповсюдження нових знань стає основою національної конкурентоспроможності та базовою передумовою прискореного інтенсивного соціально-економічного зростання країни. Характерними ознаками економіки, яка базується на використанні знаннєвих чинників, є домінування в структурі ВВП високотехнологічних галузей та інтелектуальних послуг, формування переважної частки національного прибутку за рахунок інноваційної або технологічної ренти, високий рівень капіталізації компаній, основна вартість яких формується завдяки нематеріальним активам, тобто інтелектуальної складової. Економіка знань є підґрунтям і головною складовою „інноваційної економіки". Її фундаментальна основа – це продуктивні знання та якісна змістовна освіта, які обумовлюють спроможність до втілення гуманітарно-інтелектуального капіталу в результати виробничої діяльності.

Сьогодні в умовах посилення глобалізаційних процесів та переходу до економіки знань суттєво зростає роль саме людського чинника суспільного виробництва, який приймає форму людського капіталу (ЛК).

Під людським капіталом розуміються накопичені здібності працівника, які він використовує в процесі суспільної діяльності – професійну освіту, вищу освіту, здобуті кваліфікацію і трудові навички, сформовані компетенції, а також здоров'я, мотивацію та міграційну мобільність. Чим вище показник цих складових, тим більший людський капітал має країна. Сьогодні людський капітал детермінує розвиток регіонів та країни в цілому, відповідно закономірним та логічним є процес підвищення якісних та кількісних характеристик людського капіталу, що дозволяє його визнавати за генератор нематеріальних активів, і який є результатом капіталізації саме людського потенціалу.

Тому вважаємо актуальними питання щодо капіталізації людського потенціалу та підкреслюємо необхідність пошуку нових форм та шляхів процесу капіталізації, формування якісно нової політики, націленої на активізацію інвестування у людину.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню питань щодо методології людського розвитку та людського потенціалу присвячено роботи вітчизняних науковців з акцентом на особливості української економіки та національної ментальності, зокрема це роботи В. Антонюк, В. Геєця, О. Грішнової, Т. Заяць, А. Колота, Е. Лібанової.

У межах вивчення людського капіталу активізувались дослідження щодо процесів капіталізації людського потенціалу. Останнім часом з цієї проблематики стали помітними роботи О. Амосова, Н. Антонюк, І. Булєєва, О. Дороніної, М. Ніколайчука, В. Щербак, Н. Ушенко та ін.

Дослідження процесів капіталізації людського потенціалу шляхом накопичення та зростання вартості людського капіталу в сучасних умовах є актуальним. Економічний прогрес у ході соціально-економічного розвитку перетворюється і отримує людський вимір, а інтегруючим індикатором розвитку є показник можливості накопичувати людський капітал через капіталізацію людського потенціалу.

Метою цього дослідження є визначення сутності та економічного механізму капіталізації людського потенціалу, форм, методів, напрямків та економічних наслідків процесу капіталізації людського потенціалу.

Викладення основного матеріалу. Розвиток української економіки на засадах інноваційності вимагає формування нових методів управління людським капіталом та процесами його нарощування. Взагалі, капітал – це вартість, що створює додану вартість, а сама вартість може втілюватись у: матеріальній формі; особистому чиннику; соціальній формі. Відповідно до такого прояву формуються типи капіталу: виробничий; людський; соціальний. Ефективність функціонування та розвитку людського капіталу залежить від обсягу інвестицій у нього і розглядається на макро- та макрорівнях. У свою чергу, людський потенціал – це сукупність можливостей, творчих здібностей, знань, накопичених людською економічною системою у процесі її функціонування та визначає її здатності щодо становлення, відтворення особистостей та суспільного розвитку.

У контексті процесів нарощування елементів суспільного виробництва виникає потреба у капіталізації всіх ресурсних складових, зокрема особистого чинника – людського потенціалу. При цьому під капіталізацією будемо розуміти процес зростання вартості людського потенціалу та перетворення його у людський капітал. Людський потенціал розглядається в цих процесах з двох позицій. З одного боку – це суб’єкт, а з іншого – об’єкт капіталізації. Правомірно говорити про людський потенціал як суб’єкт, тому що існує особистісний рівень капіталізації, завдяки якому сама людина займається освітою, охороною здоров’я, підвищує свій кваліфікаційний рівень, формує джерела своїх доходів, змінює структуру своїх витрат та ін.

У свою чергу теоретики людського капіталу вважають, що витрати суб’єктів домашніх господарств, які сприяють зростанню продуктивності праці, якісних характеристик особистості, можна вважати інструментом капіталізації людського потенціалу. На жаль, структура витрат домашніх господарств (табл. 1) свідчить не на користь розвитку людського капіталу в Україні, так як у середньостатистичній родині переважають витрати на поточне споживання, що не передбачає відшкодування цих витрат зростаючим потоком доходів у майбутньому. Тобто якість капіталізації залежить не тільки від інвестицій у людину, а й від витрат, які сприяють зростанню продуктивності праці, виробництва і визначають зростання національного доходу, доходу окремого індивіда. Інвестиційний вектор внесків у людину при цьому дає максимальну віддачу в зростанні макроекономічних показників країни, як то: ВВП, рівень зайнятості, доходи на душу населення і гарантує сталий розвиток суспільства.

У статті ми наводимо статистичні квартальні дані 2012 року, проте аналіз споживчих витрат за інші періоди також підтверджує загальну тенденцію щодо неякісної структури споживання домашніх господарств.

Як видно з таблиці 1, населенням всього лише 1,3 % витрат спрямовується на освіту, 3,7 % на відпочинок і культуру і 4,5 % на охорону здоров’я. Тобто, основна частка витрат домашніх господарств спрямовується на поточне споживання, а не на довгострокові вкладення.

Таблиця 1

Кінцеві споживчі витрати домашніх господарств за цілями за 2 квартал 2012 року

Показники	**У фактичних цінах**	
	млн. грн	**у відсотках до підсумку**
Продукти харчування та безалкогольні напої	92888	39,0
Алкогольні напої, тютюнові вироби	19626	8,3
Одяг і взуття	15290	6,4
Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	26881	11,3
Предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	9669	4,1
Охорона здоров'я	10726	4,5
Транспорт	29836	12,6
Зв'язок	5590	2,4
Відпочинок і культура	8825	3,7
Освіта	3045	1,3
Ресторани та готелі	6397	2,6
Різні товари та послуги	8916	3,8
Кінцеві споживчі витрати домашніх господарств	**237689**	**100,0**

Вважаємо, що одним із факторів забезпечення економічного зростання для підприємства, регіональної економіки, національної та світової економічних систем є капіталізація людського потенціалу, так як саме людські ресурси визнано основним чинником суспільного виробництва, інвестування в людину є більш ефективним, ніж у фізичні елементи капіталу. Рівень капіталізації має суттєвий вплив на привабливість окремого господарюючого суб'єкта, видів економічної діяльності, регіонів та держави. Економічна сутність капіталізації виражається у збільшенні вартості людського потенціалу за рахунок ефективності його функціонування та інвестування у людину.

Особливості сучасного етапу економічного розвитку, нові тенденції, що сформувались у світлі системної світової кризи, привнесли й нові акценти у розгляд процесу капіталізації людського потенціалу.

Сьогодні капіталізацію людського потенціалу науковці розглядають як систему економічних відносин з приводу нагромадження людського капіталу шляхом спрямування частки доходів різних економічних суб'єктів на збільшення його обсягів, яке приводить до збільшення вартості національної економіки, формує рамки розгляду процесу капіталізації як системи економічних відносин на макро-, мезо-, мікрорівнях національної економіки з приводу нагромадження капіталу шляхом не тільки капіталізації прибутку, але й капіталізації ринкової вартості [1, с. 229].

На наш погляд, капіталізація людського потенціалу – це складний багаторівневий та багатоаспектний процес, що має за мету зростання ринкової вартості людських ресурсів, збільшення віддачі від ресурсів праці у вигляді зростання продуктивності праці та її якості, економію робочого часу, інтелектуалізацію та інноваційність праці, що призводить до економічного зростання.

Для розуміння сутності процесу капіталізації людського потенціалу звернемось до її системних характеристик. Насамперед економічна сутність процесу капіталізації виявляється через її функції, які відображають створення умов не тільки для стійкого функціонування й модернізації національного господарства, але також і для реалізації економічної стратегії в довгостроковому періоді на базі використання переваг людського капіталу [2]. Однією з базових функцій процесу капіталізації людського потенціалу вважаємо ***виробничу функцію***, яка показує технічне співвідношення між кількістю ресурсів, що використовуються виробниками, і обсягом виробленої на цій основі продукції. Виробничу функцію може бути використано як на макроекономічному рівні, де вона відображає залежність су-

купного обсягу виробництва у грошовому виразі, так і на мікроекономічному рівні. Одним із складових елементів виробничої функції є ресурс праці, який у процесі капіталізації людського потенціалу може як зростати, так і зменшуватись. Виробничу функцію можна застосовувати для обчислення мінімальної кількості витрат, необхідних для нарощування людського потенціалу і трансформації його у людський капітал. Співвідношення набору факторів виробництва і максимально можливого результату, отриманого внаслідок цього набору факторів, і розкриває сутність виробничої функції капіталізації.

Стимулююча функція капіталізації обумовлена ступенем залежності її величини від результатів вкладень у конкретних умовах діяльності. Вимога такої залежності є принциповою, загальною. За сучасних умов виграє та країна, яка більш раціонально використовує свій людський потенціал, раціонально використовує фактори виробництва для одержання найкращих кінцевих результатів, застосовуючи найновіші досягнення науки, техніки, організації праці та управління.

Інноваційна функція процесу капіталізації людського потенціалу передбачає врахування того факту, що сучасна економіка розвивається в рамках інноваційної моделі бізнесу. Це з одного боку, зменшує ринкову вартість ресурсу праці внаслідок зникнення певних видів робіт та використання у виробництві механізованих пристроїв, засобів автоматики та ін., з іншого – підвищує її, збільшуючи вартість нематеріальних активів, які продукує людина, а також людського капіталу.

Стратегічна функція процесу капіталізації людського потенціалу полягає у формуванні джерел ресурсів, що забезпечують можливість стратегічного розвитку економічних суб’єктів у довгостроковому періоді.

Розподільча функція процесу капіталізації людського потенціалу забезпечує перелив людського капіталу між видами економічної діяльності та суб’єктами господарювання і це створює тенденцію вирівнювання граничної продуктивності праці в реальному секторі національної економіки.

Мотиваційна функція – це внутрішні спонукальні дії зробити певним чином, завдання функції мотивації полягає у створенні такого середовища, яке буде сприяти нарощуванню людського потенціалу, акцентувати увагу на його творчій складовій. Ця функція вимагає спеціальних умінь, наполегливості й розуміння людської природи. В основі поведінки кожної людини лежать певні мотиви; внутрішні прагнення, цінності, які зумовлюють спрямованість їхньої активності та її форми, їх розуміння сприяє поясненню поведінки кожної особи і можливостей впливу на неї через капіталізацію.

Регулююча функція забезпечує постійність зв’язків між різними сферами використання людського потенціалу, за допомогою капіталізації встановлюються основні мікро- та макропропорції в економіці, у виробництві та обміні. Через конкуренцію та ринкові відносини капіталізація може впливати на зниження витрат на виробництво будь-якого товару, на впровадження досягнень науково-технічної революції, на задоволення платоспроможного попиту населення.

Відтворювальна функція процесу капіталізації забезпечує постійність кругообігу й нагромадження людського капіталу як на рівні національної економіки, так і на рівні окремого господарюючого суб’єкта, домашніх господарств, окремої особи.

Соціальна функція капіталізації складається у перерозподілі суспільних прибутків та суспільних товарів між окремими категоріями населення з метою нівелювання нерівності між ними та зробити розподіл життєво важливих засобів більш менш рівномірними.

Контрольна функція є внутрішньою властивістю капіталізації. Проте за формою виявлення вона відображає властивості самостійного характеру функціонування. Контрольна функція капіталізації реалізується на всіх етапах процесу нарощування людського потенціалу. Отже, контрольна функція являє собою прояв об’єктивної властивості конт-

ролю у процесі капіталізації за зростанням вартості людського капіталу та його ефективного використання. Із наведеного визначення контрольної функції капіталізації випливає, що йдеться про її внутрішню властивість, здатність здійснювати контрольну діяльність.

Інтегруюча функція. Завдяки капіталізації відбувається поєднання в єдине ціле, через систему горизонтальних і вертикальних зв'язків (підприємств, сфер діяльності, регіонів), у тому числі зовнішньоекономічних людського ресурсу, що сприяє його ефективному використанню.

Нарощування людського потенціалу через капіталізацію вартості має досить високий рівень віддачі, але інвестиційний період триваліший, ніж у фізичного капіталу: до 12-20 років. Інвестування в людський капітал передбачає переслідування для інвестора переваг як для себе безпосередньо, так і для третіх осіб. Так, для найманого працівника – це підвищення рівня доходів, більше задоволення від роботи, поліпшення умов праці, зростання самоповаги. Для працедавця – підвищення продуктивності, скорочення втрат робочого часу й ефективності праці, що зрештою сприяє підвищенню конкурентоспроможності фірми. Для держави – підвищення добробуту громадян, зростання валового доходу, підвищення громадської активності.

Капіталізація людського потенціалу є процесом створення доданої вартості, у якому беруть участь наймані робітники, підприємства та держава [3]. Показники капіталізації повинні стати одними з чинників, що характеризують стан окремого підприємства і економіки країни в цілому, а також потенціал їх розвитку. На макрорівні результат капіталізації можна оцінити через показники ВВП, рівня зайнятості, динаміку доходів населення, зростання соціальних індикаторів та ін. Капіталізацію також варто розглядати як ринковий оціночний показник, що характеризує інвестиційну діяльність. На рівні територіальних систем доцільне впровадження таких показників, що характеризують рівень капіталізації: регіональний валовий продукт на душу населення, інвестиції в основний капітал та прямі іноземні інвестиції регіонів на душу населення.

Специфіка людського потенціалу та його капіталізація проявляється передусім у тому, що він не може формуватися без прямої безпосередньої участі (витрат часу і сили) його майбутнього власника та інших зовнішніх суб'єктів (табл. 2).

Процеси капіталізації людського потенціалу залежать від інституційного та інвестиційного середовища, від його сприятливості та дій державних органів влади та місцевого самоврядування щодо регулювання цих процесів. Тому необхідно розробити та реалізувати національну стратегію капіталізації людського потенціалу як основу модернізації українського суспільства, а також необхідно виявити елементи капіталізації та їх вплив на економіку взагалі, на окремі територіальні системи, що повинно стати базою для розробки основних напрямків їх стійкого соціально-економічного розвитку.

Таблиця 2

Елементи процесу капіталізації людського потенціалу

Складові процесу капіталізації	**Рівні капіталізації людського потенціалу**	
	Мікрорівень	Макрорівень
1	2	3
Відтворювальний елемент	Людський потенціал	
Суб'єкти	• підприємства; • домашні господарства; • окремі особистості	• міжнародні організації; • державні інститути; • суб'єкти регіональної економіки
Інструменти, методи	• професійна підготовка; • участь у прибутках; • соціальне партнерство	• соціальні програми; • освіта впродовж життя; • система охорони здоров'я

Продовження табл. 2

1	2	3
Результати	• зростання конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів; • збільшення заробітної плати; • зниження витрат та підвищення продуктивності праці	• вплив на підвищення темпів економічного зростання; • зростання конкурентоспроможності територіальних систем; • підвищення загального добробуту населення
Показники	*За моделлю Ульріха*: • показники продуктивності; • випуск продукції на одиницю сировини, на одного працівника, на одиницю зарплати і т. д.; • показники виміру процесів; • витрати і будь-які результати під час проведення спеціальних програм; • навички працівників, лояльність, моральний клімат у колективі; • організаційні можливості, такі як швидкість циклів, здібність до навчання, прозорість	• ВВП на душу населення; • демографічні показники; • рівень зайнятості; • соціальні стандарти та гарантії; • обсяг інвестицій в економіку, в т. ч. закордонних

Основними параметрами, що характеризують людський капітал, є добробут, здоров'я та тривалість життя людини, освітньо-культурний рівень. Тому процеси капіталізації аналізуються на мікро- та макрорівнях, включаючи внесок держави в освіту, медицину, соціальний захист населення, науку та ін. Вбачаємо за доцільне активізувати соціальну та інституційну складові сучасного процесу капіталізації. Проект Доктрини економіки знань проголошує, що наукові дослідження дають людині нові знання, які трансформуються у технології та продукти наукоємного виробництва, стимулюють зростання продуктивності праці, зниження матеріало- та енергоємності, підвищення конкурентоспроможності суспільного виробництва, прискорюючи темп накопичення суспільного прибутку, змінюючи мотивації трудової діяльності, і тому виступають фактором постіндустріального економічного зростання.

Внутрішня сутність процесу капіталізації людського потенціалу передбачає врахування зовнішніх та внутрішніх факторів капіталізації.

До *зовнішніх факторів* віднесемо структуру доходів та витрат домашніх господарств, тип інвестиційних витрат, реалізацію права власності, законодавче забезпечення. *Внутрішніми факторами* є мотивація, бажання змінити свій соціальний статус, уподобання та смаки, можливості реалізації людського потенціалу, психофізичні дані, в процесі капіталізації задіяно ряд суб'єктів на різних рівнях впливу. Так, держава формує засади інституційної, конкурентної та соціальної політик, орієнтири яких повинні сприяти капіталізації через систему інститутів.

Процес капіталізації здійснюється також і на регіональному рівні, де з урахуванням особливостей територіального розвитку формуються свої пріоритети та інструменти нарощування людського потенціалу. Також важлива роль у процесах капіталізації сьогодні відведена господарюючим суб'єктам, на рівні яких відбувається формування потенціалу праці та використання робочої сили у виробництві. Не можна ігнорувати роль окремої особи в сучасному мінливому світі, так як саме людина з її інтересами, уподобаннями створює можливості для задоволення потреб, самоудосконалюється та розвивається. Звичайно, людина є одночасно й об'єктом, і суб'єктом процесів капіталізації.

У структурі механізму капіталізації людського потенціалу відбувається поєднання принципів, методів, інструментів та форм здійснення капіталізації.

Вважаємо за потрібне сформулювати такі принципи капіталізації: системності; вдосконалення розвитку; інноваційності; відповідальності; збалансованості; паритетності інтересів; контролю; безперервності; ефективності.

Методи капіталізації, або способи нарощування людського потенціалу та його трансформування у людський капітал передбачають:

- мінімізацію ризиків для об'єкта капіталізації, суб'єкта та навколишнього середовища;
- максимізацію доходу споживача внаслідок капіталізації;
- диверсифікованості, що передбачає різні сучасні напрямки капіталізації, а не тільки традиційне нарощування потенціалу через вищу освіту.

Інструменти капіталізації – це інвестування, страхування, договірні відносини, правове забезпечення, державні норми та гарантії. Капіталізація, якщо процес здійснюється без збурень, має позитивні наслідки, які доцільно згрупувати таким чином: економічні, соціальні.

Економічні проявляються для всіх суб'єктів національної економіки і виражаються у зростанні доходів як найманого працівника, так і власника, держави, соціуму, привабливості людського капіталу з метою інвестування в його складові.. Соціальні проявляються через зростання соціальних стандартів, збільшення соціальних виплат та допомоги, удосконалення соціальної інфраструктури та розширення її елементів. Також соціальна складова передбачає поліпшення партнерських відносин між усіма групами соціуму.

Висновки та пропозиції. Сьогодні модель економічного зростання інтенсивного типу передбачає пріоритетність людського впливу на економіку, а також те, що між економічним зростанням та людським розвитком існує довгостроковий взаємозв'язок. Розвиток людини є кінцевою метою, а економічне зростання – лише засобом досягнення цієї мети. Мірилом розвитку служить не достаток товарів і послуг, а ступінь збагачення матеріального і духовного життя людини, що можливо через капіталізацію людського потенціалу, при цьому інвестування у людський потенціал розглядається не лише як альтернатива капіталізації фізичних елементів ресурсів підприємства, а й як його головна ланка.

Список використаних джерел

1. Шумська С. С. Функції процесу капіталізації / С. С. Шумська // Капіталізація підприємств та фінансових організацій: теорія і практика: тези доп. і повідомл. Міжнар. наук.-практ. конф. (Донецьк, 27 травня 2011 р.) / НАН України, Ін-т економіки промисловості; редкол.: І. П. Булєєв (відп. ред.) та ін. – Донецьк, 2011. – С. 229-230.
2. Малова Т. А. Капитализация в условиях российской экономики: Теоретические и практические аспекты / Т. А. Малова. – Изд. 2-е. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 208 с.
3. Ушенко Н. В. Капіталізація людського потенціалу: процесно-функціональний підхід / Н. В. Ушенко // Вісник Донецького університету економіки і права. – 2011. – № 2. – С. 36-40.
4. Ушенко Н. В. Ринкова капіталізація людського потенціалу / Н. В. Ушенко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2010. – № 1 (9). – С. 90-95.

УДК 339.138:351.863(045)

О.В. Ільєнко, канд. екон. наук, доцент
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна

ФОРМУВАННЯ ЗАГАЛЬНОЇ ЦІНОВОЇ СТРАТЕГІЇ ЗМІЦНЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ БЕЗПЕКИ

У статті сформовані загальні цінові стратегії зміцнення міжнародної маркетингової підприємницької безпеки в кризових умовах розвитку світогосподарської системи.

Ключові слова: *цінова стратегія, міжнародна маркетингова підприємницька безпека; світова господарська система.*

В статье сформированы общие ценовые стратегии укрепления международной маркетинговой предпринимательской безобасности в кризисных условиях развития мировой хозяйственной системы.

Ключевые слова: *ценовая стратегия, международная маркетинговая предпринимательская безопасность, мировая хозяйственная система.*

In the article formed a common pricing strategy to strengthen the international marketing of business security in critical conditions, the development of the global economic system.

Key words*: pricing strategy, international marketing business security; the global economic system.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах нестабільності ситуації та загострення конкуренції виробників на світовому ринку і ринках окремих країн для розвитку світогосподарської сформовані системи вже недостатньо тільки сформувати загальну систему контролювання цінової ситуації на світовому ринку та на цільових ринках окремих національних економік зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз останніх досліджень показав, що останнім часом більшість суб'єктів міжнародного бізнесу функціонують в умовах недосконалої конкуренції. Виходячи зі свідчень групи російських учених-економістів, яку очолювали М.В. Грачова, Л.Н. Фадєєва, Ю.Н. Черемних: «Недосконала конкуренція виникає тоді, коли на ринку конкурують фірми, дві або більше, кожна з котрих має можливість впливати на ціну» [3, с. 148], можливо зробити висновок, що цінова політика відіграє ключову роль у формуванні конкурентної стратегії будь-якого підприємства незалежно від виду діяльності та масштабів бізнесу під час функціонування в умовах недосконалої конкуренції на ринку диференційованих товарів (яка може проявлятися в двох основних випадках: на ринку олігополістичної або монополістичної конкуренції). У свою чергу, окремі наукові школи (до яких відносяться Гарвардська, Чиказька, Австрійська та ін.), які є основоположниками сучасної економічної теорії галузевих ринків, будуються на формуванні стратегічної взаємодії підприємств у процесі стратегічних рішень (у тому числі цінового характеру) та пропонують розглядати монополістичну конкуренцію як особливу форму олігополії [2, с. 233-245].

Вперше ідею класичної теорії олігопольного ціноутворення сформували А. Курно у 1838 році та Ж. Бертран у 1883 році, на думку яких та за доказом їх послідовників [1; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10] відсутня єдина модель олігополії (тому що вони можуть мати різну структуру), але існують загальні цінові передумови для усіх олігополістичних моделей:

- можливість прямо або опосередковано впливати на ціну спричиняє убування кривої попиту на продукцію будь-якої олігополії;
- політика ціноутворення на ринках олігополістичної конкуренції припускає існування взаємозалежності основних суб'єктів бізнес-процесів під час прийняття рішень щодо їх поведінки на цільових ринках.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Отже, на ринку збуту існують взаємозалежні підприємства, для яких виникає необхідність прогнозування поведінки суперників, і відповідно, кожен з учасників підприємницьких процесів повинен прогнозувати реакцію конкурентів на дію та функціонування один одного, особливо, коли їх відносини не можливо охарактеризувати як скооперовані.

Формулювання мети статті та завдання. Основна мета цієї статті – сформувати загальні цінові стратегії зміцнення міжнародної маркетингової підприємницької безпеки в кризових умовах розвитку світогосподарської системи (що супроводжується підвищенням небезпеки функціонування на ринках під час ведення міжнародного бізнесу) для комплексного дослідження конкурентного простору функціонування суб'єкта міжнародного бізнесу з цінової точки зору та позиціонувати суб'єкт міжнародного бізнес-процесу в ціновому конкурентному бізнес-оточенні з розробкою усіх можливих варіантів розвитку ситуації з пропонуванням стратегії цінової поведінки для кожної з них з забезпеченням максимізації безпеки функціонування, ефективності ведення бізнес-процесу та максимізації прибутковості.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній галузевій економічній теорії існує багато моделей, які характеризують та пропонують різні схеми взаємодії олігополістів на ринку (кількісні олігополії представлені моделями Курно, Стєкльберга, Чемберліна; цінові – Бертраном Єджуортом та ін.), але усі вони базуються на визначення залежності обсягів виробництва (споживання) та цінового рівня функціонуючих на ринку суб'єктів бізнес-процесів (у тому числі міжнародного рівня) (табл.).

Як було продемонстровано у таблиці, теорія та практика має велику різноманітність моделей ведення бізнесу в умовах олігополістичної та монополістичної конкуренції та відповідно багато систем ціноутворення. Таким чином, перед кожним учасником міжнародного підприємництва стоїть складне питання вибору напряму, методу та підходу формування власної системи управління ціноутворенням у межах концепції маркетингової міжнародної підприємницької безпеки (при цьому ця система повинна бути спрямована на формування раціональної концепції поведінки суб'єкта міжнародного підприємництва на цільовому ринку кожної країни окремо, орієнтуючись на максимізацію власного прибутку). Як свідчать результати дослідження, це питання є «вузьким місцем» як у практиці ведення міжнародного бізнесу, так і в системі економіко-математичного моделювання стратегічної взаємодії підприємств у ринкових відносинах (у дослідженнях емпіричного характеру відсутнє єдина позиція вчених щодо питання прийняття цінового рішення учасниками бізнес-процесів, особливо міжнародного масштабу).

На початку процесу цінового моделювання такого масштабу необхідно визначити, що на цінову політику будь-якого суб'єкта господарювання впливає перш за все обсяги виробництва усіх учасників бізнес-процесу, власний обсяг виробництва, а також політика ринкового лідера. Таким чином, усі моделі, що були проаналізовані у таблиці (незалежно від того, що вони відрізняються один від одного залежно від структури ендогенних та екзогенних змінних), свідчать про раціональну поведінку ринкових суб'єктів, яка основана на постійній взаємодії усіх учасників бізнес-процесів з метою постійної максимізації прибутку (але при цьому необхідно враховувати, яка існує орієнтація: кількісна або цінова). Отже, одна *з головних змінних конкурентного простору* будь-якого ринку (особливо міжнародного масштабу) базується, перш за все, *на взаємозалежності ціни та обсягів виробництва або споживання* (у нашому випадку під час дослідження ринків послуг ці показники співпадають). Крім того, під час формування конкурентної цінової стратегії необхідно враховувати, що в умовах монополістичної або олігополістичної конкуренції має місце існування принципу «лідер – послідовник» (тобто під час формування конкурентної стратегії обов'язково необхідно враховувати цінову політику лідера ринку). У підтримку цієї позиції виступає багато відомих учених-економістів [2; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10], думку яких можливо виразити словами групи авторів: «Ринок з фірмою, яка домінує, є однією з основних ринкових структур у теорії галузевих ринків та широко досліджується як у теорії, так і на практиці. На практиці домінування признається, якщо фірма, яка домінує, контролює від 50 до 90 % ринку» [11, с. 2]. В українсь-

ких підприємств у цьому напряму досвід не дуже великий (через невеликий досвід ринкових відносин), але беручи участь у міжнародному підприємництві без нього дуже складно досягти бажаних результатів при забезпеченні певного рівня підприємницької безпеки, тому необхідно враховувати дослідницький досвід країн Західної Європи, США та інших провідних національних економік. Так, у США є багато різноманітних моделей функціонування галузевих ринків та поведінки фірм на них як для однорідних товарів, так і для диференційованих (наприклад, конкурентне ціноутворення в зерновій галузі, картелізація монопольних позицій у нафтовидобувній промисловості та фармацевтиці, олігополізація у сталеварній, автомобільній, нафтопереробній галузях, галузі комп'ютерних технологій, пивоваріння та ін.).

Таким чином, під час формування власної конкурентної стратегії при виході на міжнародні масштаби перш за все необхідно провести дослідження характеру розвитку галузевого ринку країни, де знаходиться цільовий ринок збуту, та особливостей структурної організації ринкових відносин і рівень ідентифікації конкурентної структури на ньому в теперішній час, тому що галузева організація ринкових відносин на кожному окремому ринку кожної окремої країни розвивається індивідуально та постійно зазнає значних змін.

Від ступеню достовірності інформації про рівень галузевого розвитку ринку та ідентифікації конкурентної структури залежить якість прогнозів галузевого розвитку окремої національної економіки (тобто, як вона буде себе вести у різних умовах: кризових, стабільних або підйому), а отже і рівень міжнародної маркетингової підприємницької безпеки. Крім того, необхідно пам'ятати про вплив структури функціонування галузі взагалі у світогосподарській системі й у національній економіці зокрема та конкурентної ситуації на цільовому ринку країни на ціноутворювальні процеси.

Виходячи з того, що більшість ринків, які існують у підприємництві є ринками з домінуючими фірмами та конкурентним оточенням (тобто фірмами з меншою часткою ринку, які згодні працювати за вимогами фірми, яка домінує), то під час розробки власної конкурентної стратегії для забезпечення зміцнення маркетингової підприємницької безпеки суб'єкта міжнародного бізнесу необхідно враховувати ринкові положення.

Для більш точного визначення переліку інших змінних конкурентного оточення функціонування суб'єкта міжнародного підприємництва під час визначення цінової стратегії, необхідно враховувати усі причини виникнення ринку фірми, що домінує, з конкурентним оточенням.

На будь-якому галузевому ринку з'являється фірма, що домінує, за рахунок наявності у неї більш низького рівня виробничих витрат, ніж у інших учасників підприємницьких процесів на цьому ринку, які відносяться до конкурентного оточення. Це можливо через такі причини, як:

- фірма-лідер з'явилася першою на ринку й має більший досвід функціонування на цьому ринку та більш відома для споживачів (особливо, якщо ринок характеризується як консервативний);
- наявність пільг з боку державних органів для окремих учасників підприємницьких процесів (наприклад, за програмою підтримки вітчизняних виробників або для підприємств, які пропонують нові високотехнологічні продукти та товари);
- домінуюча фірма володіє технологічними перевагами, які недоступні для фірм конкурентного оточення через відсутність патентів;
- існує можливість економії на масштабах виробництва, що особливо суттєво при володінні більшою часткою ринку.

Таблиця

Порівняльний аналіз моделей функціонування дуополій [3, с. 154-155]

Тип ринку	**Рівноважна ціна**	**Рівноважний випуск галузі**	**Рівноважний прибуток галузі**	**Рівноважний випуск фірми**	**Рівноважний прибуток фірми**
Досконала конкуренція	$P_c=c$	$Q_c = \frac{a-c}{b}$	0	$\frac{a-c}{2d}$	0
Монополія	$P_m = \frac{a+c}{2}$	$Q_c = \frac{a-c}{2b}$	$\Pi_m = \frac{(a-c)^2}{4b}$	$Q_c = \frac{a-c}{2b}$	$\Pi_m = \frac{(a-c)^2}{4b}$
Дуополія Курно	$p_c \prec \frac{a+2c}{3} \prec p_m$	$\frac{2(a-c)}{3b} = \frac{4}{3}Q_m$	$\frac{2(a-c)^2}{9b} = \frac{8}{9}\Pi m$	$\frac{a-c}{3b} = \frac{2}{3}Q_m$	$\frac{(a-c)^2}{9b} = \frac{4}{9}\Pi_m$
Дуополія Чемберліна	$\frac{a+c}{2} = P_m$	$\frac{a-c}{2b} = Q_c$	$\frac{(a-c)^2}{4b} = \Pi m$	$\frac{a-c}{4b} = \frac{1}{3}Q_m$	$\frac{(a-c)^2}{8b} = \frac{1}{2}\Pi_m$
Дуополія Стекльберга	$p_c \prec \frac{a+3c}{4} \prec p_m$	$\frac{3(a-c)}{4b} = \frac{3}{2}Q_m = \frac{3}{4}Q_c$	$\frac{3(a-c)^2}{16b} = \frac{3}{4}\Pi m$	Лідер	
				$\frac{a-c}{2b} = Q_m$	$\frac{(a-c)^2}{8b} = \frac{1}{2}\Pi_m$
				Послідовник	
				$\frac{a-c}{4b} = \frac{1}{2}Q_m$	$\frac{(a-c)^2}{16b} = \frac{1}{4}\Pi_m$
Боротьба за лідерство	$p_c \prec \frac{a+4c}{5} \prec p_m$	$\frac{4(a-c)}{54b} = \frac{8}{5}Q_m = \frac{4}{5}Q_c$	$\frac{4(a-c)^2}{25b} = \frac{16}{25}\Pi m$	$\frac{2(a-c)}{5b} = \frac{4}{5}Q_m$	$\frac{2(a-c)^2}{25b} = \frac{8}{25}\Pi_m$
Дуополія Бертрана	$C=P_c$	$\frac{(a-c)}{b} = Q_m$	0	$\frac{a-c}{2b} = Q_m$	0
Дуополія Єджуорта	$p_c \prec \frac{3a+5c}{8} \prec p_m$	$\frac{2(a-c)}{38b} = \frac{4}{3}Q_m$	$\frac{2(a-c)^2}{9b} = \frac{8}{9}\Pi m$	$\frac{a-c}{3b} = \frac{2}{3}Q_m$	$\frac{(a-c)^2}{9b} = \frac{4}{9}\Pi_m$

Крім того, під час вивчення ринкової ситуації на галузевому ринку з метою визначення напряму формування цінової стратегії необхідно враховувати ефективність та дієвість брендової політики. Так, фірма, що домінує, може володіти торговою маркою, яка має більш високий рейтинг та репутацію, ніж інші суб'єкти конкурентного оточення ринку.

Висновки. Таким чином, на цьому етапі дослідження маємо перелік факторів формування конкурентно-цінового простору суб'єкта міжнародного підприємництва в межах концепції маркетингової міжнародної підприємницької безпеки: характером галузевої структури конкурентного оточення та інтенсивністю споживання при наявних перевагах цільових споживачів ринку. Під час формування конкурентно-цінового простору функціонування суб'єкта міжнародного підприємництва в межах концепції маркетингової міжнародної підприємницької безпеки необхідно сформувати потенційну область зміни параметрів у конкретній сфері діяльності, які будуть обмежувати рамки формування кожним суб'єктом міжнародного бізнес-процесу стратегії цінового управління. На основі проведеного вище дослідження особливостей галузевих ринків та ведення на них підприємницької діяльності було встановлено, що як такий рід параметрів необхідно розглядати витрати, обсяг виробництва (споживання) та ціна.

Список використаних джерел

1. Вурос А. Экономика отраслевых рынков / А. Вурос, Н. Розанова. – М.: Теис, 2000. – 456 с.
2. Вэриан Х. Р. Микроэкономика: промежуточный уровень, современный подход: пер. с англ. / Х. Р. Вэриан. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 589 с.
3. Моделирование экономических процессов: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления (060000) / под ред. М. В. Грачевой, Л. Н. Фадеевой, Ю. Н. Черемных. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 351 с.
4. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности: пер. с англ. / Ж. Тироль. – СПб., 2000. – Т. 1, 2. – 324 с.
5. Хайман Д. К. Современная микроэкономика: анализ и применение: пер. с англ. / Д. К. Хайман. – М.: Финансы и статистика, 1992. – Т. 2. – 786 с.
6. Хэй Д. Теория организации промышленности: пер. с англ. / Д. Хэй, Д. Моррис. – СПб., 1999. – Т. 1, 2. – 658 с.
7. Шерер Ф. М. Структура отраслевых рынков: пер. с англ. / Ф. М. Шерер, Д. Росс. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 468 с.
8. Carlton, B. Modern Industrial Organization / B. Carlton, J. Perloff. – USA, 1994. – 256 p.
9. Clarke, R. Industrial Economics / R. Clarke. – USA: Blackwell Publishers, 1993.
10. Ferguson, P. R. Industrial Economics (Issues and Perspectives). Ed. 2nd / P. R. Ferguson, G. J. Ferguson. – London: The Macmiilan Press LTD, 1994.
11. Geroski, P. Dominant firms and their alleged decline / P. Geroski, A. Jacquemin // International Journal of Industrial Organization, 1984.

УДК 330.163.11:338.27

І.І. Кичко, канд. екон. наук, доцент
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ТА ЗАДОВОЛЕННЯ ОСОБИСТИХ ПОТРЕБ

У статті проаналізовані грошові витрати та рівень заощаджень населення, систематизовані та узагальнені висновки стосовно очікуваних дій формальних та неформальних інститутів процесу формування та задоволення особистих потреб.

Ключові слова: *потреби, особисті потреби, інституціоналізація, формальні і неформальні інститути.*

В статье проанализированы денежные затраты и уровень сбережений населения, систематизированы и обобщены выводы относительно ожидаемых действий формальных институтов процесса формирования и удовлетворения личных потребностей.

Ключевые слова: *потребности, личные потребности, институционализация, формальные и неформальные институты.*

The money expenses and the level of population savings are analyzed and the conclusions according to the expected actions of the formal and informal institutions in the formation process and personal needs satisfaction are generalized.

Key words: *needs, personal needs, institutionalization, formal and informal institutions.*

Постановка завдання, аналіз останніх досліджень та публікацій. Інституціональна система сучасної української економіки досить складна, що пов’язане з введенням різних нормативних положень і правил.

Для всього процесу формування та задоволення особистих потреб характерні суперечності між формальними та неформальними інститутами. Воно полягає в консерватизмі неформальних норм поведінки індивідуумів, з одного боку, та швидкою зміною всього комплексу формальних правил, зокрема, економічних, соціальних, політичних, екологічних, з іншого [1].

Наявність економічних, соціальних, екологічних проблем у суспільстві потребує розвитку формальних норм і правил, запропонованих основними економічними інститутами, такими як держава, банки, фонди, бізнес-структури. Крім того, необхідно змінити етичні норми та погляди населення в напрямку відтворення духовних, екологічних, культурних, інтелектуальних потреб. Удосконалення неформальних інститутів можливе лише на основі партнерської взаємодії держави, місцевих органів влади з інфраструктурними учасниками (громадськими, релігійними, благодійними організаціями, профспілковими об’єднаннями, об’єднаннями співвласників багатоквартирних будинків, творчими спілками, об’єднаннями громадян), особистості.

Аналіз досліджень та публікацій. Потреби в різний час були предметом дослідження у працях А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, К. Менгера, Ж.-Б. Сейя, К. Книса, Ш. Фур’є, В.С. Джевонса, Г.Г. Гессена, Ф. Листа, В. Гошера, Б. Гільдебранта, Л. Брентало, Г. Шоллера, В. Зомбарта, М. Вебера, К. Бюхера, В.С. Автомонова, М.М. Бережного, О.В. Романенко, Г.В. Фадейчевої, Н.З. Солоділової. Проблеми інституціоналізації різних економічних процесів у своїх працях піднімали С.Е. Желаева, В.Є. Сактоєв, Е.Д. Циренова, О.І. Попрозман, Т.В. Габуєв, В.Є. Геутов та інші. Щодо інституціоналізації процесу формування та задоволення особистих потреб, то таке питання ні вітчизняними, ні зарубіжними вченими не розглядалось.

Виходячи з цього, **метою** цієї статті є з’ясування суті поняття інституціоналізації процесу формування та задоволення особистих потреб за умови сталого економічного розвитку, визначення функцій головних та інфраструктурних учасників цього процесу.

Виклад основного матеріалу та результати дослідження. Складності під час дослідження потреб пов’язані з впливом суб’єктивного чинника. У зв’язку з цим тривалий час теоретичні проблеми споживання, задоволення особистих потреб були за межами економічних досліджень. Правомірність розгляду процесу задоволення потреб визначається тим, що воно складає фазу суспільного виробництва – споживання. Цей процес на

кожному етапі розвитку суспільства набуває специфічного змісту та економічної форми. Відповідно змінюються завдання і методи реалізації державної політики формування і забезпечення особистих потреб, ролі тих чи інших інститутів у цьому процесі.

Задоволення особистих потреб, кількісний та якісний аспект цього процесу є відображенням рівня розвитку суспільства: технічного, соціально-економічного, політичного, культурного. Міру задоволення особистих потреб можна розглядати як комплексний показник суспільного, економічного, технічного процесу. Рівень задоволення потреб частково визначає та визначається умовами та якістю життя, сукупністю інститутів на державному, регіональному, особистісному рівні.

Формування сучасного інституціонального середовища України має створити сприятливі умови для залучення інвестицій, подальшої структуризації господарського комплексу на принципах енергозабезпечення, екологічності та ефективності з метою досягнення цілей сталого економічного розвитку. Від інституціонального середовища залежить реалізація соціальних, економічних, політичних пріоритетів. Особлива увага має приділятися інститутам, які прискорюють процеси інформатизації, інтернаціоналізації, комерціоналізації, демократизації, соціалізації окремих сфер життєдіяльності. Інститути суспільства серед численних завдань та функцій пріоритетними мають забезпечення узгодженості інтересів держави та бізнес-структур при формуванні та забезпеченні особистих потреб у контексті сталого економічного розвитку.

Індустріальний шлях розвитку сучасної цивілізації підвищує актуальність екологічних проблем та нагальність їх вирішення, робить доцільним врахування екологічних потреб при визначенні рівня задоволення особистих потреб. Сталий розвиток є процесом змін, в якому експлуатація ресурсів, напрямок інвестування, орієнтація технологічного розвитку й інституційні зміни знаходяться в гармонії, підвищують цінність сучасного та майбутнього потенціалу з метою задоволення людських потреб [2, с. 53].

При розумінні самого процесу інституціоналізації є певні відмінності у різних науках. Економісти інституціоналізацію пов’язують із перетворенням соціальних намірів на норму шляхом їх упровадження за допомогою інституцій влади на основі правового, економічного, політичного регулювання [3, с. 75]. З цього приводу варто додати, що при інституціоналізації влада може використовувати, крім правового, економічного, політичного регулювання, при необхідності і соціальне регулювання. Соціологи інституціоналізацію пов’язують безпосередньо з формуванням потреб суспільства [4, с. 134] і поділяють її на декілька етапів [5, с. 88]:

- виникнення потреби, задоволення якої потребує спільних організованих дій;
- формування загальних цілей;
- поява соціальних норм і правил у процесі стихійної соціальної взаємодії;
- поява процедур, пов’язаних з нормами та правилами;
- інституціоналізація норм, правил, тобто їх практичне використання;
- встановлення системи санкцій для підтримання норм і правил;
- матеріальне і символічне оформлення інституціональної структури.

Учасників процесу формування та задоволення особистих потреб можна досить умовно поділити на головних та інфраструктурних (допоміжних) (табл. 1).

Таблиця 1

Учасники процесу формування та задоволення особистих потреб

Назва учасника	Об'єкт інституціоналізації
Головні:	
Органи законодавчої та виконавчої влади	специфікація прав власності; створення конкурентних умов; запобігання монополізму; забезпечення прав і свобод людини
Бізнес-структури	забезпечення розвитку контрактних та корпоративних відносин; трипартизм як форма тристоронньої взаємодії між найманими працівниками, бізнес-структурами та державою; укладання угод
Інфраструктурні:	
Громадські організації	формування екологічної свідомості; здійснення оздоровчої, аматорської, спортивної, культурної, освітньої діяльності; задоволення творчих, національно-культурних, вікових, спортивних потреб
Благодійні організації	благодійна діяльність
Творчі спілки	задоволення особистих потреб певного фахового напряму культури і мистецтва (музики, архітектури, дизайну, журналістики, кінематографії, композиторів, майстрів народного мистецтва, письменників, театральних діячів, фотохудожників)
Політичні партії	формування органів влади, органів місцевого самоврядування, задоволення потреби в приналежності
Релігійні організації	формування духовності, задоволення релігійних потреб сповідувати і поширювати віру
Професійні спілки	соціальне партнерство; договірні положення генеральних, регіональних, галузевих, колективних угод
Організації споживачів	надання інформації про склад продукції, задоволення потреби в товарах високої якості

Інфраструктурні учасники процесу формування та задоволення особистих потреб виконують окремі та важливі, але допоміжні за своїм характером функції у цьому процесі. Вони безпосередньо сприяють становленню неформальних інститутів суспільства. До них можна віднести некомерційні організації, зокрема, творчі та професійні спілки, громадські, благодійні, релігійні організації, об'єднання співвласників багатоквартирних будинків тощо.

Органи законодавчої влади як головні учасники процесу формування та задоволення особистих потреб використовують інституціональні методи, які відповідають ринковим принципам і завданням правового середовища. Об'єктом інституціоналізації у органів законодавчої влади виступають: специфікація прав власності; створення конкурентних умов та запобігання монополізму; забезпечення прав і свобод людини; удосконалення природоохоронного законодавства; забезпечення впровадження системи екологічного менеджменту на різних рівнях управління. Забезпечення розвитку контрактних відносин трипартизму як форми тристоронньої взаємодії між найманими працівниками, бізнес-структурами та державою, є спільним об'єктом інституціоналізації держави та бізнес-структур. Особистість впливає на удосконалення формальних інститутів, беручи участь у виборах законодавчих органів влади, укладаючи різноманітні угоди тощо.

У процесі дослідження були зроблені узагальнені висновки стосовно очікуваних дій деяких головних та інфраструктурних учасників процесу на формування та задоволення особистих потреб, а саме:

- **Органи законодавчої та виконавчої влади** (використання всіх важелів нормативно-правового, фінансово-бюджетного, адміністративного впливу): орієнтація нормативно-правових актів та результатів економічної діяльності суб'єктів господарювання на особисті потреби пересічного споживача, а не лише на інтереси бізнес-структур та політичних угрупувань; удосконалення діяльності судової гілки влади; інформування широкої громадськості стосовно екологічних загроз та мінімізації їх впливу; визначення загальних напрямків політики держави та встановлення правил взаємодії різних інститутів; кодифікація норм права; узгодження діяльності центральних та місцевих органів виконавчої влади у сфері державного регулювання формування та задоволення особистих потреб; використання адміністративних важелів впливу на суб'єкти господарювання з метою максимального задоволення потреб кінцевих споживачів продукції.

- **Бізнес-структури:** виробництво якісної, екологічно чистої продукції з тривалим строком експлуатації; сплата податків у повному обсязі, зменшення тінізації грошових потоків, відкритість інформації про продукцію, надання інформації про використання генетично модифікованої продукції та її маркування; надання соціального пакету працівникам; участь у екологічних та соціальних проектах.

- **Організації споживачів**: активізація роботи по захисту прав споживачів, особливо в частині відкритості інформації про склад продукції, достовірність даних.

- **Професійні спілки**: активізація соціального партнерства; захист прав працівників; дотримання договірних положень генеральних, регіональних, галузевих, колективних угод.

- **Засоби масової інформації**: регулювання особистих потреб за рахунок формування відповідального інформаційного поля; вплив на процес суспільного розвитку та відтворення за допомогою формування особистих потреб; вплив на професійну структуру суспільства; участь у задоволенні інформаційних потреб.

- **Установи соціальної сфери** (освітні заклади, заклади охорони здоров'я, заклади культури): задоволення відповідних потреб фізичного існування, сприяння розвитку духовно-інтелектуальних потреб.

- **Громадські організації**: формування та задоволення екологічних потреб особистості, потреб з підвищення свого професійного та національно-культурного рівня; запровадження природоохоронних проектів; сприяння правовій обізнаності широких верств населення; об'єднання жінок з метою підвищення їх соціальної активності, впровадження програм з проблем сім'ї та дитини; надання допомоги соціально незахищеним верствам населення [6, с. 164].

На нашу думку, інститути мають визначний вплив на потреби, в той же час їх формують. Соціологи (В.Н. Лавриненко, Г. Ленські) розглядають потреби як першопричину появи інститутів, зокрема такі потреби, як: потреби в комунікації; потреби у виробництві; потреби в розподілі благ; потреби в безпеці; потреби в регулюванні системи соціальної нерівності тощо [7, с. 223].

Інститути формування та задоволення особистих потреб на сучасному етапі розвитку суспільства покликані стимулювати та нарощувати позитивні тенденції у всіх сферах життєдіяльності суспільства й одночасно усувати негативні прояви, особливо в галузі природокористування. Разом з тим, варто відзначити, що досягнення екологічної рівноваги потребує економічно сталого розвитку. Інститути покликані сприяти мінімізації витрачання природних ресурсів, які не відтворюються, їх заміщенню відновлювальними ресурсами, збереженню навколишнього середовища в сталому стані, переорієнтації на інноваційний екологічний тип економічного розвитку. У цьому контексті особливого

значення набуває орієнтація неформальних інститутів на збереження природних ресурсів, свідоме зменшення матеріальних, особливо віртуальних потреб.

Поняття сталого розвитку особистих потреб, інститутів, досить динамічні, на кожному етапі розвитку може суттєво змінюватись уявлення про них, їх завдання, функції, форми, види. Так, основними формами сталого розвитку можуть бути:

- абсолютно сталий розвиток, який досягається за відсутності відхилень від визначеної траєкторії [8, с. 28];
- потенційний – безпосередньо пов'язаний з розвитком соціально-економічної системи, що може змінюватись під впливом екзогенних умов;
- фактичний розвиток – це стан, який вже досягнутий під впливом реальних факторів на вже існуючому рівні використання природно-економічного потенціалу.

Можна стверджувати, що зафіксувати загальне уявлення стосовно сталого розвитку можна лише на концептуальному рівні. Сам же перехід на модель такого розвитку буде певною мірою перманентним. При цьому повинен здійснюватись безперервний перехід від однієї версії моделі до іншої. Розвиток суспільства по кожній із цих версій буде являти собою процес сталого розвитку, що відповідає вимогам часу.

Нові стратегії і цілі у вирішенні питання формування та задоволення особистих потреб у контексті сталого розвитку безпосередньо пов'язані зі зміною направленості інститутів: середньострокові підходи передбачають участь благодійних, громадських інститутів, організацій споживачів, політичних та регіональних організацій; зобов'язання, які беруть на себе бізнес-структури, повинні бути більш конкретно орієнтовані на сталий розвиток; програми сталого розвитку, розроблені урядом повинні бути прозорі, особливо в частині виконання цих програм державою та бізнес-структурами.

Частка інституційного сектору (некомерційні організації, що обслуговують домогосподарства) у ВВП України за 2002-2010 роки зросла в абсолютних сумах і зменшувалась у питомій вазі порівняно з іншими секторами. Так, за 2002-2010 роки кінцеві споживчі витрати у фактичних цінах зросли на 3777 млн. грн (з 4226 млн. грн у 2002 році до 8003 млн. грн у 2010 році). У той же час відбувається зниження питомої ваги сектору некомерційних організацій порівняно з іншими секторами (з 1, 32 % у 2004 році до 0,73 % у 2010 році).

Зниження частки у ВВП відбувається на фоні стрімкого росту чисельності некомерційних організацій. Так, протягом 2002-2010 років чисельність громадських організацій зросла у 1,8 рази, релігійних – у 1,5 рази, професійних спілок – 2 рази, благодійних організацій – у 1,8 рази.

Аналіз витрат громадських організацій 2010 року показав, що левову частку становлять витрати на обслуговування її діяльності – 59,9 %, з них оплата праці складає 25,5 % від загальної суми витрат (табл. 2). Витрати на благодійну допомогу становили 23,4 % від загальної суми витрат, а на соціальну допомогу – 3,4 %.

Таблиця 2

Витрати громадських організацій України у 2010 році

Перелік витрат та їх розмір	Податки та інші обов'язкові платежі; оплата послуг; капітальні вкладення; капітальний ремонт	Оплата праці	Соціальна допомога	Благодійна допомога	Інші витрати	Загальна сума
Розмір витрат (тис. грн)	878424,4	649647,5	85762,1	593352,9	336854,6	2544041,5
У % до загальної суми витрат	34,4	25,5	3,4	23,4	13,3	100

Джерело: складено автором за даними Державного комітету статистики України.

Громадські організації як інфраструктурні учасники процесу формування та задоволення особистих потреб, як показує аналіз фінансових аспектів їх діяльності, незначні суми витрачають безпосередньо на зростання платіжного попиту населення. У той же час вони мають значний вплив на формування неформальних інститутів.

Основним показником, який характеризує рівень задоволення особистих потреб населення, залишається обсяг витрат населення на придбання товарів та послуг та обсяг заощаджень. Учені розглядають заощадження як ступінь задоволення сформованих потреб та створення умов для потреб майбутніх [9, с. 263]. Заощадження формуються, як відомо, під дією трьох мотивів:

1) трансакційних (накопичення частини поточних доходів з метою придбання благ у майбутньому);

2) завбачності (накопичення грошових коштів на випадок екстремальних обставин, за яких скорочуються доходи при незмінних потребах або зростають потреби при незмінних доходах);

3) капіталізація (з метою отримання доходів від вкладання грошей у фінансово-кредитні установи чи у власний бізнес).

Але витрати і заощадження не відображають загального рівня задоволення особистих потреб у силу того, що інституційні одиниці, створені окремими групами домашніх господарств для задоволення політичних, релігійних та інших потреб, а також для надання соціально-культурних послуг, можуть надавати послуги безкоштовно. До того ж обсяг витрат на придбання товарів та послуг не відображає вартість, яка створена для особистого споживання самими домогосподарствами.

Основним джерелом для статистичного дослідження доходів та витрат населення України залишаються на сьогодні національні рахунки України у частині формування, розподілу, перерозподілу та використання доходу населення, щомісячні розрахунки доходів та витрат населення, які здійснюються Держкомстатом України згідно із системою національних рахунків (СНР). Так, витрати населення на придбання товарів та послуг протягом 2000-2010 років мають тенденцію до зростання (табл. 3). За цей період вони зросли з 115887 млн. грн у 2000 році до 838213 млн. грн у 2010 році. Протягом 2004-2008 років питома вага витрат населення на придбання товарів і послуг у загальній сумі витрат зростала (з 80,8 % у 2004 році до 82,2 % у 2008 році). У 2009-2010 роках у зв'язку з фінансовою кризою питома вага витрат на придбання товарів та послуг знизилась. У 2009 році цей показник становив 79,3 %, у 2010 році – 76,1 % від загальної суми витрат. Кризові явища у фінансово-кредитній сфері вплинули і на приріст фінансових активів (приріст грошових вкладів та заощаджень). Питома вага приросту фінансових активів у загальній сумі витрат протягом 2004-2008 років постійно знижувалась (з 10,3 % у 2004 році до 2,6% у 2008 році).

Таблиця 3

Доходи та витрати населення України за 2000-2010 роки

Доходи та витрати	**Роки**							
	2000	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
Витрати, всього, млн. грн	128736	274241	381404	472061	623289	845641	897669	1101177
Витрати населення на придбання товарів та послуг: - всього, млн. грн - у % до суми витрат	115887 90	221713 80,8	306769 80,4	385681 81,7	509533 81,7	695618 82,2	712679 79,3	838213 76,1
Приріст фінансових активів (приріст грошових вкладів та заощаджень, позики	1104 0,85	28380 10,3	41207 10,8	37044 7,8	37840 6,07	22496 2,6	70788 7,9	142289 12,9

одержані): - всього, млн. грн - у % до суми витрат								

Джерело: складено автором за даними Державного комітету статистики України.

Обсяг доходів населення, витрачених на придбання товарів і оплату послуг за 2000-2010 роки, зріс у 7,27 рази. За цей період відбулось також зростання приросту фінансових активів. У 2004 році вони збільшились у порівнянні з 2004 роком у 5 разів, а у порівнянні з 2000 роком – у 129 разів.

Показники розрахунків темпів росту заощаджень населення та темпів росту споживчих грошових витрат наведені у таблиці 4.

Таблиця 4

Споживчі грошові витрати та приріст заощаджень населення у % до попереднього року

Показники	**Роки**					
	2005	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
Темпи росту витрат населення на придбання товарів та послуг	138,4	125,7	132,1	136,5	102,4	117,6
Темпи росту фінансових активів населення	145,1	89,8	102,1	59,4	314,6	201

Джерело: складено автором за даними Державного комітету статистики України.

Можна побачити, за виключенням результатів 2006, 2007, 2008 років, темпи росту фінансових активів населення випереджали зростання споживчих грошових витрат. Особливо варто відзначити нестабільність у динаміці заощаджень. Найвищі темпи росту заощаджень спостерігались у 2009 році (у 3,14 раза), що, на наш погляд, частково може бути пояснене призупиненням повернення депозитів та неповерненням кредитів населенням.

Автор статті підтримує точку зору О.Л. Савенко [10, с. 182], що при досить низькому середньодушовому рівні грошових доходів та практично зруйнованій системі безкоштовних і пільгових послуг більшість населення України штучно обмежує задоволення поточних особистих потреб з метою накопичення коштів на придбання житла, оплати послуг освіти та охорони здоров'я. За таких умов приріст заощаджень за рахунок і на шкоду особистому поточному споживанню не можна вважати підвищенням рівня задоволення особистих потреб.

Висновки.

1. Інститути суспільства серед численних завдань та функцій пріоритетними мають забезпечення узгодженості інтересів держави та бізнес-структур при формуванні та забезпеченні особистих потреб у контексті сталого економічного розвитку.

2. У процесі дослідження були зроблені узагальнені висновки стосовно очікуваних дій деяких головних та інфраструктурних учасників процесу на формування та задоволення особистих потреб, а саме: органів законодавчої та виконавчої влади, бізнес-структур, організацій споживачів, професійних спілок, засобів масової інформації, установ соціальної сфери, громадських організацій.

3. Інститути формування та задоволення особистих потреб на сучасному етапі розвитку суспільства покликані стимулювати та нарощувати позитивні тенденції у всіх сферах життєдіяльності суспільства й одночасно усувати негативні прояви, особливо в галузі природокористування.

4. Інститути покликані сприяти мінімізації витрачання природних ресурсів, які не відтворюються, їх заміщенню відновлювальними ресурсами, збереженню навколишнього середовища в сталому стані, переорієнтації на інноваційний екологічний тип економічного розвитку. У цьому контексті особливого значення набуває орієнтація не-

формальних інститутів на збереження природних ресурсів, свідоме зменшення матеріальних, особливо віртуальних потреб.

5. Громадські організації як інфраструктурні учасники процесу формування та задоволення особистих потреб, як показує аналіз фінансових аспектів їх діяльності, незначні суми витрачають безпосередньо на зростання платіжного попиту населення. В той же час вони мають значний вплив на формування неформальних інститутів.

Список використаних джерел

1. Желаева С. Э. Институциональные аспекты устойчивого развития социо-эколого-экономических систем различных типов [Электронный ресурс] / С. Э. Желаева. – Улан-Уде: Изд-во ВСГТУ, 2005. – Режим доступа: http://windov.edu.ru/windov-catalog.

2. Наше общее будуще: доклад международной комиссии по окружающей среде и развитию. – М.: Прогресс, 1989.

3. Попрозман О. І. Роль інституціональної системи національної економіки / О. І. Попрозман // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 8/99. – С. 73-76.

4. Латышева В. В. Основы социологии: учеб. для студентов вузов / В. В. Латышева. – М.: Дрофа, 2004. – 240 с.

5. Основы социологии и политологии: учебное пособие / под ред. А. О. Бароноева, М. А. Василика. – М.: Гардарики, 2005. – 400 с.

6. Кичко І. І. Громадські організації: перспективи розвитку / І. І. Кичко, Я. В. Меленівська // Сіверський літопис. – 1999. – № 6. – С. 163-168.

7. Социология: учебник для вузов / под ред. проф. В. М. Лавриненко. – 3-е изд., переработ. и дополн. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.

8. Габуєв Т. В. Устойчивое развитие рыночной инфраструктуры в условиях формирования экономики нового типа: дис. … канд. экон. наук: спец. 08.00.01 “Экономическая теория” / Таймураз Владимирович Габуев. – Тамбов, 2006. – 135 с.

9. Савенко О. Л. Заощадження населення і їхня інвестиційна роль в гуманізації / О. Л. Савенко // Державні економічні механізми та важелі гуманізації суспільства. – К.: Корпорація, 2008. – С. 233-264.

10. Савенко О. Л. Домогосподарства за рівнем доходів і витрат / О. Л. Савенко // Економіка домогосподарств. – К.: Корпорація, 2010. – С. 170-220.

УДК 631.162:657.1.001

О.М. Костенко, канд. екон. наук
Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ, Україна

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ

Досліджено ефективність як об'єкт управлінського впливу, що здійснюється на основі інформаційно-аналітичної системи управління діяльністю сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: *ефективність, управління, інформаційно-аналітична система.*

Исследовано эффективность как объект управленческого воздействия, которое осуществляется на основе информационно-аналитической системы управления деятельностью сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: *эффективность, управление, информационно-аналитическая система.*

Investigates the effectiveness of managerial influence as an object that is based on the information and analytical system management of agricultural enterprises.

Key words: *efficiency, management, information and analytical system.*

Постановка проблеми. Сучасний етап ринкових відносин в Україні вимагає від організаційних формувань аграрного сектору активного пошуку додаткових заходів поліпшення результатів функціонування, зокрема, збільшення ефекту в практиці господарювання. Адже оцінка та прогнозне проектування тенденцій сталого розвитку, в тому числі ефективності виробничої і фінансової діяльності, а також прийнятих на основі інформаційно-аналітичної системи управлінських рішень щодо них, завжди є нагальною потребою для власників підприємств та відособленим науковим пріоритетом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню організаційно-методологічних засад ефективності як економічної категорії присвячено роботи вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема: І.О. Белебехи, М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, О.Д. Гудзинського, М.Я. Дем'яненка, В.А. Дерія, К. Друрі, Р. Вандер Віла, В.М. Жука, Є.В. Калюги, Г.Г. Кірейцева, М.Д. Корінька, І.Д. Лазаришиної, Н.М. Малюги, П.Т. Саблука, В.К. Савчука, В.В. Сопка, Л.К. Сука та інших економістів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, поза межами основного фокусу наукової спільноти залишаються питання розробки стратегії виваженого управління ефективністю в контексті інструментальної підтримки сервісного забезпечення менеджменту за рахунок використання переваг належним чином сформованої його інформаційно-аналітичної системи.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження теоретико-методичних положень стратегічних аспектів ефективності як об'єкта управлінського впливу, що здійснюється на основі інформаційно-аналітичної системи управління діяльністю сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. Термін «ефективність» слід розуміти як здатність створювати, давати чи отримувати ефект. Він був введений у науковий обіг італійським інженером, економістом та соціологом Вільфредо Парето (1848-1923), яким тлумачився через «оптимальність» [1; 6]. Оптимальність, за В. Парето, – такий стан системи, при якому значення кожного окремого критерію, що його описує, не може бути покращено без погіршення значень інших елементів, тобто ефективність досягається тоді, коли всі вигоди від змін системного стану отримані.

Ефективність – це узагальнююче відображення кінцевих результатів споживання всіх видів ресурсів за певний проміжок часу, виражене у вигляді індексів, коефіцієнтів або відсотків. Її суть полягає в одержані максимального результату з одиниці ресурсу.

Проблема необхідності підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання не нова, вона актуальна ще з моменту виникнення безпосередньо матеріального виробництва. Ілюстративно-логічна характеристика цього процесу відображає методологічні засади ефективності (рис. 1) та є передумою формалізації способу її визначення (рис. 2).

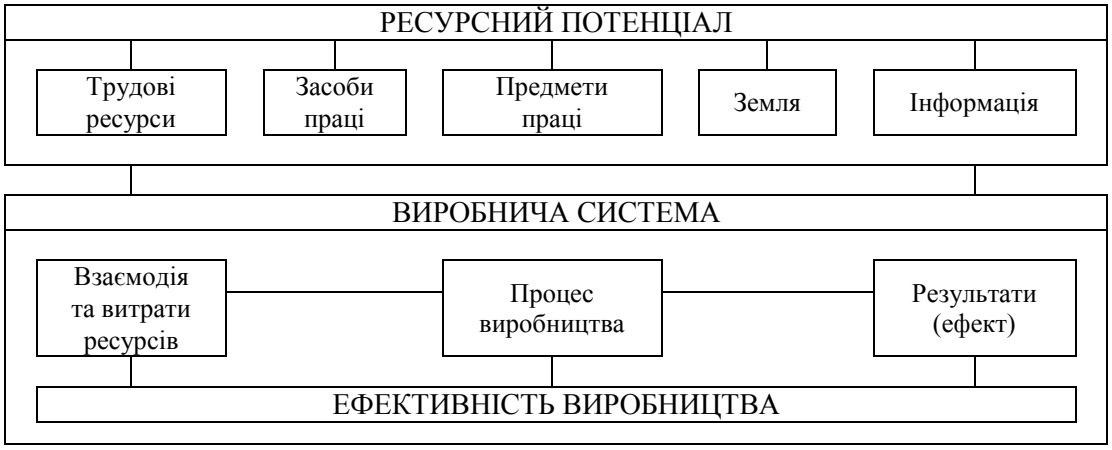

Рис. 1. Ефективність виробництва

Джерело: розроблено автором за даними [5; 7].

$$\text{Ефективність} = \frac{\text{Результати}}{\text{Ресурси}} = \frac{\text{Дохід, прибуток}}{\text{Витрати для їх отримання}}$$

Рис. 2. Методика визначення ефективності виробництва

Джерело: розроблено автором.

У свою чергу, термін «ефект» (від лат. effectus – дія) означає результат, виконання, дію, вплив, наслідок, суму, плід, підсумок будь-яких причин, зусиль, заходів або дій [6]. Проте ефект відображає те, що відбулося чи сталося, при цьому він не характеризує вигідність, доречність здійсненого. Це усвідомлюється тільки після співставлення одержаних результатів і понесених для їх отримання витрат ресурсів за певний часовий інтервал, тобто визначається ефективністю, а точніше показниками різних її видів (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація видів ефективності

Класифікаційна ознака	**Вид ефективності**
1	2
Отриманий результат	Економічна Соціальна Екологічна
Місце отримання результату	Локальна (комерційна) Народногосподарська (повна)
Спосіб розрахунку відповідно до вимог управління	Планова Фактична Нормативна
Метод розрахунку	Абсолютна Порівняльна
Ступінь зростання ефекту	Первинна Мультиплікаційна Синергічна
Структура організації виробництва	Робочого місця Виробничого підрозділу Підприємства в цілому
Тип економічного зростання виробництва	Інтенсивного розвитку Екстенсивного розвитку
Напрям інноваційно-інвестиційної діяльності	Науки, техніки, технології Організаційно-управлінських інновацій Інвестиційних проектів і програм
Характер витрат	Поточних витрат Одноразових (капітальних) витрат

Подовження табл. 1

1	2
Об'єкт оцінки	Повна (інтегральна) Часткова (окрема) Чинникова (багаточинникова)
Масштаб міжнародного співробітництва	Зовнішньоекономічної діяльності підприємства Діяльності спільних підприємств і транснаціональних корпорацій

Джерело: розроблено автором за даними [2; 5].

Будь-який із наведених видів ефективності характеризується відповідним набором показників, з поміж яких виділяють: 1) узагальнюючі показники ефективності (рівень задоволення потреб ринку, виробництво продукції на одиницю витрат ресурсів, прибуток на одиницю загальних витрат, рентабельність виробництва, витрати на одиницю товарної продукції, частка приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва, народногосподарський ефект використання одиниці продукції і т. д.); 2) показники ефективності використання праці (темпи зростання продуктивності праці, частка приросту продукції за рахунок зростання продуктивності праці, відносне вивільнення працівників, коефіцієнт використання корисного фонду робочого часу, трудомісткість одиниці продукції, зарплатомісткість одиниці продукції і т. д.); 3) показники ефективності використання виробничих фондів (загальна фондовіддача за обсягом продукції, фондовіддача активної частини основних фондів, рентабельність основних фондів, фондомісткість одиниці продукції, матеріаломісткість одиниці продукції, коефіцієнт використання найважливіших видів сировини і матеріалів і т. д.); 4) показники ефективності використання оборотних коштів (оборотність оборотних коштів, рентабельність оборотних коштів, відносне вивільнення оборотних коштів, питомі капітальні вкладення (на одиницю приросту потужності або продукції), рентабельність інвестицій, строк окупності вкладених інвестицій і т. д.); 5) показники ефективності використання часу; 6) показники ефективності використання інформації тощо.

Для всебічної оцінки рівня й динаміки ефективності виробництва, поряд з наведеними основними, варто також використовувати специфічні показники, що відображають ступінь використання кадрового потенціалу, виробничих потужностей, устаткування, окремих видів матеріальних ресурсів тощо.

Формуючи набір показників ефективності, в процесі аналізу діяльності суб'єктів господарювання з метою прийняття на основі інформаційно-аналітичної системи виважених управлінських рішень, доцільно дотримуватися таких принципів: а) забезпечення органічного взаємозв'язку встановленого критерію та системи відібраних на його основі показників ефективності; б) відображення ефективності використання всіх видів застосовуваних у діяльності ресурсів; в) можливості застосування показників ефективності в управлінні різними ланками виробництва на підприємстві; г) виконання основними показниками стимулюючої функції в процесі використання наявних резервів зростання ефективності виробництва тощо [5].

Підвищення ефективності є кінцевою метою багатоаспектної діяльності підприємств. З огляду на це, економічну ефективність відносно інших її видів слід вважати основоположною, адже високий рівень економічних результатів діяльності суб'єктів господарювання служить матеріально-фінансовою базою для розв'язання соціальних, екологічних та інших проблем.

Економічну ефективність відображають через вартісні показники, що характеризують результати виробництва на підприємстві. До таких показників належать: обсяг товарної, чистої або реалізованої продукції; рентабельність виробництва; економія матеріальних, трудових та інших видів ресурсів; загальна економія від зниження собівартості продук-

ції; безпосередньо собівартість продукції; продуктивність праці тощо. Проте основним критерієм економічної складової ефективності залишається прибуток.

Інший її вид, а саме соціальна ефективність, фактично є похідною від економічної ефективності. Вона, за однакових інших умов, буде тим вищою, чим вищого рівня економічної ефективності досягнуто підприємством.

Щоправда, об'єктивне оцінювання соціальної ефективності наражається на істотні труднощі, оскільки й досі бракує комплексної науково обґрунтованої і загальновизнаної методики її визначення. За таких обставин, слід спиратися на дещо емпіричне уявлення про критерії оцінки соціальної ефективності.

По-перше, соціальну ефективність треба визначати на двох рівнях: 1) локальному (на підприємстві та в організації стосовно міри задоволення конкретних соціальних потреб працівників); 2) муніципальному і загальнодержавному (стосовно міри соціального захисту людей і забезпечення соціальних потреб різних верств населення з боку місцевих органів влади та держави в цілому).

По-друге, важливе практичне значення має визначення рівня задоволення соціальних потреб працівників за рахунок фінансових коштів самого підприємства. До соціальних потреб працівників, які може певною мірою задовольнити підприємство, належать: збільшення розміру оплати праці понад встановлений державою мінімальний її рівень; оплата значної частини вартості або надання безкоштовних путівок до лікувально-оздоровчих закладів; дотації закладам громадського харчування; надання безповоротної позики на придбання житла і зведення дачних будиночків; будівництво та утримання власного житлового фонду, баз відпочинку, будинків (палаців) культури, поліклінік, дитячих дошкільних закладів, спортивних споруд; забезпечення нормальних (безпечних для здоров'я) умов праці та належної охорони довкілля; направлення працівників у середні й вищі навчальні закладів з виплатою стипендій та оплатою навчання; стажування керівників і спеціалістів у зарубіжних фірмах; створення підсобних господарств тощо.

По-третє, оцінюючи соціальну ефективність, треба враховувати соціальні заходи, здійснювані за рахунок муніципального (місцевого) і загальнодержавного бюджетів, розмір яких формується під безпосереднім впливом податкових надходжень від суб'єктів господарювання. Основними з таких заходів є: установлення й регулювання мінімальної заробітної плати працівникам державних підприємств та організацій; встановлення й виплата пенсій, стипендій, допомоги багатодітним сім'ям, субсидій на житлово-комунальні послуги; індексація заробітної плати й пенсій відповідно до динаміки роздрібних цін і тарифів; регулювання цін продажу на певні види товарів і вартості комунальних послуг; бюджетне фінансування державних підприємств та організацій невиробничої сфери; реалізація муніципальних, регіональних і загальнодержавних соціальних програм тощо.

По-четверте, конкретне визначення рівня соціальної ефективності має охоплювати не тільки ті заходи, які піддаються кількісному вимірюванню, а й ті, відносно яких кількісне вимірювання прямого ефекту неможливе. Щодо таких заходів, вимірювання соціальної ефективності полягає в обчисленні непрямого економічного ефекту і витрат на його досягнення з наступним порівнянням, а також у якісній характеристиці, детальному словесному описі їх реального (можливого) впливу на результативність виробництва (діяльності) і життєвий рівень населення. Взагалі результати кількісного вимірювання соціальної ефективності завжди треба доповнювати якісними характеристиками заходів, що впливають на неї, і на цій підставі формулювати конкретні висновки щодо її рівня та динаміки.

Таким чином, підбиваючи підсумок, слід відзначити, що підвищення рівня соціальної ефективності діяльності підприємства обумовлене скороченням тривалості робочого тижня, збільшенням кількості нових робочих місць, поліпшенням умов праці та побуту, стану

довкілля, безпеки життя тощо. Разом з тим, необхідно пам'ятати, що соціальні наслідки виробництва можуть бути не лише позитивними, а й негативними (зростання безробіття, посилення інфляції, погіршання екологічних показників). Їх особливість у тому, що не всі з них піддаються кількісному виміру. Проте досить обґрунтовано про досягнуту соціальну ефективність можна свідчити за такими показниками, визначеними у динаміці, як: питома вага прибутку, направленого на соціальні заходи, в загальній масі чистого прибутку; величина цього прибутку в розрахунку на одного середньооблікового працівника підприємства та багатьма іншими [5].

Запобігання прогресуючій деградації екологічної безпеки країни обумовлює необхідність вживання заходів щодо забезпечення екологічно безпечних умов діяльності сільськогосподарських підприємств і, як наслідок, збалансованого соціально-екологічного розвитку територій. Методологічною основою їх розробки є об'єктивна оцінка наступного виду ефективності, а саме екологічної складової діяльності зазначених організаційних формувань.

Суть екологічної ефективності полягає в систематичній ідентифікації негативних впливів господарської діяльності підприємства на навколишнє середовище та подальшого порівняння отриманих даних з кількістю спожитих у процесі виробництва ресурсів, а також необхідною їх величиною для ліквідації завданої шкоди довкіллю. Здійснюють такий моніторинг шляхом аналізу екологічних показників, до яких відносять розрахункові індикатори, що характеризують стан екосистеми, включаючи елементи середовища (вода, повітря, земля та ін.).

Розроблена науково обґрунтована система відповідних показників дозволяє враховувати всі екологічні аспекти діяльності підприємства, особливо ті, які можливо контролювати та коригувати. Така система включає показники ефективності екологічної діяльності (за ними оцінюють результативність здійснення природоохоронних заходів на підприємстві) та показники, що характеризують стан навколишнього середовища (якість води, повітря, ґрунтового покриву і т. д.) [2; 3; 4].

Показники ефективності екологічної діяльності поділяються на:

1) показники ефективності управління екологічною діяльністю (відображають інформацію про результативність заходів, які вживаються управлінським персоналом щодо покращення природоохоронної діяльності, а саме дозволяють оцінити якість прийнятих управлінських рішень цієї спрямованості, проведених навчань та тренінгів, відповідність вимогам законодавства екологічних параметрів підприємства: ступінь використання ресурсів та їх утилізація, управління екологічними витратами, закупівлею, розробкою нової продукції тощо);

2) показники операційної (виробничої) ефективності (містять інформацію про результати, отримані в наслідок зміни (поліпшення) виробничого процесу.

Визначення показників стану навколишнього середовища, відносно діяльності сільськогосподарського підприємства, досить складний процес, оскільки на довкілля впливає багато зовнішніх факторів. У такій ситуації доцільним є використання математичного моделювання.

Управління стратегією підвищення загальної ефективності функціонування підприємства, що включає економічну, соціальну та екологічну складові, передбачає визначення на основі якісної інформаційно-аналітичної системи напрямів, джерел та способів її поліпшення. Такий пошук резервів зростання ефективності означає, в першу чергу, оцінку факторів, що прямо чи опосередковано чинять вплив на її рівень.

Для комплексного аналізу ефективності, як об'єкта управлінського впливу, згадані фактори її формування слід досліджувати в розрізі джерел підвищення ефективності (зростання продуктивності праці, зниження фондомісткості, матеріаломісткості та зар-

платомісткості продукції, раціональне використання всіх видів ресурсів і т. д.), напрямів удосконалення виробництва (прискорення науково-технічного прогресу, поліпшення організаційної структури виробництва, системи управління, форм і методів діяльності, її планування та мотивації, підвищення конкурентоспроможності та якості продукції і т. д.), а також способів реалізації цих факторів у системі управління діяльністю підприємств, що забезпечить можливість визначення додаткових шляхів покращення результатів їх роботи.

Проте на сільськогосподарських підприємствах дія факторів значною мірою обумовлена особливостями виробництва, до яких належать: 1) вплив природних, кліматичних та ґрунтових умов, а також біологічних процесів; 2) використання такого унікального засобу, як земля, вартість якого за умов дбайливого господарювання з часом може тільки зростати; 3) інерційність виробництва, характерною ознакою якого є сезонність та пов'язана з нею відповідна організація і кругообіг оборотних засобів; 4) авансування грошей на тривалий час, що іноді вимірюється роками, або значні залишки оборотних засобів, які об'єктивно акумулюються та використовуються в наступних виробничих циклах; 5) розрив у часі між періодом виробництва та робочим періодом; 6) споживання частини виробленої продукції самим підприємством; 7) просторово-розпорошене розміщення виробництва на місцевості; 8) багатогалузевість та різнокомплексність здійснюваних господарських процесів; 9) об'єктивні складнощі обчислення собівартості продукції і потреба попроцесного та пооб'єктного обліку витрат тощо.

Зазначені особливості сільськогосподарського виробництва обґрунтовують об'єктивну закономірність цієї галузі: на однакову кількість витрачених ресурсів, підприємства агропромислового комплексу отримають не однакові за величиною результати, тобто суб'єкти господарювання з однаковим потенціалом ведуть виробництво з різною ефективністю.

Отже, процес управління ефективністю діяльності сільськогосподарських підприємств повинен враховувати цілу низку відповідних галузевих особливостей, а також велику кількість зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на неї. Це дасть змогу всебічно проаналізувати умови функціонування таких господарюючих суб'єктів з метою забезпечення їх сталого розвитку.

Висновки і пропозиції. Таким чином, підводячи підсумок, необхідно зазначити, що ефективність виробництва складне і багатогранне явище. Безпосередньо ефективність – це економічна категорія, що відображає співвідношення між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами, причому під час вимірювання ефективності ресурси можуть бути представлені або в певному обсязі за їх первісною (переоціненою) вартістю (застосовувані ресурси), або частиною їх вартості у формі виробничих витрат (спожиті у виробництві ресурси). Якщо при цьому врахувати, що результати виробництва є не лише різноманітними, але й можуть набувати різних форм: вартісної, натуральної, соціальної і т. д., тоді очевидною постає необхідність в ідентифікації категорії ефективності (економічна, соціальна, екологічна тощо) відповідно до тих аспектів діяльності підприємства, які важливо проаналізувати й оцінити.

Рівень економічної, соціальної, екологічної та інших видів ефективності залежить від особливостей сучасного етапу економічного розвитку України, а також обумовлюється сукупністю постійно діючих зовнішніх та внутрішніх факторів, що їх визначають. Можливість максимального врахування (нівелювання чи навпаки використання) впливу цих факторів на рівень ефективності виробництва можна досягти лише при забезпеченні необхідної комплексності їх вивчення та узгодженості взаємодії в часі і просторі.

Ефективність ведення діяльності господарюючого суб'єкта визначається також і результативністю управлінського процесу, на який впливає система об'єктивного та все-

бічного забезпечення менеджменту інформацією. Реалізуючи повною мірою всі свої функції, така інформаційно-аналітична система дозволяє значно поліпшувати результати роботи підприємства (підвищувати ефективність виробництва), що гарантуватиме його сталий розвиток.

Список використаних джерел

1. Агапова И. И. История экономической мысли: курс лекций / И. И. Агапова. – М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ»; Издательство ЭКМОС, 1998. – 248 с.

2. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методологія, аналіз / В. Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2006. – 292 с.

3. Вечканов В. С. Эффективность производства и ее слагаемые / В. С. Вечканов. – Ленинград: ЛГУ, 1984. – 150 с.

4. Подсолонко В. А. Управление эффективностью производства / В. А. Подсолонко. – К.: Наукова думка, 1986. – 126 с.

5. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства / С. Ф. Покропивний. – К.: КНЕУ, 2000. – 528 с.

6. Яковлева А. М. Сучасний тлумачний словник української мови / А. М. Яковлева, Т. М. Афонська. – Харків: ТОРСІНГ ПЛЮС, 2007. – 672 с.

7. Farell M. J. The Measurement of Productive Efficiency / M. J. Farell // Journal of the Royal Statistical Society. Series A. General. – 1957. – № 120. – P. 253-281.

УДК 332.1

О.В. Мініна, канд. екон. наук, доцент
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ ГЕНЕЗИ ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

У статті проведено дослідження процесу формування і розвитку теорії економічного простору, розглянуто основні наукові школи і погляди провідних науковців на проблему просторового розвитку, здійснено оцінку внеску кожного з них в удосконалення процесів моделювання економічного простору й оформлення теорії економічного простору.

Ключові слова: *економічний простір, просторовий розвиток, регіоналістика, моделі розміщення, локалізація, штандортні теорії, кластери, геополітика.*

В статье проведено исследование процесса формирования и развития теории экономического пространства, рассмотрены основные научные школы и взгляды ведущих ученых на проблему пространственного развития, осуществлена оценка вклада каждого из них в совершенствование процессов моделирования экономического пространства и оформление теории экономического пространства.

Ключевые слова: *экономическое пространство, пространственное развитие, регионалистика, модели размещения, локализация, штандортные теории, кластеры, геополитика.*

This article is about the opinions of experts and Doctors of economy theory for development of location problems and the appraisal of the contribution of each of them in improvement of economic space and the theory of economic space.

Key words: *economic space, spatial development, regionalism, host models, localization, shtandortnye theory, clusters, geopolitics.*

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку регіоналістики свідчить про підвищення уваги науковців до проблеми формування цілісної теорії економічного простору. Останнім часом з'явилися численні дослідження у цьому напрямку, що відображують особливості трансформаційного періоду, спроби адаптування теоретичних напрацювань минулого до вимог сьогодення. Теорія економічного простору, вивчення її зародження і процесу наступного розвитку дає новий ракурс для осмислення трансформацій, що відбуваються в країні та світі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методологічні основи просторових економічних трансформацій розроблені у фундаментальних наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених. Питання розвитку теорії економічного простору розглядаються, зокрема, в роботах О.А. Біякова, М.П. Бутка, В.М. Василенка, О.В. Горчакової, О.Г. Гранберга, Б.М. Данилишина, Д.В. Клинового, І.О. Кучіна, Т.В. Пепи, В.В. Радаєва, Ф.М. Рянського, М.І. Фащевського, Л.Г. Чернюк та інших. Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про наявність спроб удосконалення основних положень теорії економічного простору, їхньої деталізації, виділення окремих наукових підходів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Слід зазначити, що в світлі загострення інтересу науковців до проблем моделювання економічного простору і просторового розвитку країн та регіонів існуючі теоретичні напрацювання бачаться нами як недостатньо систематизовані, що унеможливлює остаточне формування цілісної теорії. Першим кроком у цьому напрямку має бути глибоке наукове дослідження історії виникнення та подальшого розвитку теорії економічного простору до її нинішнього стану.

Мета статті. Метою цієї статті є дослідження генези теорії економічного простору, систематизація поглядів науковців, виділення специфічних рис сучасного етапу вивчення трансформацій економічного простору.

Виклад основного матеріалу. Генеза теорії економічного простору яскраво демонструє тривалу відсутність ґрунтовних концепцій, положень, принципів. Як зазначає професор О.А. Біяков, "незважаючи на визнання факту існування такого простору, він сприймався переважною більшістю економістів-теоретиків як даність, але вивчення його властивостей, функцій, сутності процесів, що в ньому відбуваються, поведінки економічних суб'єктів у цьому просторі залишалося за бортом економічної теорії" [3]. Такої ж думки про розвиток просторової науки і Д.В. Ніколаєнко: "Ігнорування існування просторових господарських структур …, а також абсолютне домінування лінійного ча-

су носить в економічній теорії настільки масовий характер, що не може розглядатися тільки як певне упущення одного з авторів або певної методології" [12], а також академік О.Г. Гранберг: "…в економічній науці укорінялася звичка до абстрагування від простору" [8], тобто економічна думка розвивалася як теорія "точкова" або теорія економіки "замкненої країни без розмірів". Об'єктивне пояснення цього факту дає Д. Баттен: "реальна складність вивчення просторової економіки полягає в тому, що ми самі є частиною того, що намагаємося зрозуміти" [15, с. 107].

Однак слід підкреслити, що спроби вивчення просторової організації життя суспільства здійснювалися завжди. Початком можна вважати вчення античних філософів – Арістотеля і Платона. Вони розглядали питання суспільного устрою давньогрецької держави. Багато пізніше спроби створення просторової моделі ідеального суспільства зустрічаємо в роботах основоположників теорії соціальної утопії Т. Мора і Т. Кампанелли ("Утопія", "Місто Сонця"), соціалістів-утопістів Ш. Фур'є (план побудови "соцієтарного ладу" та "суспільства гармонії") і Р. Оуена (вчення про "суспільство індустріалів"). Перший етап дослідження економічного простору можна охарактеризувати як державно-політичний, оскільки основна увага дослідників була спрямована на суспільні, політичні, геополітичні аспекти просторового розвитку.

Економічного навантаження набувають більш пізні роботи А. Сміта та Д. Рікардо. І хоча ці дослідження, у першу чергу, стосуються міжнародної торгівлі, однак чітко характеризують принципи розміщення виробництва та його спеціалізації залежно від територіального розташування основних факторів виробництва. Зокрема, А. Сміт дійшов висновку про вигідність товарообміну між країнами, кожна з яких спеціалізується на виробництві певних товарів залежно від тих природних і людських ресурсів, господарських традицій, які у ній переважають. Д. Рікардо поглибив дослідження, довівши, що міжнародна торгівля вигідна не тільки за наявності факторіальних переваг розвитку, але і за наявності так званих "порівняльних переваг": окремій країні не обов'язково мати найкращі соціально-економічні й природні ресурси для розвитку відповідних видів виробництва – важливо мати різницю у витратах на виробництво, що сприятиме міжнародному обміну продукції та більш ефективному просторовому розвитку. Концепція А. Сміта і Д. Рікардо у сучасному розумінні визначає спеціалізацію регіонів і країн світу.

Необхідно відзначити, що А. Сміта і Д. Рікардо вважають одними із засновників науки про просторову організацію господарства не тільки представники регіональної науки, а й учені суміжних наук – економічної географії та геополітики.

Щоб не переривати логіку "факторного" підходу в теорії економічного простору, зауважимо, що існують і більш пізні дослідження в цьому напрямку: в 20-30-х роках XX ст. шведські науковці Е. Хекшер і Б. Олін працювали над удосконаленням теорії А. Сміта і Д. Рікардо. Вони ввели в аналіз співвідношення основних взаємозамінних факторів виробництва (праці, капіталу, землі) і розробили деякі нові положення. По-перше, згідно з теорією Хекшера-Оліна, у країн-учасниць міжнародного обміну складається тенденція до вивезення тих товарів та послуг, виготовлення яких використовує переважно надлишкові фактори виробництва, і, навпаки, ввозити продукцію, для якої є дефіцит будь-яких факторів; по-друге, розвиток міжнародної торгівлі призводить до вирівнювання "факторних" цін, тобто доходу, одержуваного власником цього фактора (у розвиток ідеї вирівнювання "факторних" цін значний внесок пізніше зробили дослідження Ф. Столпера і П. Самуельсона); по-третє, є можливість, за достатньої міжнародної мобільності факторів виробництва, заміни експорту товарів переміщенням самих факторів між країнами.

Теорія Хекшера-Оліна разом з доданими пізніше уточненнями залишається одним із головних інструментів аналізу міжнародної торгівлі та її впливу на формування економічного простору і розміщення продуктивних сил.

Повернемося до генезису теорії економічного простору. О.Є. Бавико узагальнив поширену думку стосовно того, що дослідження економічного простору є сучасним етапом розвитку просторової економіки, теоретичні підвалини якої були закладені у роботах, присвячених визначенню закономірностей територіального розміщення виробництва [2]. Саме в теорії розміщення виробництва економіка вперше почала розглядатися не як "точкова", а як "просторова" категорія.

Засновником теорії розміщення продуктивних сил по праву вважається німецький економіст Йоган Генріх фон Тюнен, котрий у своїй книзі "Ізольована держава в її відношенні щодо сільського господарства й національної економіки" (1826) вперше вводить поняття економічного простору. Й. Тюнен не був першим науковцем, який почав аналізувати простір як економічне явище, але він був першим, хто використав для дослідження цього явища просторові методи аналізу. Відомий історик економічної думки М. Блауг вважає Й. Тюнена "батьком економічної теорії використання простору" [4].

Й. Тюнен створив схему, близьку до моделі оптимального розміщення сільськогосподарського виробництва (головним аргументом у ній є відстань від центру "ізольованого держави"). У понятійно-термінологічний апарат Й. Тюнена були введені уявлення про "ідеальний об'єкт", "економічний простір", його властивості, зональні або поясні структури, градієнти цін і рентних платежів, фактори розміщення і економічну відстань. Свій метод Й. Тюнен формулював, виходячи з аналізу транспортних витрат на перевезення продукції від місця виробництва до ринку як основного фактора, під впливом котрого відбувається розміщення сільськогосподарських культур і господарств, що їх переробляють [3]. Оптимальна схема розміщення сільського господарства – це система концентричних кілець (кільця Тюнена) зі своєю спеціалізацією. Чим більша інтенсивність (продуктивність) виробництва аграрної продукції, тим ближче до міста-центру воно розміщене.

Інший німецький учений В. Лаунхардт досліджував оптимальне розміщення окремого промислового підприємства щодо джерел сировини і ринків збуту продукції. Вирішальним фактором розміщення виробництва, так само як і у Й. Тюнена, виявилися транспортні витрати. В. Лаунхардт не тільки звернув увагу на важливість транспортного чинника, а й розробив просторову модель розміщення у вигляді трикутника, кінці якого відповідають сировині, енергії, ринку збуту (1882). Місце ідеального розміщення виробництва розташоване на перетині відрізків, що з'єднують вершини трикутника, де сукупні виробничі витрати є мінімальними.

В узагальненому вигляді перша цілісна класична теорія розміщення промислового виробництва була розроблена німецьким економістом і соціологом А. Вебером (1868-1958) і представлена в його роботах "Про штандорти в індустрії" і "Теорія розміщення промисловості" (1909) [5]. В них ідеться про критерій оптимального розміщення, що полягає в мінімізації сумарних витрат виробництва і збуту.

А. Вебер увів поняття "фактор розміщення" ("штандортний фактор") як економічну вигоду господарської діяльності залежно від розміщення. На думку дослідника, розміщення промисловості визначається співвідношенням транспортних витрат і витрат праці, а також впливом фактора агломерації – зосередження промисловості у певному місці, а геометрично підприємства слід розміщувати між родовищами сировини і місцями її споживання. Ефект агломерації залежить не від близькості до географічного пункту, а від технічної і просторової концентрації виробництва, можливості використання спеціалізованої інфраструктури.

Модель А. Вебера залишалася основною в теорії розміщення промисловості до середини 1930-х років, коли була піддана критиці А. Льошем і низкою американських економістів та географів. Класифікація ж факторів розміщення виробництва Вебера і досі залишається основною.

Моделі розміщення Й. Тюнена, В. Лаунхардта, А. Вебера відносять до класичних "штандортних" концепцій економічного простору.

Теорія центральних місць В. Крісталлера доповнила класичну штандортну теорію положенням про функції та розміщення системи населених пунктів, згідно з яким з часом територія покривається "крісталлерівською решіткою", завдяки чому середня економічна відстань мінімізується. Головним припущенням дослідника було те, що на однорідній території розселення людей є рівномірним. Він умовно поділяє таку територію (стільник) на правильні шестикутники. В центрі їх – міста (центральні місця), які виробляють усю товарну продукцію, надають різноманітні послуги власному ринку збуту продукції і послуг. За такої організації розселення забезпечується мінімізація середніх відстаней поїздок покупців. Модель передбачає також ієрархію центральних місць (малі, середні, великі, найбільші), від якої залежать зв'язки між центрами різних рангів. Іншими словами, в рамках теорії В. Крісталлера економічний простір має ієрархічну структуру.

Теорія В. Крісталлера суттєво вплинула на розвиток сучасних концепцій раціональної організації сфери послуг і розселення населення у сільській місцевості. Найбільший розвиток модель В. Крісталлера отримала в дослідженнях Б. Беррі. Він обґрунтував можливість застосування теорії центральних місць не тільки до умов ідеального економічного ландшафту, а й для регіонів з нерівномірною щільністю населення і нерівномірним розподілом попиту по території. Таким чином, модифікована модель Б. Беррі логічно пояснює ієрархію ринкових центрів, які в межах міської території еквівалентні центральним місцям. Ця модель знайшла широке практичне застосування в США під час прогнозування розвитку та розміщення торгових підприємств (центральних бізнес-центрів, регіональних торгових центрів, локальних торговельних центрів та окремих підприємств торгівлі).

Теоретичні міркування Й. Тюнена, В. Лаунхардта, А. Вебера і В. Крісталлера отримали узагальнення в роботах А. Льоша [8, с. 63-66], що побудував на їх основі загальну теорію розміщення фірми, яка, виходячи з мінімізації транспортних витрат, трудових витрат і максимізації ринку збуту продукції, має неминуче розміщуватися у вершинах решітки Крісталлера й обслуговувати територію "гексагональних штандортів". Ця теорія відноситься до неокласичних і у певному сенсі пояснює об'єктивне прагнення фірм до найбільш зручних точок простору, з потенційно мінімальними транспортними витратами.

Слід підкреслити, що А. Льош не лише узагальнив теорії своїх попередників, але і розширив предмет теорії розміщення, перейшовши від мікрорівня до проблеми формування економічних регіонів, розробив принципові основи просторової економічної рівноваги. Регіональний економічний простір розглядається ним як ринок з кордонами, зумовленими міжрегіональною конкуренцією [3].

У цьому напрямку працював також Г. Хотеллінг, котрий у 1929 р. досліджував модель дуопольного ринку, а також розробив теорію щодо проблем експлуатації невідновлювальних ресурсів.

Після досліджень А. Вебера "штандортні" теорії набули значного поширення. Закономірно, що класичні теорії піддавалися критиці. Так, у 30-х роках XX ст. німецький економіст А. Предель показав поліваріантність оптимального розміщення виробництва, відкидаючи ідеалістичні уявлення попередників про наявність єдино можливого варіанту оптимальної дислокації виробничого об'єкта, а шведський економіст Т. Паландер розробив штандортну теорію з урахуванням галузевої специфіки підприємств, територіальних особливостей і регіональних відмінностей цін на ресурси. Т. Паландер ввів у теорію розміщення нові, до цього не аналізовані фактори (попит, диференціація цін на ресурси), а також враховував можливості технологічної адаптації виробництва до тих чи інших умов розміщення. У 1935 р. дослідник у своїй книзі "Роботи з теорії розміщення" нарешті поєднав теорію розміщення підприємств і просторовий аналіз ринків і,

таким чином, консолідував півстолітнє теоретизування про розміщення в просторі промислових підприємств.

До середини XX ст. існуючі концепції розміщення та економічного простору починають узагальнюватися і набувати рис єдиної теорії, зароджується і розвивається регіональна наука. За висловом ідеолога цієї науки У. Айзарда, вона робить наголос на дослідженні просторового аспекту людської діяльності та його значенні для усвідомлення суспільної поведінки. У. Айзард, переборовши стереотипи класичних теорій розміщення і провідних шкіл економічної теорії, синтезував краще з наукової бази просторової та регіональної економіки і тим самим надав теорії розміщення більш загальну економічну форму. Теорія економічного простору в його наукових роботах [1] одержує новий, об'ємний вимір. У своїх численних працях У. Айзард адаптує методи макроекономіки до дослідження регіонів і міжрегіональних зв'язків, розробляє моделі просторової рівноваги та формування промислового комплексу, досліджує конфлікти в регіональних системах і просувається багатьма іншими науковими напрямами. Мета його аналізу – виявлення просторових взаємозв'язків не лише між окремими особами та їх діяльністю, а й між людьми та географічним середовищем.

Вчені-регіоналісти називають У. Айзарда батьком-засновником сучасної регіональної науки. Його дослідження започаткували цілий пласт наукових розробок у сфері регіоналістики.

Теорія економічного простору поступово набуває регіональних рис. І вже наступний етап її розвитку дає нам дослідження представників теорії кумулятивної причинності Г. Мюрдаля, А. Хіршмана, Ф. Перру, Х. Річардсона, Дж. Фрідманна, Т. Хегерстранда. Вихідними поняттями цієї теорії є уявлення про економічний простір як силове поле та поляризований простір, детермінуючими факторами в якому виступають полюси росту, агломерація та дифузія нововведень.

Один з найважливіших напрямів теорії розміщення пов'язаний з роботою шведського географа Т. Хегерстранда "Дифузія нововведень як просторовий процес" (1953), в якій досліджувалися проблеми просторового розвитку в умовах науково-технічної революції. Т. Хегерстранд увів в аналіз поняття і моделі, пов'язані з центрами нововведень і характером їх поширення по території, роллю інформаційних полів у цих процесах, ефектами контактів, сусідства і бар'єрів. За його моделлю новації поширюються у трьох напрямках: а) від розвинених економічних районів на периферійні території; б) від центрів найвищого ієрархічного ступеня до центрів нижчого порядку; в) від великих міст у прилеглі райони [8].

Теорія "дифузії нововведень" Т. Хегерстранда є науковою спробою довести неминучість притаманних ринковій економіці територіальних диспропорцій, які виникають унаслідок дії закону нерівномірності економічного розвитку.

Застосування теорії поширення нововведень Т. Хегерстранда дає можливість просторового аналізу процесів політичних і соціально-економічних змін у країні або конкретному регіоні, абсолютно нового погляду на процеси урбанізації та міграції населення, міжнаціональні конфлікти, проблеми кордонів та прикордонних територій.

З теорією дифузії нововведень нерозривно пов'язане поняття динамічних "пропульсивних галузей" і "полюсів зростання". Автор теорії полюсів зростання французький економіст Ф. Перру вважав, що процес поширення нововведень визначає і прискорює економічний прогрес, та цілком відійшов від принципу гомогенності й рівномірності розвитку. Нововведення утворюють концентрації, групуючись навколо ключової галузі, яка, в свою чергу, генерує позитивний мультиплікаційний ефект та формує полюс зростання.

Полюси зростання у ході свого розвитку чинять сприятливий ефект на свою периферію (підлеглі фірми і території). Деформація економічного простору навколо домінуючої одиниці означає зміну форми і змісту відносин між економічними одиницями, що входять у

простір. Якщо раніше вважалося, що кожна фірма діє самостійно, керуючись тільки рівнем єдиної ціни на ринку її продукції і величиною своїх витрат, то тепер, згідно з Ф. Перру, потрапивши в поляризований простір, фірма повинна під час прийняття рішень врахувати прямий і непрямий примус, що виходить з полюса від домінуючої одиниці. У поляризованому просторі економічні одиниці ведуть себе вже не як взаємозалежні партнери, а як частини єдиної системи [3]. Таким чином, нерівність у Ф. Перру є основоположним принципом економічного розвитку.

В економічній географії Ф. Перру вважається одним із засновників теорій регіонального росту поряд з Т. Хегерстрандом і Дж. Фрідманном. У свою чергу Дж. Фрідманн – американський географ і урбаніст, – відомий як один із засновників центр-периферійної парадигми в географії, розглядав її в контексті міст та міських агломерацій. Він стверджував, що економічне зростання концентрується винятково у містах. Базуючись на власному досвіді роботи в країнах, що розвиваються, Дж. Фрідманн розробляв теорію територіального планування. Основною метою наукового пошуку була інтеграція районного та міського напрямків регіональних досліджень, які до цього розвивалися паралельно і незалежно один від одного, не дозволяючи вивчати територію в комплексі. В результаті виникла теорія комплексного дослідження всієї території, що включає як міські центри, так і взаємодіючі з центром периферії (хінтерленди).

Ідеї Ф. Перру розвинув його учень Ж. Будвіль, що не лише надав їм подальшого розвитку, а й зумів пов’язати теорію з конкретним простором, а саме: розробити регіональне тлумачення полюсу зростання. Таким чином, Ж. Будвіль уперше формулює тезу про те, що окремі національні регіони (а не країни в цілому) здатні акумулювати всі необхідні ресурси та створити умови для локального інноваційного розвитку і представляти власні держави на міжнародних ринках. Згідно з Ж. Будвілем, не кожен регіональний центр є полюсом зростання, а тільки той, в якому склалися “пропульсивні” галузі. На підставі цієї теорії економічний розвиток регіону обумовлюється пошуком галузей, що дадуть поштовх до розвитку всієї регіональної системи.

Поглиблення ідеї нерівномірного розвитку здійснила Дж. Джейкобс, розробляючи теорію урбаністичного зростання. Вона запропонувала поняття “регіону-міста” – місцевої агломерації, яка виступає ареною створення регіонального добробуту. Урбаністична система створює умови для взаємодії фірм, компаній, установ, організацій, котрі займаються абсолютно різними видами діяльності, що підвищує ймовірність виникнення новаторських форм бізнесу.

Представник британської школи Х. Річардсон також звертав увагу на скупчення міст, які стають великими промисловими центрами, своєрідними “полюсами зростання”. Він уважав, що регіональна агломерація стимулює технічний прогрес і ріст продуктивності праці, а також впливає на процеси розміщення підприємств. Х. Річардсон, на противагу існуючим моделям, що базуються на конкуренції регіонів за мобільні трудові та інвестиційні ресурси у межах визначеної динаміки розвитку національної економіки, запропонував модель генеруючого розвитку, згідно з якою основним стимулом розвитку економіки держави є економічне зростання та співпраця регіонів [10].

Теорія кумулятивної причинності Г. Мюрдаля (1957) стверджує, що “гра ринкових сил призводить до поглиблення міжрегіональної нерівності, причому ця тенденція виражена тим сильніше, чим нижчим є рівень економічного розвитку країни” [17, с. 34]. Основним чинником, що сприяє поглибленню відмінностей у рівнях економічного розвитку різних регіонів, дослідник вважав привабливість для розміщення нових підприємств великих міських агломерацій, де можна отримати економію на виробничих та трансакційних витратах. Конкурентні переваги економічно слаборозвинених регіонів (передусім, дешева праця), згідно з Г. Мюрдалем, виявляються недостатніми для компенсації цих агломераційних

переваг. Отже, Г. Мюрдаль вважав, що "безперервне зростання в одному регіоні відбувається за рахунок інших регіонів", і лише за умови успішного державного та регіонального управління можливим є зближення рівнів розвитку регіонів держави [17].

Використання теорії кумулятивної причинності дозволяє зробити висновок, що процеси погіршення економічного розвитку регіону є кумулятивним ефектом невдалого господарювання суб'єктів регіональних органів влади і, як наслідок, бідності населення, соціальної нерівності, дискримінації, перетікання діяльності суб'єктів господарювання з легальних сфер діяльності в нелегальні або в інші регіони. На думку Г. Мюрдаля, інституційні фактори відіграють вагоме значення у формуванні ефективного ринкового середовища регіону, стимулюючи тим самим економічний саморозвиток суб'єктів господарювання.

Ідеї Г. Мюрдаля підтримав А. Хіршман у теорії незбалансованого розвитку (1960). Державний вплив на процес економічного розвитку А. Хіршман пов'язував з реалізацією стратегії "незбалансованого зростання". Як і Г. Мюрдаль, він виходив з того, що економічний розвиток не може бути рівномірним і носить просторово концентрований характер. На його думку, на початковому етапі реалізації оптимальна стратегія економічного розвитку регіонів повинна бути орієнтована на активізацію обмеженого числа точок зростання, що дозволяють залучити значні ресурси. Проте, в подальшому, полюси зростання повинні забезпечити передачу імпульсів розвитку іншим територіям. Отже, А. Хіршман доходить висновку, що просторове зростання економіки в країні відбувається нерівномірно, в результаті чого рівні економічного розвитку територій тільки зближуються, але не вирівнюються [13].

Значний внесок у теорію економічного простору здійснив Е. Гувер. Він приділяв увагу оптимальному розміщенню приватних підприємств і їх впливу на економіку проблемних регіонів, що стимулює зростання виробництва та покращує структуру господарства. Роботи Е. Гувера присвячені дослідженню проблем концентрації економічного простору навколо великих міст. Згідно з Е. Гувером, економічний простір навколо великих промислових і фінансових центрів деформується і набуває особливих властивостей, які сприяють економічному зростанню в регіоні [3].

На фоні інтенсивного розвитку західних концепцій не можна не зазначити внесок радянських науковців у теорію економічного простору. Роботи радянської школи вирішували завдання підвищення економічної ефективності суспільного виробництва не тільки за рахунок мобілізації резервів промислового потенціалу, а й використання прогресивних форм територіального розміщення виробництва. Була усвідомлена виняткова значущість виробничого принципу під час формування територіальної структури держави, створенні схеми адміністративного та економічного поділу країни. У теоретичних витоків цих процесів стояли видатні російські вчені М.М. Баранський, М.М. Некрасов, А.Ю. Пробст, М.М. Колосовський, Ю.Г. Саушкін та ін.

Особлива заслуга в теоретичному обґрунтуванні економічного районування та формуванні територіальних виробничих комплексів (ТВК) належить М.М. Колосовському. В основу теорії ТВК ним покладено технологію енерговиробничих циклів, кожен з яких являє собою типову, стійку сукупність виробничих процесів, що виникають взаємообумовлено навколо основного процесу для цього виду енергії і сировини [9]. Метод енерговиробничих циклів став основним для економіко-географічної характеристики районів і дав змогу чіткіше з'ясувати структуру господарства та виробничі зв'язки всередині районів.

Ю.Г. Саушкін також розглядав енерговиробничі цикли як матеріально-технічну основу районних територіально-виробничих комплексів. У процесі дослідження за допомогою цього методу він виділяє конкретні системи поєднання виробничих процесів

окремих регіонів, аналізує їхню структуру і зв'язки, що становить особливу цінність для територіального планування [14].

Відмінність радянської економічної школи РПС полягала у вирішенні завдань розміщення з точки зору мінімізації сукупних витрат на противагу західних, що особливу увагу приділяли впливу ринку на розміщення. Крім того, основний об'єкт дослідження вчених західної школи – окреме підприємство, кардинальним же напрямком розвитку радянської школи було вивчення закономірностей розміщення продуктивних сил країни як єдиного комплексу, націленого на вирішення народногосподарських завдань. Такий підхід здійснив величезний вплив на просторовий розвиток країни, що до теперішнього часу визначає систему розміщення виробництва і розселення в державах колишнього СРСР.

Так само, як і на Заході, з середини XX ст. погляди радянських науковців спрямовуються на вирішення регіональних проблем. Найбільш швидкими темпами регіональна економічна наука почала розвиватися з середини 60-х років у зв'язку з проведенням масштабної економічної реформи в народному господарстві країни. Значний внесок у розвиток науки про регіони зробили академіки О.Г. Гранберг і А.Г. Аганбегян.

На початку 70-х років XX ст. починає швидко розвиватися теорія промислових комплексів, основи якої були закладені ще У. Айзардом на початку 60-х років [1]. У теорії промислових комплексів слід відзначити роботи М. Стрейт, К. Річтер, С. Цаманскі. Зокрема, останній визначає комплекси як "групи галузей промисловості, що пов'язані потоками продуктообміну і мають схожі моделі локалізації" [3]. Як інструментарій досліджень використовувалася широко відома тоді модель "витрати-випуск". У роботах В. Латам подібний підхід критикується з огляду на те, що не враховується просторова складова розрахунків і регіональна специфіка. Е. Хоув також критикує модель "витрати-випуск" і спроби обліку просторової складової за допомогою звичайного коригуючого коефіцієнта.

М. Стрейт пропонує формалізований підхід до визначення значимих зв'язків між галузями. В його основі лежить розрахунок двох коефіцієнтів – міри географічної близькості між двома галузями і коефіцієнта інтенсивності міжгалузевого потоку. В результаті індустріальні комплекси визначаються як сукупність пар галузей, для яких вказані коефіцієнти є значущими. Цей підхід було апробовано для виявлення індустріальних комплексів у Франції (13 комплексів) і Німеччині (14 комплексів) [11].

Учені XX ст. не лише популяризували простір, але й запропонували світовій практиці використання лінійних, сіткових та зональних форм його організації. В концепціях Е. Говарда, Т. Гарньє та А. Соріа-і-Мата визначено основні форми організації розселення (зонально-сателітарна, сітчаста й лінійна), які пізніше були покладені в основу проектів міст і регіонів Німеччини, Франції, Росії, Польщі і використовувались такими вченими, як Л. Гільберзаймер, Ле Корбюзьє, В. Лавров, М. Садовський та С. Сиркус, Я. Хмелевський [6].

Формування постіндустріальної цивілізації в останнє десятиріччя XX ст. та докорінні зміни у характері соціально-економічних відносин спричинили трансформацію уявлень про економічний простір, що знайшло своє відображення у роботах М. Портера, М. Енрайта, М. Сторпера, К. Фрімена, В. Лундваля, Б. Йонсона та інших учених.

Пильну увагу регіональним проблемам приділяв М. Портер. Зокрема, з його ім'ям пов'язують появу і розвиток теорії економічних кластерів. Проте сам дослідник визнає, що свої ідеї він почерпнув із праць А. Маршалла про "концентрацію спеціалізованих галузей в окремих місцевостях".

Важливим елементом теорії промислових кластерів М. Портера представляється положення, згідно з яким промисловий кластер формується тільки в тому випадку, якщо в регіоні зосереджено не менше двох галузей промисловості, котрі забезпечують

стійке регіональне зростання. Саме конкуренція, на думку М. Портера, виступає внутрішньою силою розвитку економіки регіону.

Сьогодні більшість науковців вважає, що регіони, на території яких формуються кластери, стають лідерами економічного розвитку і відображають конкурентоспроможність національних економік.

Теорія М. Портера отримала розвиток у працях багатьох західних економістів. Зокрема, Д. Майлата вивчає процеси, що відбуваються в кластері, з синергетичних позицій і на підставі цього робить висновок про необхідність розгляду регіону не як географічних рамок, а як складної системи, що має економічну і технологічну складові. Приклад такого підходу – роботи П. Кругмана, котрий запропонував концепцію "сукупної причинної зумовленості", суть якої полягає в тому, що фірми прагнуть до найбільш концентрованого економічного простору, а простір має тенденцію до концентрації в місцях найбільшого розташування фірм. Концепція П. Кругмана отримала широке визнання в роботах західних науковців.

Значний внесок у розвиток кластерної теорії зробили дослідження А. Скотта, Б. Харрісона, Е. Маркузена, К. Кетельса, Б. Асхайма (1988-2000) та інших. Е. Бергман і Е. Фезер у монографії "Індустріальні та регіональні кластери" (1999) [16] визначили п'ять теоретичних концепцій, що підтримують кластерну теорію: зовнішньої економіки (вплив особливостей найближчого економічного простору); інноваційного середовища (природа інновацій, рівень знань і кваліфікації персоналу); кооперативної конкуренції (проблеми кооперування і конкуренції між елементами кластера), міжфірмової конкуренції; залежності шляху (вибір шляху розвитку залежно від чинників, не пов'язаних з поведінкою людей).

М. Енрайт висунув теорію "регіонального кластера", згідно з якою конкурентні переваги формуються насамперед на регіональному рівні. Дослідник характеризує кластер як географічну агломерацію фірм, що працюють в одній або декількох суміжних галузях.

Слід зауважити, що теорія кластерів значною мірою нагадує радянські концепції територіально-виробничих і регіональних міжгалузевих комплексів, доповнених елементами ринкової економіки (конкуренції, характеру партнерства тощо), котрі були розроблені набагато раніше, ніж на Заході.

У рамках сучасних динамічних концепцій розміщення виділяються стадії територіального розвитку промислових фірм, на кожній з яких компанії керуються різними критеріями розміщення своєї діяльності. Так, М. Сторпер і Р. Уолкер виділяють чотири етапи в оцінюванні впливу промисловості на територію: "локалізація" – розміщення нових промислових фірм і підприємств на нових територіях; "селективна субурбанізація" – нарощування потужностей цих фірм у міру укріплення їхніх ринкових позицій на споконвічно обраних територіях; "дисперсія" – просування промислової фірми далі на периферію; "переміщення центра ваги в розміщенні" – перенесення виробництва під впливом оновлення промислової структури (наприклад, на основі технологічних нововведень), через зміну структури попиту, характеру еволюції старих галузей і виробництв. Фірми – носії процесів оновлення – найчастіше розміщуються за межами раніше виниклих великих промислових центрів, що повертає процес на стадію "локалізації". Отже, М. Сторпер і Р. Уолкер, а також А. Скотт вважають головними не зовнішні умови і фактори розміщення, як у "штандортних" та подібних до них теоріях, а активну роль безпосередньо самих промислових фірм і підприємств у створенні умов для власного розвитку, особливості їх виникнення та функціонування, стратегії організації виробництва і збуту. Відповідно до цього, головну роль у формуванні регіональних господарських структур відіграють не якості території, а промислові фірми, що встановлюють регіональні взаємозв'язки і тим самим створюють власне регіональне господарське середовище, яке пристосовується до специфі-

чних місцевих умов і приводить до виникнення регіональної концентрації виробництва з власною динамікою розвитку. Першочергове значення мають вигоди агломерації.

У сучасних реаліях ключовими факторами розвитку економічного простору виступають: ефективне використання людського капіталу та накопичених знань, активне впровадження інновацій, кластеризація економіки, розвиток економіки навчання [2]. Зокрема, роль просторової економіки в регіональному розвитку з позицій нагромадження людського капіталу розглядається К. Карлсоном і В. Цангом. Пропонована ними модель описує динамічну взаємозалежність між накопиченням людського капіталу, регіональним поділом праці та просторовою структурою економіки на прикладі двох сусідніх регіонів. Аналіз на основі цієї моделі дозволяє оцінити, як відмінності в людському капіталі, екологічних умовах та стан ринку праці впливають на загальний економічний простір двох регіонів.

З середини 90-х років XX ст. з'являються роботи, в яких економічний простір розглядається з позицій мережевої економіки. Це цілком закономірно, тому що бурхливий розвиток нейрокібернетики у 80-х роках наклав досить сильний відбиток на розвиток всієї науки. Питання формування якісно нових механізмів розвитку в умовах мережевої економіки, розбудову якої спричиняє інформатизація сучасних соціально-економічних відносин, розглядаються в роботах М. Енрігта, С. Гоетца, Р. Шулера, Р. Капелли, Г. Шибусави. Зокрема, М. Енрігт доводить, що внутрішньомережева взаємодія фірм є важливим елементом індивідуальної конкурентоспроможності. Достатню увагу він приділяє впливу міжмережевої взаємодії фірм на загальний ринок праці регіону та змінам, які викликані мережевою організацією регіональної економіки. Більш докладно це розглядається у С. Гоетца, котрий вводить нове поняття "просторового працівника", а ринок праці розглядається ним з позицій теорії промислових кластерів [3].

Дослідження впливу систем телекомунікацій на структуру економічного простору великого міста можна знайти у Р. Шулера, аналіз впливу глобальної телекомунікаційної мережі на просторову складову економічного розвитку зроблений у роботах італійського економіста Р. Капелло, котрий сформулював висновок, що невеликі фірми найбільшу ефективність діяльності мають у передмісті, тоді як великі – в центрі міста, оскільки у них є можливість найкращим чином використовувати позитивні ефекти концентрованого економічного простору.

Японський економіст Г. Шибусава розглядає мережеву форму організації економічних процесів на рівні окремої фірми з позицій використання телекомунікаційних мереж. На основі побудованих моделей імітації діяльності home-працівника і office-працівника науковець визначає оптимальну структуру фірми і приходить до висновку про доцільність просторового (віртуального) об'єднання фірм, що використовують загальні технології.

Під час дослідження генези теорії економічного простору було б помилковим не згадати значення для її розвитку геополітичної концепції. Геополітика – це напрям, який досліджує політику держави щодо навколишнього середовища та розглядає проблеми, що виникають унаслідок просторових відносин [8]. Вона стоїть дещо окремо, але зробила певний внесок у пояснення просторового устрою сучасного світу. Великий внесок у розвиток геополітики зробив найвідоміший німецький географ Фрідріх фон Ратцель. В основу своїх досліджень він ставить державу, котру розглядає як живий організм, що з'єднує властивості народу і землі і, подібно всім організмам, бореться за своє існування. Будучи живим організмом, держава рухається і росте як ціле, а зміни в "організмі-державі" (зростання і скорочення) відображає його межа, яку дослідник називав "периферійним органом".

Основна ідея Ф. Ратцеля полягає в тому, що держави мають тенденцію вростати у природні простори і така їхня тяга може бути задоволена лише у межах континентів. Цю ідею

розвинув послідовник Ф. Ратцеля шведський учений Р. Челлен. Він вважав, що держави являють собою форми життя: вони народжуються, розвиваються, в'януть і помирають. Їх буття підпорядковується загальному закону боротьби за існування – боротьбі за простір.

На основі концепції Р. Челлена Ф. Науманном була розроблена теорія "Серединної Європи". Згідно з останньою, для того, щоб витримати конкуренцію з Англією, США і Росією, народи, які населяють Центральну Європу, повинні об'єднатися та організувати новий інтегрований політико-економічний простір. Проект Ф. Науманна мав на увазі інтеграцію Австрії, Німеччини та придунайських держав [3]. Слід зауважити, що ідея Серединної Європи не належить тільки Науманну. До нього цю ідею як панацею для Німеччини від зовнішньої небезпеки на заході (Англія, Франція) та сході (Росія) висловлювали і розробляли Й. Парч ("Серединна Європа", 1906 р.), Р. Челлен ("Великі держави", 1910 р.), Ф. Ліст ("Середньоєвропейський союз держав", 1914 р.), інші геополітики.

Подібний підхід підтримував і Х. Макіндер. Він вважав, що для держави найвигіднішим просторовим положенням є серединне, центральне, яке в конкретному географічному контексті може варіюватися. Х. Макіндер розглядав економічний простір через систему трьох концентричних кіл, у центрі яких знаходиться heartland – "земля серцевини".

Проблемам геопросторового розвитку присвятили праці такі науковці, як Е.Б. Алаєв, В.Б. Сочава, О.Г. Топчієв, Б.С. Хорєв, П. Хаггет та ін. Взагалі, геополітичні теорії розвивалися багатьма вченими різних країн, однак до початку 30-х років XX століття вони почали набувати все більш ідеологічної і політичного значення, втративши економічний зміст, а отже і цінність для розвитку теорії економічного простору. Віддаючи належне основоположникам географічної та геополітичної концепцій, О.А. Біяков відзначає, що з економічної точки зору їх послідовники завели теорію економічного простору в глухий кут [3].

Серед іноземних дослідників теорії економічного простору слід назвати і російських науковців: А.Б. Алаєва, Є.Г. Аніміцу, О.А. Біякова, Ю.Н. Гладкого, О.Г. Гранберга, В.В. Княгиніна, В.П. Кліманова, Є.Ю. Лейзеровича, В.Д. Уколова, В.В. Чекмарьова та інших.

Щодо сучасної української школи, яка вивчає теорію економічного простору, то під впливом еволюції світових наукових поглядів і вітчизняних досліджень радянської доби з регіональної проблематики, з одного боку, та реалій трансформаційної національної економіки – з іншого, вона йде трьома методологічними напрямами [7]:

– обґрунтування принципів розміщення продуктивних сил країни та регіонів, теоретичних і прикладних аспектів функціонування виробничого комплексу регіону, механізмів формування соціально-економічних систем розміщення та розвитку економічних потенціалів регіонів, розвитку і трансформації регіонального економічного простору (Л.Г. Чернюк, П.П. Борщевський, Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, М.І. Фащевський, Д.М. Стеченко, В.В. Ковалевський, О.Л. Михайлюк, О.І. Амоша, І.К. Бистряков, Т.В. Пепа, О.Є. Бавико та ін.);

– розробка теоретико-методологічних основ управління соціально-економічним потенціалом регіону в умовах децентралізації (М.Г. Чумаченко, С.І. Бандур, Т.А. Заяц, І.В. Терон, М.П. Бутко й ін.) та формування нової парадигми державної регіональної політики (В.А. Поповкін – регіонально-цілісний підхід до економіки; М.І. Долішній – генетико-еволюційна парадигма механізму регіональної політики; М.А. Хвесик, Л.М. Горбач, Н.В. Вишневська та ін.);

– згладжування наявних відмінностей у розвитку регіонів та пошук механізмів державного сприяння проблемним регіонам і депресивним територіям (Ф.Д. Заставний, Я.В. Шевчук, В.А. Поповкін, Б.М. Данилишин та ін.).

Результати аналізу вітчизняних наукових праць останнього десятиріччя свідчать про орієнтацію досліджень на розвиток і поглиблення теорії економічного простору

взагалі і регіонального економічного простору зокрема. Особливо суттєвий внесок у цьому напрямку зроблено професором Т.В. Пепою, який не тільки дослідив сутність, структуру та специфіку регіонального економічного простору, але й особливості його трансформації за сучасних умов.

Вивчення множини наукових праць, пов'язаних з теорією економічного простору, дозволяє зробити висновок про різноманіття існуючих підходів до проблеми його визначення і дослідження. Всі вони свідчать про те, що до теперішнього часу склалося декілька напрямів розвитку методологічних аспектів цієї теорії. Однак поки що не вироблені єдині концептуальні основи, які б дали змогу інтегрувати вже розроблені елементи теорії економічного простору в цілісну логічну систему.

Список використаних джерел

1. Айзард У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах / У. Айзард. – М.: Прогресс, 1966.

2. Бавико О. Є. Концептуальні підходи до визначення дефініції регіонального економічного простору [Електронний ресурс] / О. Є. Бавико // Ефективна економіка. – 2012. – № 4. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation= 1&iid=1064.

3. Бияков О. А. Теория экономического пространства: методологический и региональный аспекты / О. А. Бияков; М-во образования Рос. Федерации, Гос. образоват. учреждение высш. проф. образования "Кузбас. гос. техн. ун-т". – Томск: Изд-во Томск. ун-та, 2004. – 151 с.

4. Блауг М. 100 великих экономистов до Кейнса / М. Блауг. – М.: Экономическая школа, 2005. – 704 с.

5. Вебер А. О теории размещении промышленности. Т. 1. Чистая теория размещения / А. Вебер. – М., 1909.

6. Герасимчук З. В. Зміст просторового розвитку міста / З. В. Герасимчук, Т. О. Ніщик // Вісник Дніпропетровського університету. Серія "Економіка". – 2010. – Вип. 4(2). – С. 3-9.

7. Голікова Т. В. Світовий та український досвід державного регулювання економічного розвитку регіонів / Т. В. Голікова // Історія народного господарства та економічної думки України: збірка наукових праць. Частина 2. – К., 2009. – С. 62-71.

8. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики / А. Г. Гранберг. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 495 с.

9. Колосовский Н. Н. Основы экономического районирования / Н. Н. Колосовский. – М., 1958. – 140 с.

10. Конкурентоспроможність територій: практ. посіб. / А. Ткачук, В. Толкованов, С. Марковський [та ін.]. – К.: Легальний статус, 2011. – 252 с.

11. Куценко Е. Кластеры в экономике: практика выявления. Обобщение зарубежного опыта / Е. Куценко // Обозреватель–Observer. – 2009. – № 10 (237). – С. 109-126.

12. Николаенко Д. В. Теория и методология исследования пространства и времени / Д. В. Николаенко // Сочинения. Том 2. – СПб.: Амадеус, 2002.

13. Різник Н. С. Обґрунтування теорій розвитку продуктивних сил та економічної злочинності при формуванні парадигми регіонального менеджменту детінізації економіки / Н. С. Різник // Економічний форум. – Луцьк, 2012. – № 1. – С. 243-254.

14. Саушкин Ю. Г. Энергопроизводственные циклы / Ю. Г. Саушкин // Вестн. Москов. ун-та геогр. – 1967. – № 4. – С. 67.

15. Batten D. Complex landscapes of spatial interaction / D. Batten // The Annals of Regional Science. – 2001. – V. 35.

16. Bergman E., Feser E. Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applies [Електронний ресурс] / E. Bergman, E. Feser. – Режим доступу: http://www.rri.wvu.edu/WebBook/Bergman-Feser/chapterl.htm.

17. Myrdal G. Economic theory and under-developed regions / G. Myrdal. – N.Y.: Harper & Row, 1957. – P. 34.

УДК 658.5

В.П. Онищенко, канд. екон. наук, доцент
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ДІАГНОСТИКА РІВНЯ БЕЗЗБИТКОВОСТІ В УМОВАХ БАГАТОПРОДУКТОВОГО ВИРОБНИЦТВА

Досліджені питання побудови точки беззбитковості для багатопродуктового виробництва та оцінки внеску кожного продукту в маржинальний дохід підприємства. Увага приділяється використанню маржинального аналізу для цілей управління підприємством.

Ключові слова: *маржинальний аналіз, точка беззбитковості, управлінські рішення.*

Исследованы вопросы построения точки безубыточности для многопродуктового производства и оценки вклада каждого продукта в маржинальный доход предприятия. Внимание уделяется использованию маржинального анализа для целей управления предприятием.

Ключевые слова: *маржинальный анализ, точка безубыточности, управленческие решения.*

The problems of building break-even point for a multiproduct manufacturing and evaluation of the contribution of each product in the company profit margins. Focus is on the use of marginal analysis for the purposes of management.

Key words*: marginal analysis, break-even point, management decisions.*

Постановка проблеми. Вирішення проблем ефективної діяльності підприємства завжди є актуальним для будь-якої соціально-економічної ситуації. Одним з інструментів діагностування ефективності діяльності підприємства в цілому та його фінансової діагностики зокрема є модель “Витрати-обсяг-прибуток”. Аналіз, що здійснюється за допомогою цієї моделі, в економічній літературі також ще носить назви CVP-аналізу (абревіатура, що походить від назви англ. мовою: Cost-Volume-Profit Analysis), маржинальний аналіз, аналіз беззбитковості. Ця модель дозволяє визначати беззбитковий обсяг виробництва (реалізації), тобто такий, який забезпечить відшкодування всіх витрат. Знання про такий обсяг дозволяє діагностувати запас міцності, яким володіє підприємство, що уже подолало точки беззбитковості. Для того ж підприємства, яке тільки створено або стало збитковим, відомим стає, скільки ж треба виробляти (та реалізовувати) продукції, щоб подолати збитковість. Також модель дозволяє встановити нижню межу ціни на товар, яку може дозволити собі підприємство, щоб не отримувати збитків. Побічним результатом моделі є можливість встановити, який обсяг виробництва (реалізації) необхідний для отримання певної заданої величини прибутку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання методики проведення маржинального аналізу не є новим для економічних досліджень. Свої роботи загальній методиці аналізу беззбитковості приділяли С.Ф. Голов, О.В. Лишиленко, В.С. Лень, О.О. Орлов, Є.Г. Рясних [3; 5; 6; 10]. Їх роботи є фундаментальними та можуть бути базою для подальшого дослідження зазначеної проблематики. Особливої уваги застосовує робота Т.П. Назаренко, у якій проаналізовано наукову новизну в понад п’ятнадцяти дисертаціях. Однак заперечення викликає зроблений автором висновок щодо відсутності теоретично розробленого механізму застосування маржинального аналізу з використанням даних бухгалтерського обліку [9, с. 121], так як це питання є суто технічним та стосується організації вибірки за існуючими рахунками бухгалтерського обліку і на теоретичному рівні достатньо розроблено в раніше згаданих роботах, зокрема С.Ф. Голова [3]. Т.П. Назаренко також зазначає про існування чималої кількості робіт щодо обґрунтування застосування маржинального аналізу для певної галузі економічної діяльності чи виду діяльності [9, с. 121]. Прикладом такої роботи може бути дослідження щодо застосування маржинального аналізу для спиртових заводів [8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на таку значну дослідженість питань маржинального аналізу, існують малодосліджені аспекти. Так, більшість авторів уникають вивчення впливу зміни асортименту (номенклатури) продукції на прибуток, проводячи маржинальний аналіз для досить спрощеної ситуації –

однопродуктового виробництва або ж беручи тільки загальні показники виручки від реалізації, змінних та постійних витрат, що стосуються усього асортименту (номенклатури) продукції підприємства. Таким чином, зокрема, здійснено в роботах Л.П. Миськів, О.О. Орлова, С.С. Аптекар [1; 7; 10]. Роботи, присвячені теоретичним основам маржинального аналізу, також досліджують це питання у досить спрощеному вигляді [3; 5; 6]. Це все впливає на можливість практичного застосування маржинального аналізу.

Особливості маржинального аналізу при багатопродуктовому виробництві досліджували лише О.В. Грищенко [4] та досить поверхово А. Міцкевич [8]. Так, О.В. Грищенко наводить приклад аналізу за наявності трьох продуктів. Враховуючи таку малу дослідженість ситуації застосування маржинального аналізу при багатопродуктовому виробництві, зазначене питання потребує додаткової розробки та практичної апробації.

Мета статті. Метою цієї статті є дослідження особливостей маржинального аналізу в умовах багатопродуктового виробництва та практична апробація існуючої методики, виявлення її переваг та недоліків.

Виклад основного матеріалу. Визначити точку беззбитковості за наявності номенклатури продукції можливо трьома шляхами:

1) розрахувати її у вартісному вираженні для всієї продукції (використовується більшістю авторів);

2) розрахувати її у натуральному вираженні здійснивши переведення всієї номенклатури продукції до умовних одиниць випуску одного продукту (зокрема, такий підхід розглянуто С.Ф. Головим [3, с. 195-198]). Недоліком такого підходу є неможливість проаналізувати внесок кожного продукту в загальний маржинальний дохід;

3) розрахувати її у вартісному вираженні по кожному продукту окремо та об'єднавши їх на єдиному графіку беззбитковості розмістивши продукти у порядку збільшення їх маржинального доходу (саме такий підхід розглянуто О.В. Грищенко [4]).

Останній підхід дає можливість не тільки проаналізувати внесок кожного продукту в загальний маржинальний дохід, але й ранжувати продукти за їх важливістю з точки зору такого внеску.

Точку беззбитковості у вартісному вираженні можна знайти, використовуючи формулу:

$$BEP_R = BEP \times P = \frac{FC}{P - AVC} \times P = \frac{FC}{UCM} \times P = \frac{FC}{CRM}. \quad (1)$$

За даними таблиці 1 розраховуємо загальну точку беззбитковості:

$$\text{BEP}_\text{R} = \frac{198000}{0{,}53} = 376461{,}6 \text{ тис. грн.}$$

Для графічного зображення точки беззбитковості під час визначення її у вартісному вираженні використовується графік (рис. 1), що відображає взаємозв'язок між прибутком та обсягом виробництва у вартісному вираженні (виручкою від реалізації).

Таблиця 1

Вихідні дані для побудови точки беззбитковості

Показники	Умовне позначення	Продукт			Усього
		A	B	C	
1	2	3	4	5	6
Об'єм реалізації, т	Q	12000,0	8000,0	10000,0	30000,0
Ціна, тис. грн/т	P	67,50	54,00	60,00	-
Питомі змінні витрати, тис. грн/т, у т. ч.:	AVC	25,00	35,40	29,00	-
Виручка від реалізації, тис. грн	TR	810000,0	432000,0	600000,0	1842000,0

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6
Змінні витрати, тис. грн	VC	300000,0	283200,0	290000,0	873200,0
Маржинальний дохід, тис. грн	CM	510000,0	148800,0	310000,0	968800,0
Чистий прибуток, тис. грн	P_r	-	-	-	770800,0
Постійні витрати, тис. грн	FC	-	-	-	198000,0
Коефіцієнт маржинального доходу	CRM	0,63	0,34	0,52	0,53

Таким чином, беззбитковість підприємства досягається при виробництві продукції на 376461,6 тис. грн. Однак цей підхід не дає відповіді, скільки виробляти продукції кожного виду. Це може бути будь-яке співвідношення, при якому маржинальний доходів за кожним видом продукту буде дорівнювати загальному маржинальному доходові, що можливий при такому обсязі виробництва. Він дорівнює 376461,6 – 198000,0 = 178461,602.

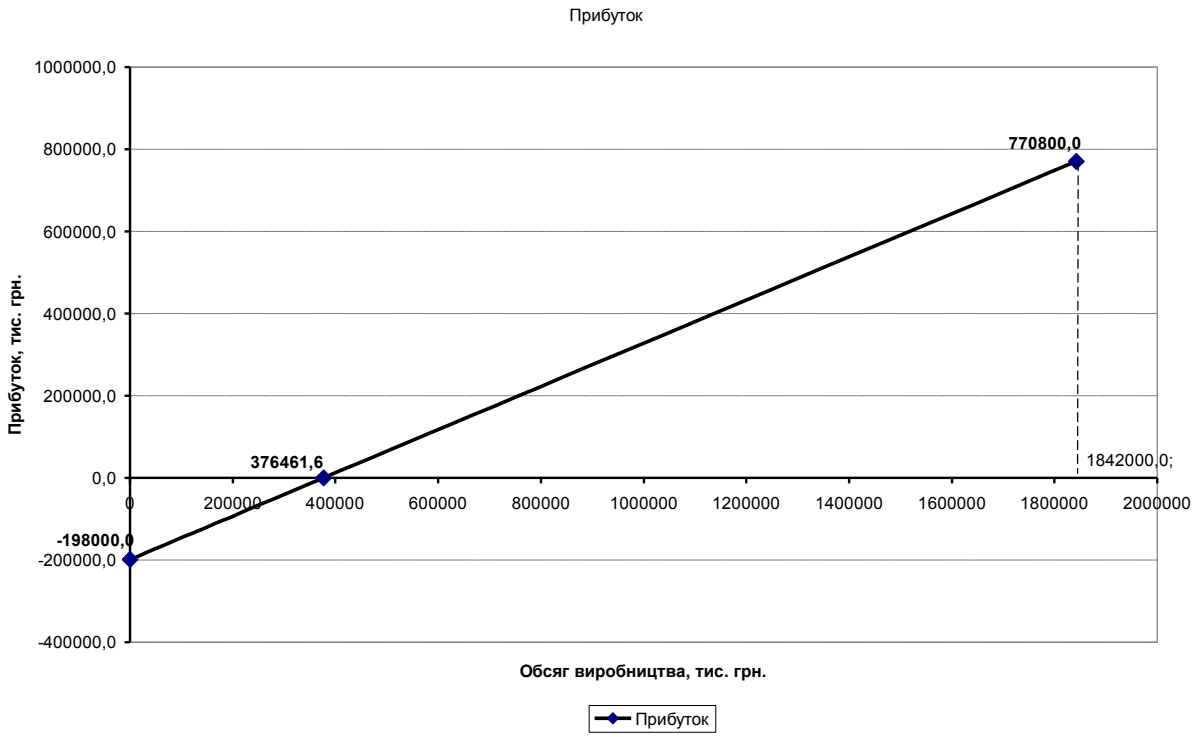

Рис. 1. Графік беззбитковості у вартісному вираженні для всього асортименту (номенклатури) підприємства

Таким співвідношенням може бути, наприклад, таке співвідношення, як наведено у таблиці 2. Можуть бути й інші співвідношення між продуктами (наприклад, продукт А = 2210,5 т; продукт Б = 1473,7 т; продукт В = 1842,1 т).

Таблиця 2

Можливі обсяги виробництва продуктів при беззбитковому рівні виробництва

Показник	Продукт			Сума
	А	В	С	
UCM, тис. грн/т	42,5	18,6	31,0	-
CM	103541,6	19831,8	55088,3	178461,7
Q, т (рядок 2:рядок 1)	2436,3	1066,2	1777,0	-

Всі вищеописані обсяги виробництва продуктів дозволяють досягти точки беззбитковості. Беззбитковість може також бути досягнута шляхом виробництва тільки одного продукту. Автоматизація цієї моделі, наприклад, в Excel, дозволяє проаналізувати різні

можливі варіанти. Внесок кожного продукту в маржинальний дохід можна зобразити графічно (табл. 3). Для цього необхідно здійснити такі кроки:

1) розмістити продукти в порядку зростання маржинального доходу;
2) порахувати прибуток, який би підприємство отримало, якби виробляло продукт з найбільшим рівнем маржинального доходу (він дорівнюватиме різниці між маржинальний доходом, що забезпечує цей продукт, та загальними постійними витратами підприємства);
3) порахувати прибуток, який би підприємство отримало, якби виробляло продукт з найбільшим рівнем маржинального доходу та наступний найбільший за розміром маржинального доходу (сума їх маржинальний доходів за мінусом постійних витрат підприємства);
4) проробити цю операцію з кожним продуктом.

Таблиця 3

Визначення кумулятивного внеску кожного продукту в загальний прибуток

Рейтинг продукту за рівнем СМ	Назва продукту	Маржинальний дохід, що забезпечує продукт, тис. грн	Виручка при виробництві продуктів	Прибуток
1	А	510000,00	Тільки А = 810000	При виробництві продуктів А = 510000-198000 = 312000
2	С	310000,00	Тільки А та С = 810000+ + 432000 = 1410000	При виробництві продуктів А та С = 510000+310000-198000 = = 622000
3	В	148800,00	Тільки А, С та В = 1410000 + 432000 = = 1842000	При виробництві продуктів А, С та В = 510000 + 310000 + + 148800 –198000 = 770800

За результати таблиці 3 можна побудувати графік точки беззбитковості (рис. 2). З графіку можна зробити висновок, що беззбитковий рівень виробництва підприємство досягає, навіть виробляючи тільки продукт А. Якщо з'єднати точи К та L, можна отримати точки беззбитковості на перетині прямої KL та осі OX, що відповідає раніше побудованій.

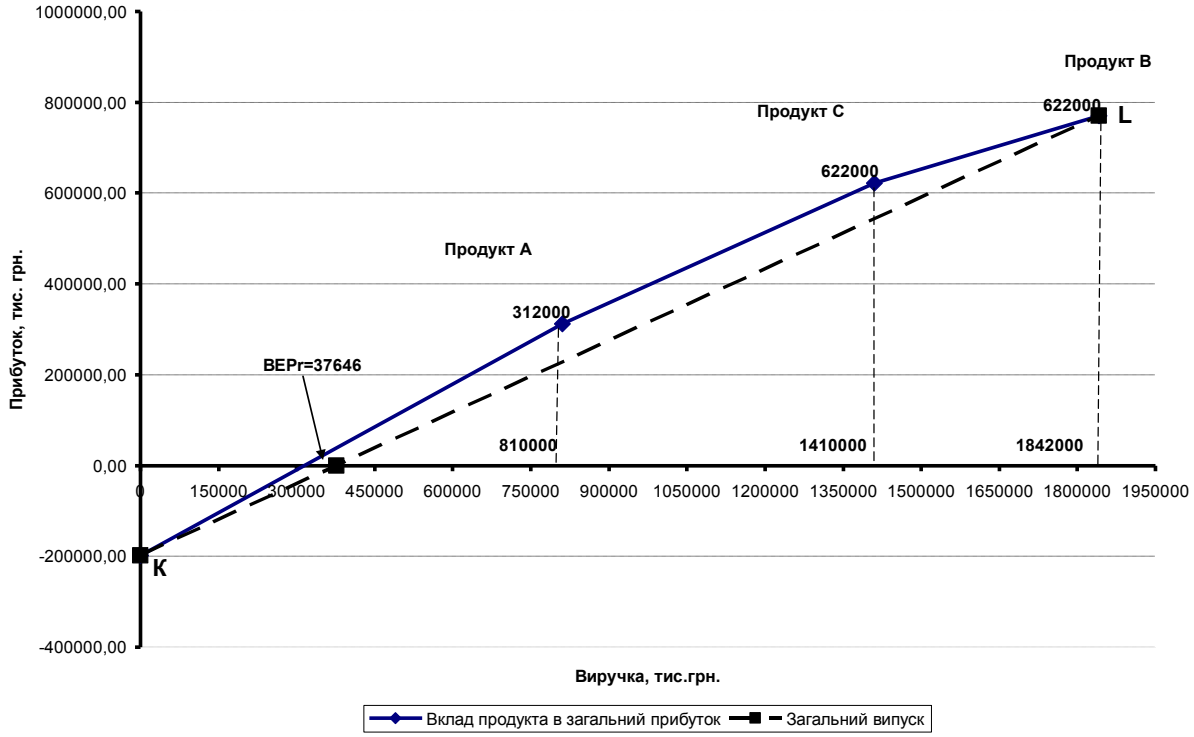

Рис. 2. Графік беззбитковості з відображенням внеску кожного продукту в загальний маржинальний дохід

Використовуючи описаний підхід, автором була побудована точка беззбитковості для одного з молокозаводів Чернігівської області (рис. 3), враховуючи номенклатуру його продукції (молоко, сметана, кисломолочна продукція, сир, масло, йогурти, морозиво, казеїн, сир глазурований, сухе знежирене молоко). Як бачимо, найбільший внесок у маржинальний дохід, а отже, і прибуток підприємства здійснюють молоко, сметана, кисломолочні продукти та сир. Саме вони виводять підприємство на прибутковий рівень та достатні для отримання прибутку. Найменший внесок здійснюють сухе знежирене молоко (СЗМ), казеїн, морозиво. Від останніх продуктів підприємству можна відмовитися, зосередившись на виробництві тих продуктів, які мають більший рівень маржинального доходу та забезпечують більший внесок у загальний прибуток підприємства. Точка беззбитковості при цьому досягається при виручці від реалізації 57259,8 тис. грн. Проведений аналіз дозволяє приймати управлінські рішення. Поєднавши маржинальний аналіз з маркетинговим аналізом ринку, можна розробити відповідну стратегію розвитку підприємства та нарощення обсягів прибутку (наприклад, для продуктів, які забезпечують найбільший маржинальний дохід, необхідно й надалі нарощувати їх збут та можливості їх виробництва).

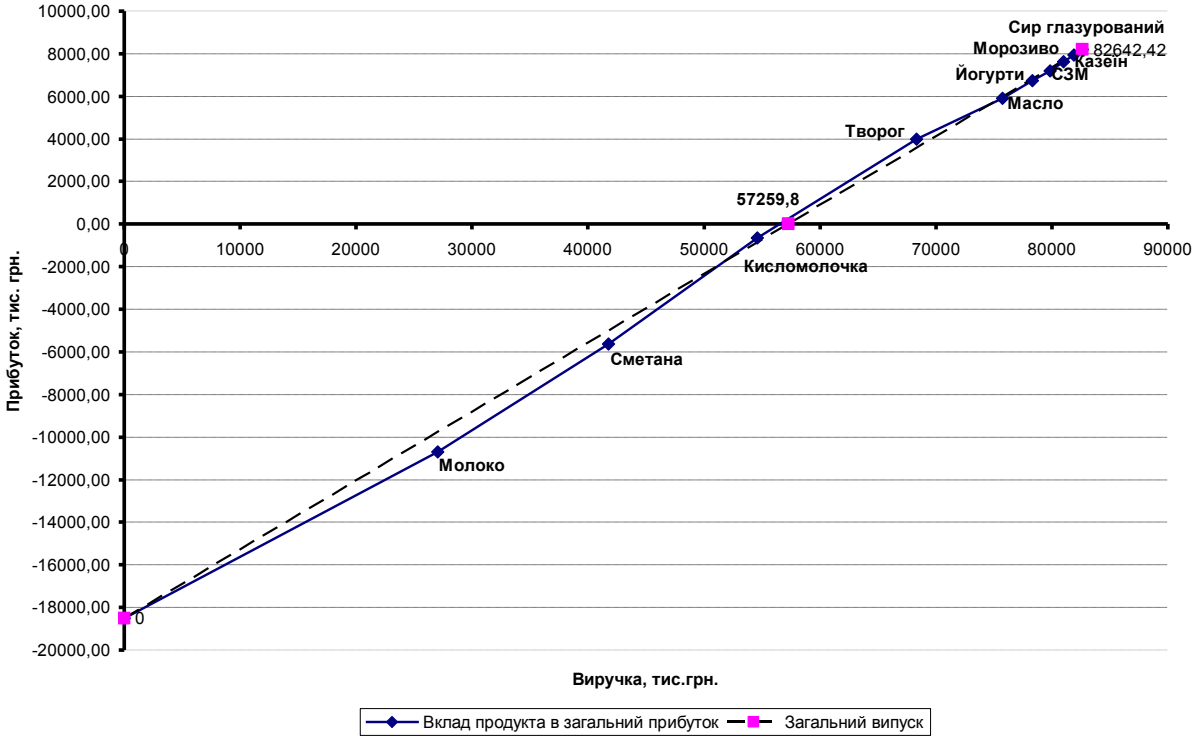

Рис. 3. Графік беззбитковості для одного з молокозаводів Чернігівської області

Висновки і пропозиції. На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1. Діагностика рівня беззбитковості в умовах багатопродуктового виробництва здійснюється шляхом побудови точки беззбитковості для загального обсягу виробництва у вартісному вираженні та оцінці внеску кожного з продуктів, що становлять номенклатуру (асортимент) у загальний маржинальний дохід підприємства.

2. З метою оцінки ступеню важливості кожного з видів продукції з точки зору внеску в маржинальний дохід продукти у багатопродуктовій точці беззбитковості ранжуються у порядку зростання їх внеску в маржинальний дохід.

3. Особливістю розглянутої моделі точки беззбитковості є багатоваріантність розв’язків, тобто беззбитковість виробництва (реалізації) можуть забезпечити різні

співвідношення між продуктами, що випускає підприємство. Така особливість моделі є об'єктивною та не може бути розцінена як недолік. Навпаки, модель дає можливість проаналізувати різні варіанти номенклатури (асортименту) та можливий їх вплив на прибуток підприємства. Наприклад, підприємство може відмовитися від випуску тих продуктів, які мають незначний внесок у загальний маржинальний дохід, зосередившись на випуску більш прибуткових. Таким чином, модель стає дієвим інструментом щодо діагностики рівня беззбитковості господарської діяльності виробничих підприємств та може цілком бути реалізована ними на практиці під час обґрунтування управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Аптекар С. С. Моделювання динамічної точки беззбитковості / С. С. Аптекар, Ю. В. Нефьодова // Прометей. – 2008. – Вип. 3(27). – С. 139-145.
2. Галасюк В. Метод NPV: фундаментальні недоліки / В. Галасюк, А. Вишневська // Финансовый директор. – 2005. – № 2(3). – С. 12-19.
3. Голов С. Ф. Управлінський облік: підручник / С. Ф. Голов. – 3-тє вид. – К.: Лібра, 2006. – 704 с.
4. Грищенко О. В. Управленческий учет: конспект лекций [Электронный ресурс] / О. В. Грищенко. – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2007. – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m166/.
5. Лень В. С. Управлінський облік: навч. посіб. / В. С. Лень. – К.: Знання-Прес, 2003. – 287 с.
6. Лишиленко О. В. Бухгалтерський управлінський облік: навчальний посібник / О. В. Лишиленко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 254 с.
7. Миськів Л. П. Маржинальний аналіз прибутку спиртових заводів / Л. П. Мисків // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес: збірник наукових праць. – 2011. – № 168. – С. 24-27.
8. Мицкевич А. Различные способы анализа безубыточности [Электронный ресурс] / А. Мицкевич. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/finance/cost/cvp_var.shtml.
9. Назаренко Т. П. Підходи до маржинального аналізу в наукових дослідженнях / Т. П. Назаренко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2009. – № 3 (49). – С. 117-121.
10. Орлов О. О. Методика маржинального аналізу прибутку і беззбитковості виробництва / О. О. Орлов, Є. Г. Рясних // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4, Т. 2. – С. 7-10.
11. Тарасевич В. М. Ценовая политика предприятия / В. М. Тарасевич. – СПб.: Питер, 2001. – 272 с.
12. Тарасюк Г. М. Планування діяльності підприємства: навчальний посібник / Г. М. Тарасюк, Л. І. Шваб. – К.: Каравела, 2003. – 432 с.

УДК 331.101.6

С.І. Сергійчук, канд. екон. наук
П.М. Карась, канд. екон. наук, доцент
Л.О. Гришина, канд. екон. наук, доцент
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова, м. Миколаїв, Україна

КЛАСИФІКАЦІЇ ЧИННИКІВ ЗРОСТАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ВІДПОВІДНО ДО ЕТАПІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Визначено складові конкурентоспроможності на відповідних стадіях розвитку національної економіки. Удосконалено класифікацію чинників зростання продуктивності праці за рахунок виділення інституційних чинників забезпечення конкурентоспроможності національної економіки на кожній її стадії розвитку.

Ключові слова: *продуктивність праці, класифікація чинників підвищення продуктивності, стадії розвитку національної економіки.*

Определенны составляющие конкурентоспособности на соответствующих стадиях развития национальной экономики. Усовершенствована классификация факторов роста производительности труда за счет выделения институционных факторов обеспечения конкурентоспособности национальной экономики на каждой ее стадии развития.

Ключевые слова: *производительность труда, классификация факторов повышения производительности, стадии развития национальной экономики.*

Competitiveness components at corresponding stages of development of national economy are defined. Classification of factors of growth of labour productivity at the expense of allocation институционных factors of maintenance of competitiveness of national economy on each of a stage of development of economy is improved.

Key words: *labour productivity, classification of factors of increase of productivity, a stage of development of national economy.*

Постановка проблеми. Оцінка країн у рейтингу конкурентоспроможності протягом 2010-2011 рр. відбувалася на фоні значної невизначеності економік країн світу в їх подальшому розвитку. З подоланням наслідків світової фінансової кризи у більшості країн на високому рівні зберігаються показники безробіття, дефіциту державного бюджету, зовнішня заборгованість тощо. Проведенню більш ефективної державної політики заважають побоювання щодо можливості другої хвилі кризи. З огляду на це більшість розвинених країн демонструє млявий характер виходу з кризи. У той же час у країнах, що розвиваються, зростання йде випереджаючими темпами.

Слабкість інституційної бази в Україні зумовлює її відставання у Глобальному рейтингу конкурентоспроможності, тоді як забезпечення інституціональних основ ринкової економіки є передумовою реалізації конкурентних переваг країни на міжнародному ринку розподілу праці.

Аналіз досліджень і публікацій. Значний внесок у визначення чинників, що впливають на продуктивність праці, було зроблено такими українськими та російськими вченими-економістами, як: Абалишниковою В.І., Антосенковим В.Г., Бєлашовим Л.А., Гавриловим Р.В., Грязновою А.Г., Додоновим О.В., Єфремовим А.В., Івановим Н.І, Карпухіним Д.Н., Кліяненко Б.Т., Кокіним Ю.П., Костіним Л.А., Ломановим І.Ф., Науменко К.Д., Соколовою Л.В., Ткаченко В.П., Шабановим Н.І., Уманським О.М. та ін. Таким чином, в основі цих досліджень міститься комплексний підхід щодо визначення чинників, які впливають на ефективність праці та всього процесу виробництва. Проте в економічній літературі відсутня класифікація чинників зростання продуктивності праці відповідно до етапізації розвитку національної економіки.

Постановка завдання. Удосконалення класифікації чинників зростання продуктивності праці відповідно до етапізації розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Основний принцип, на якому заснований індекс конкурентних переваг, полягає в наступному: використовується множина чинників, що визначають конкурентоспроможність, які одночасно є комплексними та не виключають один одного. Для підрахунку індексу конкурентних переваг було прийнято визначення Майкла Портера щодо стадійності розвитку економіки (рис. 1).

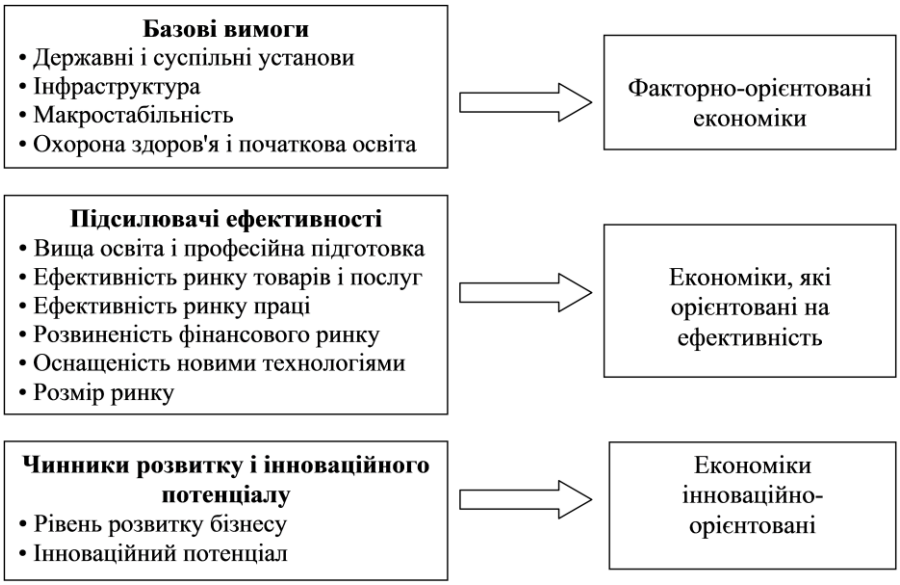

Рис. 1. Складові конкурентоспроможності на відповідній стадії розвитку економіки [2, с. 368]

На основі проведеного теоретичного аналізу чинників підвищення продуктивності праці та звертаючи увагу на провідні напрями економічного й соціального розвитку національної економіки, слід надати удосконалену класифікацію чинників зростання продуктивності праці за рахунок виділення інституційних чинників забезпечення конкурентоспроможності національної економіки на кожній зі стадії розвитку економіки.

На першій стадії розвитку економіки економічне зростання залежить від базових чинників, а країни конкурують за рахунок забезпеченості ресурсами – в основному некваліфікованою робочою силою й природними копалинами. В таблиці 1 наведено перелік провідних чинників підвищення продуктивності праці, які забезпечують розвиток факторно-орієнтованої національної економіки, відповідно до визначених базових вимог економічного зростання на цій стадії.

Таблиця 1

Класифікація інституційних чинників зростання продуктивності праці для забезпечення конкурентоспроможності й економічного зростання факторно-орієнтованої економіки

Базові вимоги забезпечення конкурентоспроможності економіки	**Чинники зростання продуктивності праці**
1. Державні і суспільні установи	1. Формування довіри у взаємодії економічних суб’єктів господарювання з державою. 2. Подолання корупції, дотримання договірних умов. 3. Прозорість ведення бізнесу
2. Інфраструктура	1. Удосконалення управління й організації праці на транспортних, електроенергетичних та телекомунікаційних підприємствах. 2. Зростання обсягів державних і приватних інвестицій у НДДКР і їх впровадження на інфраструктурних підприємствах
3. Макростабільність	Скорочення рівня інфляції та послаблення її впливу на рівень оплати праці та доходів населення
4. Охорона здоров’я і початкова освіта	1. Поліпшення умов праці. 2. Забезпечення охорони і безпеки праці. 3. Підвищення рівня та якості загальної освіти. 4. Покращення стану здоров’я населення та системи охорони праці

Компанії конкурують за рахунок ціни і продають елементарні продукти і товари. Низька продуктивність відображає низький рівень заробітних плат. Збереження конкурентоспроможності на цій стадії розвитку економіки в основному залежить від стабільного функціонування державних і приватних установ, інфраструктури, макроекономічної стабільності, а також від здорової та освіченої робочої сили. Подальше зростання зарплат і економічного розвитку свідчить, що країни переходять на наступну стадію, де економічне зростання залежить від ефективності. На другій стадії домінуючими чинниками підвищення продуктивності праці стають чинники формування ефективного людського капіталу та ефективного функціонування ринку праці при подальшому розповсюдженні новітніх технологій (табл. 2).

Таблиця 2

Класифікація інституційних чинників зростання продуктивності праці для забезпечення конкурентоспроможності економіки, яка орієнтована на ефективність

Підсилювачі ефективності	**Чинники зростання продуктивності праці**
1. Вища освіта і професійна підготовка	1. Підвищення рівня та якості загальної і професійної освіти. 2. Створення резерву освічених працівників, які спроможні швидко адаптуватися до мінливого середовища. 3. Організація безперервного виробничого навчання. 4. Створення умов щодо формування системи безперервного навчання
2. Ефективність ринку товарів і послуг, фінансового ринку та ринку праці, розмір ринку і його ефективність	1. Удосконалення організації оплати праці на засадах взаємозв'язку розмірів оплати праці з результатами діяльності. 2. Зростання інтелектуального потенціалу, професійної гнучкості та ініціативності працівників. 3. Узгодження інтересів різних соціальних груп. 4. Використання гнучких форм зайнятості, удосконалення структури зайнятості населення
3. Оснащеність новими технологіями	1. Збільшення кількості інноваційних розробок і впровадження результатів інноваційної діяльності. 2. Поширення інформаційних технологій. 3. Зростання обсягів державних інвестицій у НДДКР. 4. Спрощення доступу приватних підприємств до участі в НДДКР і можливості використання їх результатів. 5. Зростання кількості підприємств, які беруть участь у проведенні НДДКР

На цій стадії необхідно впроваджувати ефективні виробничі процеси і підвищувати якість продукції, а підвищення рівня конкурентоспроможності все більше залежить від якості вищої освіти і професійної підготовки, ефективного ринку товарів і послуг, добре функціонуючого ринку праці, розвиненості фінансового, здатності упроваджувати новітні технології та використовувати розміри внутрішнього і зовнішнього ринків.

Коли країни переходять на стадію розвитку економіки, залежної від інновацій, вони здатні підтримувати високий рівень зарплат і відповідний рівень життя тільки за умови, якщо компанії конкурують за рахунок нової й унікальної продукції. На цій стадії компанії повинні конкурувати за допомогою інновацій, виробляючи нові і різноманітні товари, за допомогою високорозвинутих виробничих процесів, що в свою чергу визначає домінування нових чинників підвищення продуктивності праці, спрямованих на посилення інноваційності національної економіки (табл. 3).

Таблиця 3

Класифікація інституційних чинників зростання продуктивності праці для забезпечення конкурентоспроможності інноваційно-орієнтованої економіки

Чинники розвитку інноваційного потенціалу	**Чинники зростання продуктивності праці**
1. Рівень розвитку бізнесу	Розробка стратегічного підходу щодо управління продуктивністю праці на макро-, мезо- та мікрорівні
2. Інноваційний потенціал	1. Створення ефективних інноваційних структур (кластери, технополіси, технопарки та ін.). 2. Формування системи управління розробкою та впровадженням результатів НДДКР у провідні сектори національної економіки. 3. Подальше зростання інвестицій у НДДКР. 4. Структурні зрушення ВВП за окремими сферами діяльності, збільшення питомої ваги наукоємних виробництв. 5. Формування ефективної структури зайнятості за рівнем кваліфікації, в галузях, регіонах, на рівні національної економіки з урахуванням напрямів руху робочої сили на світовому ринку праці. 6. Подальше удосконалення організації та оплати праці на засадах поглиблення партнерських відносин. 7. Покращення стану безпеки здоров’я, соціальної та екологічної безпеки населення

Країни, економіка яких знаходиться між будь-якими двома з трьох наведених вище стадій, вважаються країнами з "перехідною економікою". Для цих країн питома вага складових індексу конкурентоспроможності та чинників підвищення продуктивності праці поступово змінюється за рівнем розвитку країни, що відображає процес поступового переходу країни від однієї стадії розвитку до іншої. Згідно з результатами розрахунку в аналітичній записці "Конкурентоспроможність України: оцінка Всесвітнього економічного форуму" [1], Україна вважається державою з "перехідною економікою" від факторно-орієнтованої економіки до економіки, яка орієнтована на ефективність.

З погляду на конкурентоспрямованість управління національною економікою, доцільним є не тільки визначення провідних чинників підвищення продуктивності праці відповідно до кожної стадії розвитку економіки, але й укрупнене групування цих чинників згідно з дотриманням конкурентоспроможності національної економіки (рис. 2).

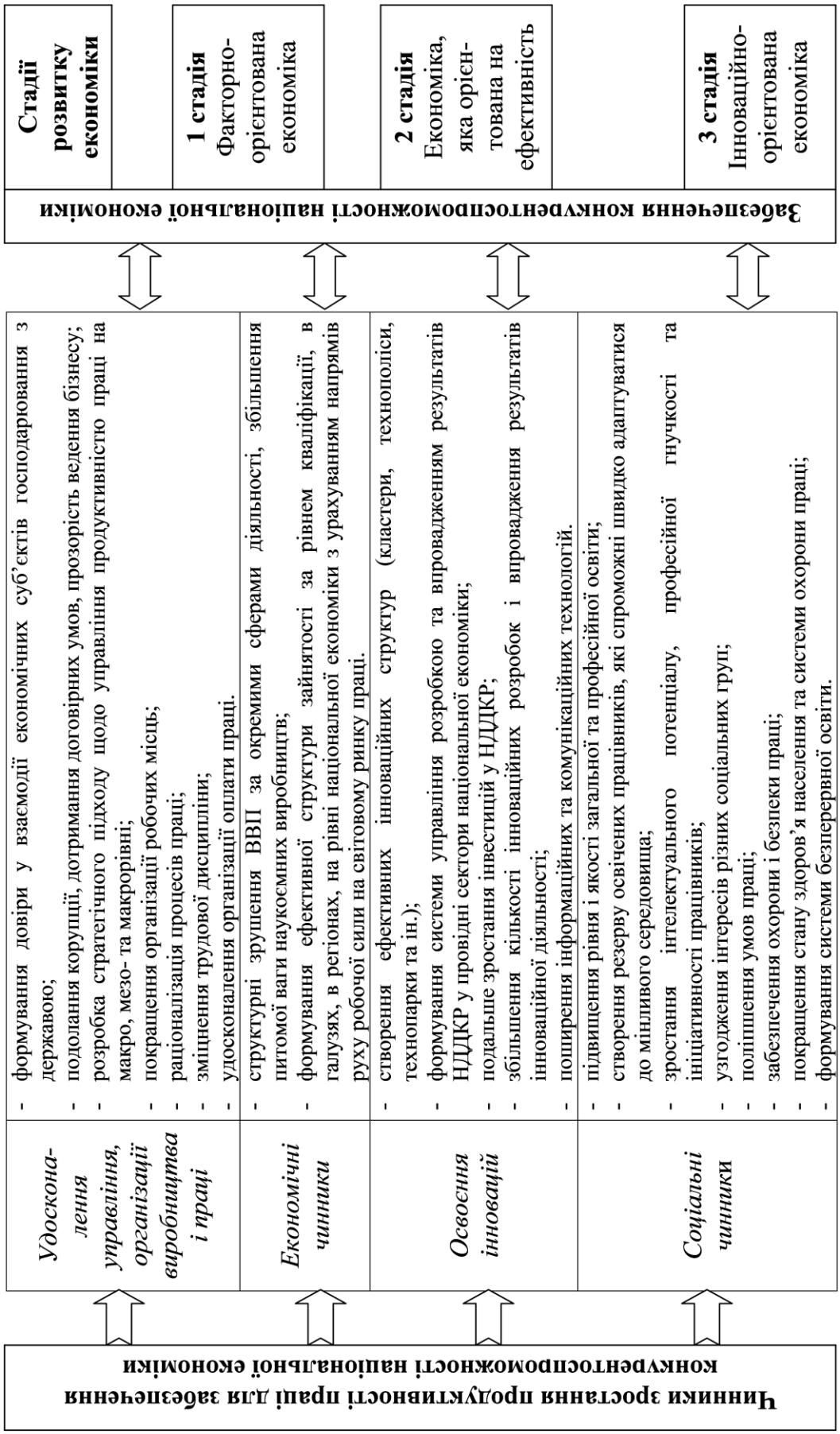

Рис. 2. Класифікація чинників зростання продуктивності праці для забезпечення конкурентоспроможності національної економіки

На основі проведеного аналізу літературних джерел з питання впливу чинників на продуктивність праці були виявлені ряд недоліків: авторами розглядаються чинники тільки на рівні підприємств без урахування чинників, які впливають на продуктивність з зовнішнього середовища, а також існує дублювання чинників по групах. Це є підставою для вдосконалення класифікації чинників.

Висновки. Виходячи з вищевикладеного, можна зробити висновок про те, що продуктивність праці характеризує ступінь ефективності процесу праці, а діяльність людини направлена на досягнення його цілей і завдань функціонування економічної системи. В цьому випадку можна говорити про те, що продуктивність праці є мірою вимірювання ефективності праці, що формується на всіх рівнях економіки, – від мікрорівня до рівня національної економіки, що підтверджується змістом розглянутих вище теоретичних точок зору вчених-економістів. З практичної точки зору цей висновок підтверджується результатами досліджень, які виконані вченими Науково-дослідного Інституту праці і соціального страхування (Російська Федерація), розглядаючи проблему економіки праці: на основі факторного аналізу зміни продуктивності праці в промисловості зроблено висновок, що не менш, ніж 75 % її приросту забезпечувалося підвищенням технічного рівня виробництва [3, с. 36].

Актуальність дослідження чинників підвищення продуктивності праці в сучасних умовах господарювання як вітчизняної економіки, так і світової обумовлено негативним впливом економічної кризи та досягненням провідної мети ефективного управління національною економікою, а саме забезпечення відповідного рівня її конкурентоспроможності. Оскільки за різними оцінками внесок продуктивності в економічне зростання країн з високорозвинутою ринковою економікою на первинних етапах формування постіндустріального суспільства складає від 70 до 100 %, тому продуктивність праці слід розглядати як визначальний чинник економічного зростання і конкурентоспроможності національної економіки.

Результати статті можуть бути використані на вітчизняних підприємствах для покращення процесу управління як продуктивністю праці, так й підприємством в цілому.

Список використаних джерел

1. Конкурентоспроможність України: оцінка Всесвітнього економічного форуму за звітом про глобальну конкурентоспроможність 2010-2011 рр. [Електронний ресурс] / Департамент економічного аналізу та прогнозування. – Режим доступу: http//www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=71439. – Назва з екрану.

2. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. – М.: Альпина Паблишер, 2008. – 714 с.

3. Соколова Л. В. О понятии социально-экономической категории "совокупная производительность труда" / Л. В. Соколова // Человек и труд. – 2009. – № 3. – С. 35-38.

УДК 658.15:338.2

С.О. Ткаченко, канд. екон. наук, доцент
Харківський національний університет внутрішніх справ, м. Харків, Україна

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ БЕЗПЕКИ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ

У статті сформульовано визначення категорії «безпека фінансово-господарської діяльності». Запропоновані заходи реалізації дієвої системи захисту суб'єктів господарювання.

Ключові слова: *фінансова безпека, загрози, конкуренція, захист діяльності.*

В статье сформулировано определение категории «безопасность финансово-хозяйственной деятельности». Предложены меры реализации действенной системы защиты субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: *финансовая безопасность, угрозы, конкуренция, защита деятельности.*

In the article determination of category is set forth "safety of financially-economic activity". Offer measures of realization of the effective system of defence of management subjects.

Key words: *financial safety, threats, competition, defence of activity.*

Актуальність теми дослідження. Зростання фінансових потужностей та технічної оснащеності організованих злочинних угруповань, посилення їх міжрегіональних зв'язків та стан криміногенної ситуації в країні і, як наслідок, перерозподіл власності характеризують тенденцію напруги щодо окремих об'єктів – цілісних майнових комплексів, посадових осіб господарюючих суб'єктів, органів управління і контролю, співробітників організацій.

Система безпеки фінансово-господарської діяльності спрямована насамперед на забезпечення власного функціонування, проте, слід наголосити, що у той же час вона є і складовою частиною як на рівні структурних підрозділів суб'єкта, так і на рівні галузі, регіону, держави.

Постановка проблеми. Проведений аналіз вітчизняних наукових досліджень з цієї тематики свідчить, що незважаючи на широкий перелік існуючих в економічній літературі досліджень із питань фінансової безпеки підприємств, серед наукових кіл досі не знайдено одностайності. Це вимагає формування нового комплексу інструментарію фінансової безпеки підприємства, де пріоритетним важелем має виступати не лише певний стан суб'єкта, а і динамічна складова розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо проблематики економічної безпеки суб'єктів господарювання розглядаються в наукових роботах як українських, так і зарубіжних учених, а саме: Л. Абалкіна, О. Барановського, І. В. Геєця, Т. Гладченко, О. Гончаренко, А. Горбунова, В. Духова, А. Драга, А. Єпіфанова, М. Єрмошенка, Н. Реверчук, В. Сєнчагов, В. Шлемко та інших. Проте ці думки часто неоднозначні, а об'єктивна необхідність розробки основних засад безпеки фінансово-господарської діяльності потребує додаткового вдосконалення.

Постановка завдання. Формування системи важелів та механізмів щодо забезпечення безпеки фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання за умов дотримання критеріїв стабільності і ефективності їх діяльності.

Виклад основного матеріалу. Поняття «безпеки фінансово-господарської діяльності» пройшло чимало переосмислень та визначень, спрямованих на розкриття впливу як зовнішнього середовища, так і з урахуванням факторів управління, однак, незважаючи на широкий перелік існуючих в економічній літературі визначень, одностайності щодо трактування не знайдено.

Разом з тим, більшість науковців, що досліджують тематику безпеки фінансово-господарської діяльності, визначають її як певний стан, нехтуючи факторами росту та розвитку (табл.).

Таблиця

Фінансова безпека суб'єкта господарювання: визначення та зміст

Автор	Визначення та зміст
Ареф'єва О.В.	Стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, виражений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості й рентабельності бізнесу, якості управління та використання основних та оборотних коштів, структури його капіталу, норми виплат за цінними паперами, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства та перспектив її технологічного і фінансового розвитку [1]
Барановський О.І.	Ступінь захищеності фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин або рівень забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення його потреб і виконання існуючих зобов'язань [2]
Васильців Т.Г.	Стан функціонування, за якого підприємство і його продукція є конкурентоспроможними на ринку та одночасно гарантується: найефективніше використання ресурсів, інтелектуального і кадрового потенціалу; стабільність функціонування, стійкість та прогресивність розвитку; можливість протидіяти негативним впливам зовнішнього і внутрішнього середовища його функціонування [3]
Горячєва К.С.	Стан, що характеризується, по-перше, збалансованістю та якістю сукупності фінансових інструментів, технологій та послуг, які використовуються підприємством; по-друге, стійкістю до зовнішніх та внутрішніх загроз; по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечити реалізацію його фінансових інтересів, цілей та завдань достатнім обсягом фінансових ресурсів; по-четверте, забезпечувати розвиток всієї фінансової системи [4]
Кім Ю.Г.	Стан, за якого забезпечується ефективна (прибуткова) діяльність підприємства, захист його фінансових інтересів та здатність зберігати свою ліквідність, платоспроможність і фінансові можливості під впливом різного роду небезпек і загроз [5]
Геєць В.М.	Захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на усіх рівнях фінансових відносин, забезпеченість домашніх господарств, підприємств, організацій і установ, регіонів, галузей, секторів економіки, держави фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їх потреб і виконання існуючих зобов'язань. Її складовою є якість фінансових інструментів і послуг, що захищає наявних і потенційних клієнтів від негативного впливу можливих прорахунків і прямих зловживань на їх фінансовий стан, а також гарантує у разі потреби повернення вкладених коштів [6]
Кузенко Т.Б.	Сан найбільш ефективного використання інформаційних, фінансових показників, ліквідності та платоспроможності, рентабельності капіталу, що знаходиться в межах своїх граничних значень [7]
Маргасова В. Г.	Фінансово-економічний стан суб'єктів підприємництва та держави, при якому забезпечується повноцінне використання всіх видів наявних ресурсів та вирішення поставлених завдань та створюються умови для повноцінного стратегічного розвитку в майбутньому [8]
Папехин Р.С.	Певний стан фінансової стабільності, в якому повинно знаходиться підприємство для реалізації своєї стратегії, характеризується можливістю підприємства протистояти зовнішнім та внутрішнім загрозам [10]
Петрина О.Б.	Стан підприємства, що характеризується його здатністю нормально функціонувати для досягнення своєї мети за наявних зовнішніх умов і їх зміни в певних межах [11]

Саме тому вкрай важливим стає комплексне визначення системи фінансово-господарської безпеки суб'єкта господарювання.

У широкому розумінні, ми можемо визначити категорію «безпеки фінансово-господарської діяльності» як основні напрями, порядок і умови практичного вирішення основних завдань захисту комерційних інтересів, майнових прав, фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання від протиправних дій і недобросовісної конкуренції, де головним завданням та метою є побудова дієвої системи щодо надійного захисту інтересів від зовнішніх і внутрішніх загроз, дестабілізуючих факторів за рахунок реалізації комплексу організаційно-управлінських, технічних, профілактичних та пропагандистських заходів, при яких забезпечується стійка реалізація основних господарських інтересів та цілей статутної діяльності.

Окремо ми можемо наголосити на пріоритетності заходів, спрямованих на реалізацію концептуальних основ побудови дієвої системи захисту суб'єктів господарювання:

- забезпечення прийнятного (науково обґрунтованого) рівня критеріїв захищеності та критеріїв фінансово-господарської безпеки;
- дотримання критерію фінансової обґрунтованості вартості системи безпеки;
- впровадження комплексу упереджувальних заходів;
- створення механізму та умов оперативного реагування на загрози і прояви негативних тенденцій функціонування;
- запобігання посяганням на ресурси структурних підрозділів;
- своєчасного попередження, обмеження та нейтралізації впливу окремих зовнішніх і внутрішніх факторів;
- здатність самостійного функціонування системи безпеки фінансово-господарської діяльності структурних підрозділів суб'єктів господарювання за єдиними методологічними, функціональними й організаційними принципами.

Використання запропонованих нами підходів щодо забезпечення побудови дієвої системи захисту суб'єктів господарювання обумовлено насамперед факторами зовнішнього середовища та ефективним втіленням пріоритетних цілей та завдань стратегічної діяльності.

На нашу думку, концепція безпеки фінансово-господарської діяльності має являти собою основні напрями, порядок й умови практичного вирішення основних завдань захисту комерційних інтересів та майнових прав суб'єкта господарювання від протиправних дій і недобросовісної конкуренції.

Разом з тим головним завданням та метою її формування є побудова дієвої системи надійного захисту інтересів, що є головною складовою успішного її впровадження.

Слід відзначити, що в загальному розумінні система безпеки фінансово-господарської діяльності спрямована на якісну реалізацію захисту інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз, дестабілізуючих факторів і містить комплекс організаційно-управлінських, технічних, профілактичних та пропагандистських заходів, при яких забезпечується стійка реалізація основних господарських інтересів та цілей статутної діяльності.

Так, до основних видів зовнішніх загроз ми можемо віднести протиправну діяльність кримінальних структур, конкурентів, юридичних та фізичних осіб, що займаються промисловим шпигунством, рейдерством або шахрайством, неплатоспроможних контрагентів, раніше звільнених носіїв комерційної інформації, а також правопорушення з боку представників контролюючих, правоохоронних та інших державних органів. У свою чергу внутрішні загрози характеризуються діяльністю чи бездіяльність окремих посадових осіб підприємства та носіїв комерційної інформації, що суперечить майновим правам та інтересам суб'єкта господарювання, наслідками яких можуть бути нане-

сення фінансової шкоди, виток або втрата інформаційних ресурсів, підрив ділової репутації, виникнення проблем у відносинах з контрагентами, конфліктних ситуацій з представниками кримінального середовища, конкурентами, контролюючими та правоохоронними органами, виробничий травматизм тощо.

Окремо слід наголосити, що, на нашу думку, до основних факторів, які формують ймовірність втрати цінностей (об'єктів прав власності, фінансових, матеріальних, інформаційних, товарних ресурсів) у результаті операційної, фінансової, інвестиційної та інших видів діяльності, є суттєві порушення стратегічних планів та поточних планових розрахунків фінансово-господарської діяльності, а також недотримання критеріїв діяльності.

На наш погляд, до цілей системи безпеки слід віднести реалізацію заходів щодо забезпечення необхідного рівня критеріїв захищеності та заходи щодо підвищення іміджу підприємства, проведення організаторської роботи з пошуку нових контрагентів, забезпечення високої якості торговельної, виробничої та інших видів діяльності.

У свою чергу, завданнями комплексу дій щодо попередження загроз безпеці діяльності є:

- моніторинг, прогнозування, своєчасне виявлення та усунення загроз, причин і умов, що сприяють нанесенню моральної та матеріальної шкоди, порушенню їх функціонування і розвитку;
- віднесення інформації до категорії обмеженого доступу (комерційної та конфіденційної інформації), а також інших інформаційних ресурсів – до різних рівнів вразливості і таких, що підлягають збереженню;
- створення механізму та умов оперативного реагування на загрози і прояви негативних тенденцій;
- ефективне запобігання посяганням на ресурси структурних підрозділів шляхом застосування правових, організаційних та інженерно-технічних заходів для досягнення необхідного рівня безпеки;
- застосування нормативно-правового механізму з метою локалізації (мінімізації) негативного впливу наслідків порушення фінансової безпеки;
- створення уніфікованого інформаційного забезпечення щодо стану загроз фінансово-господарської діяльності підприємства та його структурних підрозділів.

Враховуючи мету та завдання формування концептуальних засад безпеки фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, повного забезпечення умов для сталого розвитку структурних підрозділів система попередження та протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам має спиратись на такі рівні.

Перший рівень – безпека структурних підрозділів. Забезпечується власними силами суб'єктів господарювання, їх службою безпеки, фінансовим та аналітичним відділами та здійснюється на підставі методичних рекомендацій та інформаційних матеріалів підприємства.

Другий рівень – економічна безпека забезпечується головними відділенням служб підприємства.

Третій рівень – зовнішні загрози фінансово-господарської діяльності нейтралізуються шляхом координації спеціальних рішень центральних та регіональних органів державної влади та оперативних наказів і розпоряджень керівних органів підприємства.

Забезпечення організації та практичного впровадження системи попередження загроз слід організовувати за такими складовими:

- організаційно-правове і консультаційне забезпечення фінансово-господарської діяльності у розрізі стратегічного дотримання критеріїв безпеки системи господарювання;

• здійснення постійного моніторингу, формування аналітичних довідок, інформаційного забезпечення, аналізу і прогнозування впливу окремих факторів ризику на фінансово-господарську діяльність;

• забезпечення практичної складової щодо своєчасного попередження, обмеження та нейтралізації впливу окремих зовнішніх і внутрішніх факторів на безпеку фінансово-господарської діяльності.

Разом з тим, поряд з впровадженням системи інформаційної і технічної безпеки, безпеки систем комунікації та впровадження в практичну діяльність розробок науково-технічного характеру й організація проведення профілактичної роботи з питань фінансової безпеки, на нашу думку, основну увагу слід приділяти безпеці майна та господарської діяльності (забезпечення режимно-правових заходів щодо недопущення протиправних дій з боку працівників та загроз зовнішнього характеру, спрямованих на порушення режиму роботи, супроводження та реалізації договорів, безпеки ділових зустрічей та переговорів, рекламних, культурно-масових заходів) та безпеці розрахункових операцій та фінансової діяльності в цілому (забезпечення дотримання критеріїв обґрунтованості фінансових операцій, значень дебіторської та кредиторської заборгованості, формування оптимального обсягу фінансових ресурсів, підтримка фінансової стійкості та платоспроможності тощо).

Висновки. Організація і функціонування системи безпеки фінансово-господарської діяльності повинна відповідати таким критеріям:

1. Забезпечення усіма доступними законними засобами, методами і заходами безпеки фінансово-господарської діяльності структурних підрозділів підприємства, членів товариств (у т. ч. засновників, акціонерів, інвесторів концерну), майна, інформаційних ресурсів тощо від можливих загроз.
2. Постійне здійснення комплексу заходів щодо забезпечення дії системи фінансової безпеки, впровадження функціонування комплексу упереджувальних заходів.
3. Забезпечення фінансової безпеки та захисту інформації структурних підрозділів підприємства, із застосуванням всіх законних (дозволених) форм і методів попередження, виявлення та припинення правопорушень.
4. Забезпечення дотримання науково обґрунтованих критеріїв рівня фінансової безпеки, відповідності встановленим вимогам і нормам під час проведення спеціальних заходів та засобів захисту, залучення новітніх технологій протидії промисловому шпигунству, досягнень вітчизняного та зарубіжного досвіду.
5. Забезпечення дотримання критерію фінансової обґрунтованості вартості системи безпеки.
6. Здатність самостійного функціонування системи фінансової безпеки структурних підрозділів підприємства за єдиними методологічними, функціональними й організаційними принципами.

Список використаних джерел

1. Ареф’єва О. В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О. В. Ареф’єва, Т. Б. Кузенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1(91). – С. 98-103.

2. Барановський О. І. Фінансова безпека / О. І. Барановський; Ін-т екон. прогнозування. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.

3. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізм зміцнення: монографія / Т. Г. Васильців. – Львів: Арал, 2008. – 386 с.

4. Горячєва К. С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства: автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.06.01 / К. С. Горачєва. – К.: НАУ, 2006. – 17 с.

5. Кім Ю. Г. Управління системою фінансової безпеки підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 21.04.02 / Ю. Г. Кім; Вищ. навч. закл. "Ун-т економіки та права "КРОК". – К., 2009. – 21 с.

6. Концепція економічної безпеки України / Ін-т екон. прогнозування; кер. проекту В. М. Геєць. – К.: Логос, 1999. – 56 с.

7. Кузенко Т. Б. Управление финансовой безопасностью на предприятии / Т. Б.Кузенко // БИЗНЕС-ИНФОРМ. – 2007. – № 12 (1). – С. 27-29.

8. Маргасова В. Г. Теоретичні засади визначення сутності поняття «фінансова безпека» / В. Г. Маргасова, А. В. Роговий // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2010. – № 3 (7). – С. 121-125.

9. Марченко О. М. Концептуальні засади управління фінансовою безпекою підприємства / О. М. Марченко // Вісник Львівського університету. Сер.: Економічна. – 2003. – Вип. 32. – С. 104-110.

10. Папехин Р. С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Р. С. Папехин. – Волгоград, 2007. – 176 с.

11. Петрина О. Б. Передумови формування та зміст економічної безпеки підприємства / О. Б. Петрина // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. − Вип. 20.3. – С. 206-216.

12. Петрина О. Б. Теоретичні аспекти поняття "фінансова безпека підприємства" та його складових елементів / О. Б. Петрина // Науковий вісник ЛНУВМБТ ім. С. З. Гжицького. – 2010. – Т. 12, № 3 (45), ч. 5. – С. 214-223.

13. Пластун О. Л. Розвиток системи фінансової безпеки суб’єктів підприємництва сфери матеріального виробництва: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / О. Л. Пластун; Держ. вищ. навч. закл. "Укр. акад. банк. справи Нац. банку України". – Суми, 2007. – 20 с.

14. Судакова О. І. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства / О. І. Судакова // Економічний простір. – 2008. – № 9. – С. 140-148.

15. Eddy, Wymeersch. Corporate governance and financial stability / Eddy Wymeersch // IMF Working Paper Series. – 2008. – WW/08/11. – P. 1-13.

УДК 330

Н.Т. Шадура-Никипорець, канд. екон. наук, доцент
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ГЕНЕЗИС ТА ЕТИМОЛОГІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ "ГЛОБАЛІЗАЦІЯ"

У статті досліджено теоретичні підходи до визначення сутності економічної дефініції "глобалізація". Розглянуто історичний процес її формування та розвитку, існуючі концепції виникнення.

Ключові слова: *глобалізація, економічна глобалізація, інтернаціоналізація, світове господарство, антиглобалізм.*

В статье исследованы теоретические подходы к определению сущности экономического понятия "глобализация". Рассмотрены исторический процесс ее формирования и развития, существующие концепции возникновения.

Ключевые слова: *глобализация, экономическая глобализация, интернационализация, мировое хозяйство, антиглобализм.*

The article is devoted to theoretical approaches to defining the essence of the economic definition of "globalization". Considered the historical process of its formation and development, the existing concept of occurrence.

Key words: *globalization, economic globalization, internationalization, world economy, the anti-globalism.*

Постановка проблеми. Феномен глобалізації, до якого в кінці XX – на початку XXI ст. прикута увага науковців, політиків, широкого загалу, є чи не найбільш контроверсійним у сучасній науці та прямо протилежно оцінюється представниками різних наукових шкіл. З одного боку, здійснюються спроби тлумачення глобалізації як об'єктивного закономірного процесу, що охоплює економіку, політику, культуру та інші сфери життя суспільства. З іншого – вона розглядається як штучне, насильницьке явище, що формується під тиском розвинених націй та економічно могутніх держав, особливо транснаціональних корпорацій (ТНК), із метою вирішення власних проблем та реалізації в глобальному середовищі егоїстичних інтересів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробкою та дослідженням теоретичних проблем глобалізації займається велика кількість зарубіжних та вітчизняних дослідників. Серед зарубіжних учених, які у своїх роботах здійснюють спробу переусвідомити історичний досвід становлення глобалізації, доцільно відзначити У. Андерсона, Д. Белла, У. Бека, З. Бжезинського, Л. Гайта, Дж. Гелбрейта, П. Друкера, Б. Літера, Дж. Сакса, Дж. Сороса, Дж. Стігліца, Дж. Томпсона, Е. Тоффлера, Т. Фрідмана, Е. Шилс та ін. Ці автори не тільки аналізують сучасні глобалізаційні тенденції, а й пропонують різноманітні моделі подальшого розвитку в контексті глобалізації.

Фундаментальністю та оригінальністю вирізняються розробки російських авторів, таких як Е. Азроянц, А. Бузгалін, М. Делягін, В. Іноземцев, О. Панарін, В. Пантін, В. Рибалкін, Г. Солодков, М. Чешков, Ю. Шишков та ін. Серед українських дослідників глобалізації як такої та різних перспектив розвитку цього процесу доцільно відзначити О. Білоруса, А. Гальчинського, Т. Дудара, В. Коллонтай, В. Клочка, Д. Лук'яненка, З. Луцишина, Ю. Макогона, С. Мочерного, С. Нумчика, В. Новицького, Ю. Пахомова, М. Сазонова, А. Філіпенка та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У роботах цих учених закладене вагоме науково-практичне підґрунтя для дослідження глобалізаційних процесів. Однак дискусії навколо них різко поляризували ставлення дослідників до феномену, що стоїть за визначеною категорією, тому необхідність дослідження теоретичних основ формування та розвитку такого багатовимірного та неоднозначного явища, як глобалізація, не викликає сумніву. Важливо зрозуміти не тільки зміст, історичні межі формування, а й особливості сучасного прояву цього явища.

Мета статті. Метою цієї роботи є дослідження теоретичних аспектів розвитку глобалізації як економічної категорії, історичних меж її формування та існуючих концепцій виникнення.

Виклад основного матеріалу. Вперше цей термін з'явився в 70-х роках XX ст. у літературі з менеджменту та бізнесу для позначення нових стратегій світового виробництва та розподілу. Цей термін почали вживати теоретики створеного в 1968 р. Римського

клубу для системного вивчення глобальних проблем, розробки моделей світового порядку та дослідницьких проектів планетарного розвитку. У 1970 р. побачила світ книга американського футуролога Е. Тоффлера "Шок майбутнього", в якій йшлося про зростання занепокоєння людства щодо майбутнього. Сьогодні це майбутнє втілилося в явище, що отримало назву "глобалізація".

Дослідження цього суперечливого та багатовимірного явища активно розпочалися у другій половині XX ст. Саме поняття "глобалізація" увійшло в науковий обіг у 80-х рр. XX ст. як відображення фундаментальних перетворень сучасної світової економіки, зумовлених посиленням дій загальноцивілізаційних законів і закономірностей, що охоплюють всі сфери суспільного життя і формують постіндустріальну світову цивілізацію. Вперше термін "глобалізація" з'явився у науковому обігу два десятиліття тому, в 1983 р., у статті Т. Левіта, опублікованій у журналі "Гарвард бізнес рев'ю", ним він так назвав феномен злиття ринків окремих продуктів, що виробляли багатонаціональні корпорації. Розповсюдження ж ця категорія отримала завдяки американському соціологу Р. Робертсону та японцю К. Омае, котрий опублікував у 1990 р. бестселер "Світ без меж". З того часу поняття глобалізації значно розширилося й збагатилося дефініціями.

У другій половині XX ст. глобалізація стає чи не головним предметом досліджень Римського Клубу. В його межах відомі західні дослідники, а також політики, опікуючись суперечливим характером розвитку суспільства та його майбуттям, висловлюють багато глибоких та цікавих думок щодо глобалізації. "Клуб" видає кілька робіт, що на Заході стають справжніми бестселерами. Серед них доповідь комісії "Межі зростання" (1972), доповідь М. Герньє "Третій Світ: три чверті світу", доповідь комісії В. Брандта "Південь-Північ: програма виживання". Остання ж чверть минулого століття стає ще багатшою на дослідження глобалізації, яка відтепер – незаперечний факт сучасності. Визначне місце тут посідають роботи Д. Белла, У. Бека, З. Бжезинського, І. Валлерстайна, Р. Робертсона, Е. Тоффлера, Ф. Фукуями, Д. Хелда і багатьох інших.

Теоретичні засади глобалістики і глобального розвитку в нашій країні вперше були розроблені в колективній монографії "Глобалізація і безпека розвитку" (2001) під редакцією члена-кореспондента НАН України О. Білоруса. Автори цієї книги докладно описали природу глобалізації, визначили її закономірності, а також дали критичну оцінку сучасних глобальних трансформацій у контексті національної стратегії України. Визначаючи структуру глобалістики як галузь теоретичного міждисциплінарного знання про глобальний світ, О. Білорус стверджує, що "в методології досліджень глобалізму і глобалізації поступово перемагає комплексний, системний підхід, який розглядає глобалізацію як в економічному, так і геополітичному, соціальному, екологічному, інформаційному, соціокультурному контексті" [9].

Неоднозначність існує серед науковців і в питанні про термін початку дії глобалізації. Іноземні та вітчизняні дослідники ведуть відлік глобалізації з різних точок історичного часу. Одні вважають, що глобалізація бере свій початок з розподілу праці, розвитку міст-полісів і міжнародної торгівлі, тобто ще з античних часів. Інші пов'язують глобалізацію з епохою Великих географічних відкриттів та розвитком колоніальної системи. Існує досить обґрунтована система поглядів стосовно того, що сучасний етап глобалізації почався лише в другій половині XX ст. і був пов'язаний з науково-технічною революцією, зокрема в галузі інформації та комунікацій [9].

У сучасній науковій літературі існують два основних підходи до визначення хронологічних меж глобалізації. Представники першого (широкого) підходу (В. Андерсон, В. Дергачова, А. Філіпенко, Е. Шилс) трактують глобалізацію як тривалий історичний процес поетапного формування загальнопланетарної цілісності, що супроводжує весь хід цивілізаційного розвитку. Цей підхід з'явився приблизно 100 років тому у зв'язку з

інтенсифікацією зовнішньоекономічних відносин. Так, фахівці Всесвітнього банку виділяють три хвилі глобалізації:

– перша хвиля (1870-1914) – питома вага міжнародної торгівлі у валовому світовому доході за цей період зросла в два рази, кумулятивний обсяг інвестицій у країнах, що розвиваються, досяг 32 %, міграція охопила 10 % населення;

– друга хвиля (1950-1970) пов'язана з відновленням рівня міжнародних зв'язків до попереднього значення після їх руйнування під час двох світових війн. За цей період питома вага світової торгівлі у світовому ВВП досягла рівня 1913 р., а кумулятивний обсяг інвестицій в країнах, що розвиваються, становив 11 %;

– третя хвиля (з 1970 р.) викликана потужним розвитком сучасних інформаційних і транспортних технологій. У 1998 р. кумулятивний обсяг інвестицій в країнах, що розвиваються, досяг 22 %.

Сучасні економісти стверджують, що довгостроковий процес розвитку глобалізації має циклічно-хвильову природу, котра пов'язана з періодичними підйомами та спадами інтеграційних процесів. Вони стверджують, що глобалізаційні хвилі поєднують інтеграційні (зближення, взаємодія, взаємопроникнення) та диференціюючі (примноження різноманітності, плюралізація) процеси, котрі сприяють оновленню форм, змісту та механізмів глобалізації, не впливаючи на її поступальний розвиток.

Представники другого (вузького) підходу розглядають глобалізацію як новітній процес, що розпочався в XX ст. і органічно пов'язаний з більш загальним процесом інтернаціоналізації. Так, наприклад, Н. Ющенко, аргументуючи вищезазначене, звертає увагу на таке:

– до XX ст. міжнародна економіка засновувалась на відносинах між країнами, тоді як світова економіка XX ст. базується на мережах зв'язків, що пронизують господарство окремих країн;

– якою б не була питома вага зовнішньої торгівлі у ВВП світу до XX ст., загальний обсяг торгівлі та її інтенсифікація в сучасних умовах не співставні з попереднім періодом;

– новітні переливання фінансових ресурсів не зводяться до традиційного розуміння експорту капіталу;

– транснаціоналізація економіки і феномен глобалізації комунікацій беруть початок у XX ст.

Сьогодні серед науковців немає єдиної стрункої концепції, котра б пояснювала причини виникнення глобалізації: в рамках існуючих наукових досліджень до розуміння сутності глобалізації її розглядають як особливу версію модернізації, якісно новий етап інтернаціоналізації, лібералізацію, універсалізацію, вестернізацію, колоніалізм чи детериторізацію.

Широке розповсюдження отримало бачення глобалізації як вестернізації чи американізації світу. Цей процес пов'язують з переносом цінностей американської культури й утвердженням США на геополітичній арені. Дискусії в цьому напрямку спираються на абсолютно протилежні точки зору. Безсумнівний інтерес представляє ідея Г. Дилигенського про те, що вестернізація є найбільш простим механізмом, що компенсує "неадекватність багатьох традиційних культур сучасному економічному та соціальному життю" [4, с. 14]. Автор, тим не менш, відзначає вимушений характер запозичення західних зразків, що зумовлює конфліктогений характер цих процесів.

Відомий російський дослідник О. Панарін, вносячи чималий доробок до глоблістики, у роботах "Агенти глобалізму", "Спокуса глобалізмом" обстоював тезу глобалізації як другого видання колоніалізму, вважаючи, що рушійними силами глобалізації висту-

пають американський імперіалізм і світовий сіонізм. Сама ж глобалізація, на думку вченого, "паразитична" і така, що нищить демократію.

Ряд дослідників висловлюють підхід до глобалізації як до процесу детериторізації соціального. Відповідно до визначення Е. Гідденса, глобалізація – це "інтенсифікація соціальних відносин, що розповсюджуються на ввесь світ та пов'язують віддалені місця таким чином, що локальні події формуються подіями, що відбуваються за багато миль і навпаки". Подібне тлумачення надає і У. Бек, розглядаючи детериторізацію соціального як "… не пов'язані кордонами щоденні дії у різних вимірах економіки, інформації, екології, техніки, транскультурних конфліктів та громадянського суспільства".

Доволі поширене трактування глобалізації як такої, що фактично продовжує епоху Модерну, кінцево реалізуючи завдання створення індустріальної, ринкової економіки, представницької демократії, системи захисту прав і свобод людини. Засновником цієї теорії є Е. Шиллс. Відповідно до такого підходу, глобалізація "кінцево" означає вирішення певного спектра проблем: це і завершення модернових процесів власне на самому Заході, зокрема, відторгнення спотвореного капіталізмом того, що задумувалося в епоху Модерну (перебудова суспільства на просвітницьких засадах розуму, рівності, свободи). Тобто така собі домодернізація країн Заходу. Це і весь комплекс перетворень, які мають бути здійснені в тій (більшій) частині світу, де свого часу модернізація не відбувалася. Це також і якісно нові процеси в модернізованих західних країнах, домінантою яких є докорінні зміни у виробництві, але їм не надається належної уваги. Цілком логічно за цим підходом виглядає визначення часу зародження глобалізації, що нібито сягає глибин віків, коли традиційні держави і суспільства Темного Середньовіччя поступалися динамічним і відкритим, з якісно новими інституціями та суспільними формами. Інакше кажучи, тоді, коли було започатковано творення націодержави [7].

Низка дослідників схильні вбачати в глобалізації реалізацію та широке впровадження ідей неолібералізму в сучасному світі. Так, Р. Гомес пише, що "відродження принципів вільного ринку в неоліберальному оформленні вийшло за межі їх національного виконання" [11, с. 87]. Деякі дослідники відзначають, що економічна глобалізація – це кульмінаційний момент в історичному процесі розповсюдження ринкових капіталістичних принципів господарювання в планетарному масштабі. Глобалізація створює ефекти та зв'язки, що виходять за межі національних кордонів, і вони, як хвилі, розповсюджуються по всій системі світового господарства. Схожу позицію на формування глобальної економіки виказують і вітчизняні дослідники. "Глобалізація – це історичний процес, – пишуть І. Бочан та І. Михасюк, – змістом котрого є зростаючий взаємозв'язок та взаємозалежність національних економік, злиття національних ринків у єдиний світовий ринок" [2, с. 23].

Широке коло науковців вважає, що оскільки найбільш визначним процесом на рубежі XX та XXI ст. є становлення глобальної господарської системи, яка руйнує кордони національних господарств, то глобалізацію можна сприймати як черговий етап інтернаціоналізації, заснований на розвитку інформаційних технологій. Так, професори М. Долішний та М. Козоріз у своїй статті "Національна економіка в умовах глобалізації" зазначають, що "глобалізація – це наслідок розвитку міжнародних економічних відносин, активізаторами котрого на сучасному етапі розвитку стали досягнення у сфері науки, техніки, технологій тощо". Сучасна глобалізація – це новий етап чи ступінь в інтенсифікації міжнародних економічних відносин. Професор С. Мочерний зазначає, що "за генетичним підходом вихідним етапом сучасної глобалізації був і залишається процес інтернаціоналізації всіх складових суспільно-економічної формації, який еволюціонує від менш розвинутих економічних та інших суспільних форм до розвиненіших". Продовжуючи його думку, В.П. Клочко зазначає, що "глобалізація як процес – це результат розвитку продуктивних сил та інтернаці-

оналізації усіх сфер суспільного життя, встановлення безпосередніх більш-менш сталих зв'язків між суб'єктами різних країн, унаслідок чого виробничий процес в одній країні стає складовою частиною процесу, який відбувається в інтернаціональному або світовому масштабах. Світова економіка стає єдиним ринком і виробничою зоною з національними та регіональними секторами, а не простою сукупністю національних економік, що розгортають взаємне економічне співробітництво" [5].

На тісний взаємозв'язок між інтернаціоналізацією та глобалізацією вказують більшість українських та російських економістів, проте чітко ці категорії не розмежовують. Так, російський економіст А. Єльянов зазначає, що "глобалізація означає глибоку трансформацію капіталістичної системи і черговий етап у світовому інтеграційному розвитку". У колективній праці російських учених за редакцією В. Колесова зазначено, що "глобалізація – це нова стадія інтернаціоналізації господарського життя з врахуванням не лише досягнень гранично можливих масштабів останнього, а й якісно нових її характеристик".

На противагу цій тезі (глобалізація є продовженням інтернаціоналізації) розглядає взаємовідношення глобалізації та інтернаціоналізації російський учений В. Рамзес: "Глобалізація виглядає, скоріше, категорією-конкурентом інтернаціоналізації, десь, мабуть, її антитезою, ніж її логічним продовженням, розвитком, хоча наглядні прояви глобалізованого процесу мають місце і в ході інтернаціоналізації, що виділяється... яскраво вираженим посиленням взаємозалежності різних країн".

Якщо спробувати систематизувати наявні точки зору на природу глобалізації, то вони можуть бути зведені до таких основних позицій, котрі представлені в роботах революційних глобалістів (гіперглобалістів), еволюційних глобалістів (трансформаціоналістів) та скептиків [6].

Революційний глобалізм має своїх послідовників в основному в середовищі політиків та бізнесменів. В основі цих ідей лежить неоліберальна теорія та практика, коли глобалізація розглядається як специфічний варіант інтернаціоналізації господарського, політичного та культурного життя людства, орієнтований на форсовану економічну інтеграцію в глобальних масштабах з максимальним використанням науково-технічних досягнень та вільно-ринкових механізмів й ігноруванням існуючих національних утворень, багатьох соціальних, культурно-цивілізаційних та природно-екологічних імперативів [6]. До цієї групи дослідників можна віднести головних ідеологів глобалізації К. Поппера, Ф. Фукуяму, Зб. Бжезинського, Дж. Сороса та інших.

Еволюційні глобалісти вважають сучасну форму глобалізації історично безпрецедентною, не порівнюваною з жодним іншим порядком. Вони говорять про поступову адаптацію держав і суспільств до взаємозалежного нестабільного світу з його неминучими соціальними та політичними змінами. Вони вважають, що традиційні концепції державності змінюються поступово, але постійно. Суверенність сьогодні є дещо менше, ніж територіально позначений бар'єр, – це скоріше джерело та ресурс відстоювання прав та привілеїв у межах спільної політичної системи.

До еволюційних глобалістів відносять У. Бека, Дж. Стігліца, Н. Мамедова, В. Толстих, Х. Барлибаєва, М. Делягіна, В. Іноземцева та інших. Зокрема, видатний російський економіст і соціолог В. Іноземцев дає таке розуміння походження глобалізації: "Сучасна глобалізація здається мені процесом перетворення регіональних соціально-економічних систем, досягнувших високого ступеня взаємозалежності, в єдину всесвітню систему, що розвивається на базі відносно уніфікованих закономірностей… глобалізація являє собою перетворення ряду відокремлених світогосподарств у світову економіку".

На думку А. Уткіна, лише дві характеристики глобалізації не є спірними: її неможливо зупинити, і вона створює нові величезні простори, збагачуючи людство. Науковець підкреслює, що "глобалізація – процес, що визначається ринковими, а не держав-

ними силами, тобто збалансованістю бюджету, відкритістю інвестиціям та ринковим потокам, стабільністю валюти".

Скептики виступають з критикою теорії та практики глобалізації. Вони вбачають у глобалізації розповсюдження західного модернізму, а світову інтернаціоналізацію розглядають як супутній продукт розповсюджуваного американського світопорядку, розуміючи під глобалізацією уніфікацію життя на основі єдиних ліберальних цінностей шляхом нав'язування цінностей розвинених індустріальних країн іншим суспільствам. Глобалізація розглядається ними як вестернізація. Позначивши глобалізацію як вестернізацію, дослідники безпосередньо виходять у сферу відносин між цивілізаціями. На антиглобалістських позиціях стоять С. Хантінгтон, А. Панарін, С. Кара-Мурза, Б. Ключніков, О. Арін та інші.

Яскравий ідеолог антиглобалізму А. Панарін визначає глобалізацію "…як процес послаблення традиційних територіальних, соціокультурних та державно-політичних бар'єрів (що раніше ізолювали народи один від одного і в той же час оберігали їх від неупорядкованого зовнішнього впливу) та становлення нової, "безпротекціоністської" системи міжнародної взаємодії й взаємозалежності".

Схожі погляди висловлює В. Самохвалова, котра визначає глобалізацію, як "… гарно продуманий, цілеспрямований, з умислом запущений та вміло здійснюваний проект перебудови світу в інтересах вузької групи осіб – "нової глобальної еліти", а також конкретної держави – США".

Таким чином, у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі сьогодні існують різні підходи до розуміння глобалізаційних процесів, що і призводить до наявності широкого кола визначень поняття "глобалізація". Зупинимося більш детально на основних підходах до розуміння глобалізації, що пропонується різними дослідниками.

Семантично поняття "глобалізація" пов'язане з латинським словом "globus" (куля). На основі цього іменника у французькій мові виник прикметник global, що означає "стосується всієї земної кулі", тобто повний, всеохоплюючий, всеосяжний. Терміну "глобалізація" передувало поняття "глобалізм", яке вперше з'явилося в тлумачних словниках англійської мови у 1961 р. і почало вживатися у значенні "постінтернаціоналізм".

Одне з найбільш розширених, але точних за основною ідеєю тлумачень глобалізації належить американському політологу У. Андерсону, який досліджує глобалізацію в економічному, політичному, культурному, інформаційному і біологічному контекстах. У книзі "Все тепер пов'язано. Життя в першій глобальній цивілізації" він розглядає глобалізацію як "систему систем", що прискорено змінюється та зазначає, що глобалізація являє собою "потік конвертуючих сил, котрий створює істинно єдиний світ".

Німецький учений У. Бек дає таке визначення "...глобалізація є, говорячи старомодною мовою, діалектичним процесом, який створює транснаціональні соціальні зв'язки і простори, зміцнює локальні культури і сприяє виникненню третіх культур" [1].

Коротке, але змістовне визначення цього феномену наводить російський учений М. Чешков: "Глобалізація – процес з'єднання різних компонентів людства під час його еволюції на противагу процесу диференціації людства" [8].

У Підсумковому комюніке Кельнського саміту країн "Великої сімки" (1999) зазначено, що "глобалізація – це складний процес прискорених та зрісших у масштабах потоків ідей, капіталів, техніки, товарів та послуг у всьому світі, що стало причиною кардинальних змін у всіх суспільствах".

Більш ґрунтовне і розширене визначення надає американський дослідник Т. Фрідман, у якого глобалізація – це "нестримна інтеграція ринків, націй-держав і технологій, що дозволяє індивідам, корпораціям і націям-державам досягати будь-якої точки світу швидше, далі, глибше і дешевше, ніж будь-коли раніше... Глобалізація озна-

чає поширення капіталізму вільного ринку практично на всі країни світу. Глобалізація має свій власний набір економічних правил, які базуються на відкритості, дерегуляції й приватизації національних економік з метою зміцнення їх конкурентоспроможності і більшої привабливості для іноземного капіталу" [10].

Професор С. Мочерний дає таке визначення: "Глобалізація – процес діалектичної взаємодії національних та глобальних суспільних процесів, за якого відбувається поступове обмеження національних особливостей суспільних відносин (і відповідних якостей людини) та їх поступове підпорядкування системі глобальних відносин, а також законів та закономірностей такої взаємодії, цілісність якої забезпечується наднаціональними структурами".

Сучасні економічні словники [3] наводять таке визначення: "Глобалізація – категорія, яка відображає об'єктивний, закономірний процес розвитку країн світу у вирішенні спільними зусиллями нагальних проблем майже в усіх галузях суспільного життя, а саме: торгівлі, інвестицій, виробництві, послугах, фінансів, ринку робочої сили, голоду, медицині, ліквідації міжнародного тероризму, техногенних катастроф, катаклізмів та ін.". Визначення широке, але воно дає можливість зрозуміти, що глобалізація – процес багаторівневий, багатовимірний, складний та суперечливий, який відіграє системоутворюючу роль у формуванні загальнопланетарної системи.

Висновки і пропозиції. Узагальнюючи наявні теоретичні дослідження змісту дефініції "глобалізація", маємо констатувати, що глобалізація світового господарства – надто складний, суперечливий та багатовекторний процес, роль котрого у розвитку людської цивілізації до кінця не усвідомлена. Загальновизнано, що глобалізація не є завершеним процесом. На сьогодні світове господарство знаходиться у своєрідній "точці біфуркації" і його подальший розвиток пов'язаний з формуванням якісно нової гомеостатичної системи взаємопов'язаних саморегульованих та динамічних процесів, що відбуваються в планетарному масштабі.

Список використаних джерел

1. Бек У. Что такое глобализация? Ошибки глобализма – ответы на глобализацию. Прогресс – традиция / У. Бек. – М., 2001. – С. 28-29.
2. Бочан І. О. Глобальна економіка: підручник / І. О. Бочан, І. Р. Михасюк. – К.: Знання, 2007. – 403 с.
3. Генеза ринкової економіки (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка, економічний аналіз, економіка підприємства, менеджмент, маркетинг, фінанси, банки, інвестиції, біржова діяльність): Терміни, поняття, персоналії / укладачі: В. С. Іфтемічук, В. А. Григор'єв, М. І. Маниліч, Г. Д. Шута; за наук. ред. Г. І. Башнянина і В. С. Іфтемічука. – К.: Магнолія плюс, 2004. – 688 с.
4. Дилигенский Г. Г. Глобализация в человеческом измерении / Г. Г. Дилигенский // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – № 7. – С. 14.
5. Клочко В. Глобалізація та її вплив на країни з перехідною економікою / В. Клочко // Економіка України. – 2001. – № 10. – С. 51-58.
6. Коллонтай В. Эволюция западных концепций глобализации / В. Коллонтай // Мировая экономика и международные отношения.– 2002. – № 2. – С. 32-39.
7. Сазонов Н. І. Глобалізація: природа і зміст / Н. І. Сазонов // Университеты: наука и просвещение. – Х., 2004. – № 1. – С. 15-20.
8. Чешков М. Глобализация: сущность, нынешняя фаза и перспективы / М. Чешков // Pro et Contra. – 1999. – Осень. – С. 114.
9. Шергін С. Сучасний вимір глобалізації: концепції і реальність / С. Шергін // Світогляд. – 2008. – № 4. – С. 26-33.
10. Friedman Th. Understanding Globalization. The lexus and the Olive Tree. – N. Y., 2000. – P. 9.
11. Gymez R. J. Neoliberalismo globalizado: Refutaciyn y debacle. – Buenos Aires: Macchigrupo editorial, 2003. – 200 p.

УДК 364.48:316.422

П.А. Швець, канд. екон. наук, ст. наук. співроб.
Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, м. Київ, Україна

ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В КОНТЕКСТІ ГУМАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА

У статті визначено сутність та роль гуманітарного розвитку соціальної інфраструктури країни, виявлено чинники та фактори її функціонування, обґрунтовано пріоритети розвитку соціальної інфраструктури в контексті забезпечення гуманітарного розвитку суспільства.

Ключові слова: *соціальна інфраструктура країни, гуманітарний розвиток соціальної інфраструктури, державне регулювання соціальної інфраструктури, пріоритети розвитку соціальної інфраструктури.*

В статье определена сущность и роль гуманитарного развития социальной инфраструктуры страны, выявлены предпосылки и факторы ее функционирования, обоснованы приоритеты развития социальной инфраструктуры в контексте обеспечения гуманитарного развития общества.

Ключевые слова: *социальная инфраструктура страны, гуманитарное развитие социальной инфраструктуры, государственное регулирование социальной инфраструктуры, приоритеты развития социальной инфраструктуры.*

In the article the substance and role of the humanitarian development of the social infrastructure in the country have been determined, principles and factors of its functioning have been identified, and priorities of the social infrastructure development have been substantiated in the context of ensuring humanitarian development of the population.

Key words: *social infrastructure of country, humanitarian development of social infrastructure, government control of social infrastructure, priorities of development social infrastructure.*

Постановка проблеми. Сучасний суспільно-економічний розвиток характеризується глобальною гуманітаризацією всіх сфер суспільного життя. Переважна більшість суспільних подій та соціально-економічні пріоритети розвитку постійно проходять тест на відповідність гуманітарним стандартам, а використання гуманітарних технологій стає ознакою та невід'ємним атрибутом ефективних систем державного управління. У сучасного людства значно зростають гуманітарні потреби, які на сьогодні без перебільшення можна віднести до категорії першочергових. Адже, в умовах гуманітаризації і глобалізації цивілізаційного простору зникає традиційний антагонізм між зовнішнім і внутрішнім векторами суспільного розвитку. Внутрішні загрози і перспективи гуманітарного характеру тісно пов'язані з зовнішніми, оскільки такі актуальні проблеми, як формування інноватиної економіки, інформаційне забезпечення суспільних процесів, збереження національно-культурної ідентичності, подолання технологічного відставання, модернізація системи освіти та інші, є тими надважливими чинниками, що впливають на рівень конкурентоспроможності країни та її гуманітарний рейтинг у табелі розвинутих країн [7]. Отже, перевага під час формування функцій і механізму соціальної інфраструктури має виходити із принципів наукового менеджменту і рівноправної участі партнерів у цьому процесі з акцентом на посиленні гуманізації соціально-трудових і економічних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання функціонування соціальної сфери та її матеріальної основи (інфраструктури) розглядались у наукових роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних учених та практиків. Зокрема, проблеми соціального розвитку висвітлені у працях О.М. Алимова, І.К. Бистрякова, М.П. Бутка, Б.М. Данилишина, С.І. Дорогунцова, В.В. Дорофієнка, Т.А. Заяць, Е.М. Лібанової, В.М. Новикова, Я.Б. Олійника, М.І. Фащевського, Л.Г. Чернюк та ін. Однак, незважаючи на активні наукові пошуки у зазначеному напрямі, в сучасних реаліях необхідним є обґрунтування пріоритетів розвитку соціальної інфраструктури та реалізації соціальної політики в контексті гуманізації суспільного розвитку.

Метою цього дослідження є визначення ролі та значення соціальної інфраструктури, дослідження сучасного стану та обґрунтування пріоритетів розвитку й функціонування соціальної інфраструктури в контексті гуманітарного розвитку суспільства.

Виклад основного матеріалу. Зниження рівня життя населення, неефективна державної політики у сфері охорони здоров'я, погіршення якості медичного обслуговуван-

ня негативно позначилися на здоров'ї громадян України. Особливу тривогу викликає загострення в країні таких проблем, як обмеженість доступу до освіти і працевлаштування, проблемність у забезпеченні житлом. В країні відбувається зниження доступності освіти (особливо дошкільної та вищої), поглиблюється розрив у рівні освіти між жителями міст і сіл, випускниками повних і малокомплектних шкіл. Спостерігається погіршення якості загальнодоступних послуг, погіршується взаємодія між освітньою системою і виробництвом, що є найголовнішою причиною неможливості переходу до сталого розвитку суспільства та інноваційної моделі економічної системи.

Щодо сутності соціальної інфраструктури, то в науковій літературі висловлені різні точки зору. Узагальнюючи наявні визначення, можна зробити висновок, що соціальна інфраструктура характеризує відносини (прямі та зворотні), матеріально-побутового середовища й соціального суб'єкта (особистості, групи, класу, суспільства в цілому). Тобто соціальна інфраструктура являє собою стійку сукупність речових елементів, з якими взаємодіє соціальних суб'єкт і які створюють умови для раціональної організації всіх основних видів діяльності (трудової, суспільно-політичної, культурної, побутової й т. д.).

Таким чином, соціальна інфраструктура – це умови, що забезпечують ефективну життєдіяльність людини. В той же час, ця підсистема не є простою сукупністю інституцій соціального спрямування, адже не можна одні інфраструктурні елементи замінити іншими, вони діють тільки в комплексі, взаємодіючи і доповнюючи один одного. Функціональна спільність цих галузей полягає в тому, що праця в них спрямована безпосередньо на людину і суспільство в цілому.

В останній час гуманістичні тенденції суспільного розвитку дедалі наполегливіше проявляють себе у галузях соціальної інфраструктури. Не тільки моральні ідеали, а й безперервне підвищення технологічного рівня обслуговування населення стають умовою сталого майбутнього, основою функціонування соціальної інфраструктури. Тому розвиток соціальної інфраструктури має передбачати адаптацію її механізмів до змін економічної політики держави [2].

Головним ресурсом модернізації країни повинен стати людський капітал, основою формування якого є нова якість життя людини. Йдеться про нову гуманітарну політику держави як модель розвитку, орієнтовану на максимальне розкриття потенціалу кожної людини, створення гідних умов для реалізації всіх її інтелектуальних, культурних і творчих можливостей.

Модернізація суспільства неможлива без кваліфікованих фахівців, талановитих учених, якісної освіти й постійного професійного навчання. Відтак вона потребує зростання наукового потенціалу країни, накопичення об'єктів інтелектуальної власності, забезпечення у цих цілях наступності поколінь у наукових дослідженнях і технологічних розробках, залучення й закріплення у них молоді. Якнайбільша увага має приділятися освіті й поліпшенню здоров'я громадян, формуванню здорового способу життя, створенню умов для підвищення трудової і творчої активності.

При модернізації суспільства важливу роль відіграє її інформаційно-комунікаційна складова, оскільки нині насамперед від неї залежать соціальна поведінка, інтегрованість у суспільство та психологічна стабільність особистості. Крім того, у XXI ст. володіння інформаційними ресурсами й технологіями розглядається як основний чинник розвиненості та могутності будь-якої держави.

Основою модернізаційної стратегії має стати також узгодження загальнодержавних інтересів та інтересів усіх етносів, розвитку їх культурної, мовної та релігійної самобутності, формування української загальнонаціональної ідентичності.

У світовій практиці управління гуманітарним розвитком найбільш поширеним є індуктивний підхід, в якому соціальне життя регіону є сукупністю різноманітних соціальних

процесів, кожен з яких має власну динаміку і здатний стати самостійним об'єктом управління. Всі вищеназвані тенденції, в кінцевому рахунку, зводяться до вимоги ввести в практику управління як базову управлінську одиницю простір повсякденної діяльності людини.

Враховуючи вищенаведені теоретичні міркування, можна визначити соціально-гуманітарну сферу як підсистему національної економіки, де явища, процеси, види діяльності та об'єкти пов'язані із забезпеченням життєдіяльності суспільства, людей, задоволенням їхніх потреб, інтересів. А соціально-гуманітарна політика – це діяльність держави щодо створення та регулювання гуманітарних процесів у поєднанні з соціально-економічними умовами життя суспільства з метою підвищення добробуту членів суспільства, усунення негативних наслідків функціонування ринкових процесів, забезпечення соціальної справедливості, соціально-політичної стабільності в країні, узгодження цілей соціального характеру із цілями економічного зростання.

Вітчизняний історичний досвід переконує, що нерозуміння процесів, які мають місце в гуманітарній сфері загалом, і некерованість ними призводить до руйнівних конфліктів у державі. Зараз в Україні має бути пріоритетним напрям на консолідацію всього суспільства з напрямом його політичної волі на реалізацію загальнонаціональних інтересів та максимальне використання духовно-інтелектуальних потенцій. Серед першочергових завдань консолідації нації – підвищення життєвого рівня населення, модернізація управління державою і суспільством та зміцнення духовно-морального здоров'я народу.

Важливу роль у цей складний і відповідальний період здатна зіграти зважена й одночасно динамічна державна політика України в гуманітарній сфері та відстоювання власних національних інтересів.

На сьогодні близько 70 % об'єктів соціальної інфраструктури в країні передано на баланси міських, сільських та селищних рад. Проте у результаті застосування чинної схеми міжбюджетних трансфертів складається ситуація, коли органи місцевого самоврядування не мають стимулів для ефективного розвитку соціальної інфраструктури. Критичний стан сфер освіти, науки, культури ставить країну в залежність від більш розвинених країн. Практика залишкового фінансування соціально-гуманітарних сфер (2-3 % від ВВП) свідчить про обмеження доступу громадян до освіти та культурних надбань і порушення державою прав людини на освіту й вільний доступ до культурних здобутків суспільства.

Державне регулювання соціально-гуманітарних процесів – вплив органів державної влади за допомогою різноманітних засобів (форм, методів та інструментів) на розвиток гуманітарних відносин, умов життя та праці населення країни у тісному взаємозв'язку та поєднанні із соціальними відносинами в цілому. Окрім створення системи соціального захисту населення, державне регулювання передбачає забезпечення розвитку елементів соціальної інфраструктури (закладів освіти, охорони здоров'я, науки, культури, спорту, житлово-комунального господарства тощо), а також захист довкілля.

Методами впливу держави на розвиток соціально-гуманітарної сфери повинні бути: *правові* – прийняття відповідних законодавчих та нормативних актів; *економічні* – прямі державні видатки із бюджетів різних рівнів на фінансування соціальної сфери (розвиток освіти, науки, медичне обслуговування, охорона довкілля тощо), соціальні трансферти у вигляді різного роду соціальних субсидій, впровадження ефективної прогресивної системи оподаткування індивідуальних грошових доходів населення, встановлення соціальних і екологічних нормативів і стандартів, державні програми з вирішення конкретних соціальних проблем (боротьба з бідністю, освітні, медичні, екологічні та інші); *духовні* – формування державою національної самосвідомості.

Найгострішими проблемами розвитку соціальної інфраструктури України є:

- невпорядкованість відносин власності на об'єкти соціальної інфраструктури;

- недостатність бюджетних коштів для ефективного функціонування та розвитку відповідних об'єктів та відсутність дієвих стимулів залучення коштів з інших джерел;
- недосконала система територіального розміщення об'єктів соціальної інфраструктури;
- недостатній рівень кадрового забезпечення, низька кваліфікація працюючих та незадовільні умови праці у галузі;
- низька якість послуг, що надаються населенню цими об'єктами.

Основними напрямами, які забезпечать гуманізацію управління соціальної інфраструктури, що враховують національні пріоритети гуманітарного розвитку України, є:

1. *Формування нової якості життя суспільства* за рахунок створення умов для гармонійного розвитку людини, реалізації нею всіх своїх професійних можливостей, досягнення високих соціальних стандартів, гармонізації людського й природного середовища. Чинне законодавче поле щодо забезпечення соціальних стандартів практично малоефективне і потребує радикального оновлення, з погляду його дієвості і підвищення значення корпоративного сектору. Сутність цієї тези полягає у необхідності збільшення інвестування в людський капітал, розвиток соціальної інфраструктури та підвищення якості життя найбільш чисельних (а не лише найбідніших) прошарків населення як підґрунтя для формування середнього класу.

2. *Формування суспільства знань,* де знання та можливості їх практичного застосування стануть важливим засобом самореалізації і розвитку особистості та ключовими чинниками прискореного розвитку держави і суспільства. Досягнення цієї мети неможливе без розвитку інноваційної структури, де одне із провідних місць належить освіті. Світовий досвід свідчить, що саме освітянська сфера є найважливішим джерелом оновлення всіх складових життєдіяльності суспільства, у тому числі навчально-виховного процесу. Інтелектуальний потенціал країни є базовим структурно-утворюючим елементом формування суспільства знань та головним ресурсом динамічного зростання економіки і науково-технічного прогресу країни.

В Україні, як і в інших країнах, з'явилось розуміння необхідності масової вищої освіти. У сфері освіти майбутнє за впровадженням інформаційно-комунікаційних технологій, які дають можливість на порядок підняти продуктивність праці викладачів, перейти на індивідуальне навчання, тренінгові методи і за рахунок цього підвищити ефективність освіти. Ця система потребує обмеження втручання держави у процес надання освітянських послуг. Проте держава має зосереджуватись на системі державних стандартів, які забезпечують якість навчання.

Не викликає сумнівів, що найважливішу роль у довгостроковій перспективі, безсумнівно, буде грати інформатизація науково-технічного прогресу. Зростання інноваційних процесів змінить організацію виробництва товарів і послуг, орієнтуючи її на задоволення нових потреб. Пріоритети науково-технічного прогресу дедалі більше зміщатимуться у бік медицини, освіти та екології. Разом з тим, можна вважати, що науково-технічні досягнення, спрямовані на подальше зниження ресурсо- та енергоємності виробництва та побуту, дозволять різко зменшити залежність економічного зростання від цих колись його критичних чинників.

3. *Посилення роботи органів соціального партнерства,* надання його функціональним органам нормативної, а у деяких випадках й законодавчої сили.

4. *Створення сталих фінансових механізмів розвитку галузей соціальної інфраструктури.* Низький рівень соціальних стандартів пояснюється обмеженістю державного фінансування і невисокою купівельною спроможністю населення. Таким чином, необхідно під час розробки методів фінансування соціальних галузей виходити із

принципів гуманізації управління людським фактором, що розширить діапазон застосування рекомендацій по бюджетному і позабюджетному фінансовому механізму.

5. *Культурна консолідація української нації.* Ключовою ознакою постіндустріальної доби постає нове розуміння культури як феномену, що потужно впливає на розвиток нових технологій, на кваліфікацію працівників, на ефективність менеджменту, мотивацію економічної діяльності людини, національну ідентифікацію людини і громадянина тощо. Розвинена, динамічна та доступна культура є живильним середовищем, в якому формується і реалізується креативний (творчий) потенціал людини. Українська національна культура повинна стати потужним чинником національної ідентичності та єдності.

Одним з напрямів реалізації державної політики пам'яті в контексті забезпечення гуманітарної безпеки держави є дослідження стану збереження і популяризації історико-культурної спадщини. Наша держава є однією з провідних країн Європи за кількістю об'єктів історико-культурної спадщини (близько 140000 – це майже в 2,5 рази більше ніж у Польщі). Але, на жаль, цей потужний культурний потенціал не використовується повною мірою, у зв'язку з наявністю ряду серйозних проблем у цій галузі. На сьогодні слід відзначити досить низький рівень державного менеджменту в галузі охорони та збереження культурних об'єктів, у просуванні культурно-рекреаційного бренду національної спадщини. Причиною тому є неефективний менеджмент, брак актуальних інформаційних та інтелектуальних технологій і значною мірою, недостатність відповідного фінансування галузі. Внаслідок браку коштів реставрація та ремонт пам'яток проводилися в недостатніх обсягах, тому зараз до 50-70 % об'єктів історико-культурної спадщини в багатьох регіонах України мають незадовільний технічний стан, до 10 % – аварійні. Приблизно 300 пам'яток національного значення потребують ремонтно-реставраційних або консерваційних робіт. З двадцяти тисяч пам'яток архітектури та містобудування кожний десятий об'єкт вимагає негайного втручання реставраторів. Близько мільйона одиниць зберігання музейних цінностей на сьогодні також потребують реставраційних робот.

Для забезпечення розвитку та популяризації української культури потрібно розробити ряд заходів щодо захисту інформаційного простору України, зокрема заборона ввезення та розповсюдження в Україну низькоякісного іноземного інформаційного продукту (книг, фільмів і т. п.), який, популяризуючи систему утилітарних, прагматичних цінностей, часто прямо пропагує насильство і розпусту, що несе значну загрозу психічному й моральному здоров'ю української нації й особливо молоді.

Для об'єднання суспільства потрібні загальнозначущі цінності, і насамперед, національна ідея, про яку так багато говориться. Саме вона повинна стати стрижнем усієї гуманітарної діяльності. Система загальноцивілізаційних цінностей включає свободу, рівність людини, соціальну справедливість. Індикатором гуманітарного розвитку країни, прийнятим ООН, є індекс показника гуманітарного розвитку, який складається з трьох основних компонентів: тривалості життя людини, рівня освіти, рівня доходу. Звичайно, такий індекс є досить обмеженим, тому що гуманітарний розвиток – поняття набагато ширше.

Таким чином, основними проблемами на шляху адаптації системи освіти до вимог часу є:

- зниження доступності та невідповідність якості освіти сучасним вимогам;
- невідповідність ринку освітніх послуг потребам ринку праці, що спричиняє диспропорції між підготовкою спеціалістів та попитом на них з боку роботодавців;
- неефективність механізмів державного фінансування системи освіти при постійному збільшенні бюджетних видатків на освіту;
- збереження занадто централізованого керування освітнім процесом.

Удосконалення системи освіти, як і перспективи гуманітарного розвитку в цілому, потребує інтенсивного використання інформаційно-технологічного ресурсу, розширення електронної комунікації, освоєння можливостей глобальних інформаційних мереж. В Україні дотепер залишаються недостатньо високими показники включення молоді в Інтернет – 36 % на відміну від 90 % – у країнах Балтії чи навіть 50 % у РФ. Високоресурсні із соціального погляду групи практично ізольовані від альтернативних інформаційних систем.

Пріоритетами розвитку системи *освіти* країни, реалізація яких сприятиме досягненню гуманізації її розвитку, є:

- спрямованість на регулярне покращення наукового рівня, фундаментальності та практикоорієнтованості базових і фахових знань, якість котрих гарантуватиме конкурентоспроможність споживачів освітніх послуг на ринку праці;
- поглиблення впливу всіх ланок системи освіти на процеси соціалізації та всебічного розвитку особистості як найвищої соціальної цінності;
- формування оптимальних в умовах ринкових відносин кваліфікаційних і психологічних ознак професійної придатності економічно активного населення;
- становлення системи безперервної освіти на основі принципів її спадкоємності, багатоступеневості структури та об’єднання освітнього простору.

Інтелектуальний потенціал країни є базовим структурно-утворювальним елементом формування суспільства знань та головним ресурсом динамічного зростання економіки і науково-технічного прогресу країни. Розвиток інтелектуального потенціалу передбачає створення умов для отримання якісної освіти та модернізації культурної політики.

Створення умов для прискореної модернізації національної системи освіти, формування суспільства знань передбачає перебудову всього комплексу суспільних відносин на основі сучасних постіндустріальних стандартів і новітніх досягнень науково-технічного прогресу.

Забезпечення розвитку науково-технічного потенціалу України потребує підвищення ролі науки в розвитку сучасного суспільства. Вона має здійснюватися шляхом фінансування науково-технологічних розробок переважно за результатами проведення відкритих конкурсів, збільшення обсягу державного фінансування наукових досліджень та стимулювання приватних інвестицій у науку, подальшої інтеграції вітчизняних наукових установ у міжнародний науковий простір, посилення інформаційного забезпечення національних наукових та навчальних центрів, підвищення соціального статусу наукового працівника, запровадження державної системи грантової підтримки для талановитої молоді на проведення наукових досліджень, упровадження реального механізму захисту прав інтелектуальної власності.

Для досягнення цілей гуманітарного розвитку в освіті необхідним є:

- створення міжгалузевих наукових центрів, центрів передових досліджень на базі існуючих інститутів;
- здійснення міжінститутських прикладних і фундаментальних досліджень;
- розширення цільового фінансування гуманітарних проектів, які мають високий потенціал практичного використання;
- широке впровадження грантової системи підтримки інноваційних проектів;
- залучення талановитої молоді у сферу науки, створення умов для підвищення престижності наукової діяльності;

- створення в університетах спільних з установами НАН України та галузевими НДІ наукових центрів, які б поєднували навчання і дослідну діяльність, виконували конкретні завдання як у рамках загальнодержавних програм, так і недержавного фінансування;
- утворення освітньо-наукових закладів для підготовки фахівців нових технологічних укладів;
- створення стимулів для приватного капіталу інвестувати кошти в дослідницькі проекти, зокрема шляхом зміни законодавства.

В *охороні здоров'я* якість має свої особливості, пов'язані зі специфікою споживчого попиту на медичні послуги. Поступові зміни у свідомості населення під впливом інтенсивного потоку інформації призводять до зміни структури попиту на медичні послуги: зростає потреба в якісних консультаціях, профілактичних процедурах, препаратах для самостійного лікування, технологіях безпечного лікування. Це змінює умови функціонування органів охорони здоров'я у напрямі гуманізації і підвищення якості обслуговування населення.

Розвиток країни інноваційним шляхом висуває високі вимоги до стану здоров'я всього населення. У зв'язку з цим функції охорони здоров'я можна диференціювати за трьома видами гуманітарних потреб:

- репродуктивне здоров'я та охорона здоров'я матері і дитини;
- здоров'я економічно активного населення, що є фактором формування конкурентоспроможності економіки країни;
- здоров'я людей похилого віку.

Особливості розвитку медико-демографічної ситуації зумовлюють необхідність підвищення ефективності використання кадрового потенціалу, зміцнення матеріального вдосконалення організаційно-управлінського механізму системи охорони здоров'я, реально можливих лише за достатніх обсягів фінансування.

Реформування системи охорони здоров'я відповідно до сучасних економічних засад і передових технологій організації медичної допомоги забезпечить підвищення якості та доступності послуг для населення, сприятиме остаточному становленню у сфері єдиного медичного простору, сформує підґрунтя для покращення стану здоров'я мешканців країни, відображеного в тенденціях стабілізації народжуваності, зменшення смертності (насамперед осіб працездатного віку) та подовження тривалості життя.

Досягнення гуманітарних пріоритетів розвитку *культури* вимагає реалізації заходів щодо:

- створення об'єктивних умов для широкого доступу до творів мистецтва всіх верств населення;
- залучення, разом із державними, коштів українського та закордонного підприємництва, банківського капіталу, прибутків від платних форм діяльності закладів культури;
- відродження, збереження та зміцнення ресурсної бази закладів культури та мистецтва, їх технічне переоснащення;
- реформування системи оплати праці в закладах культури та мистецтва;
- сприяння передачі в державну власність об'єктів культури, які перебували при підприємствах та інших структурах, і фінансування їх утримання та діяльності за рахунок відповідних бюджетів;
- послідовне формування максимально сприятливих умов для розвитку недержавних закладів культури.

У сфері розвитку *рекреаційної сфери* – подальше зміцнення туристично-екскурсійного та санаторно-курортного обслуговування, розширення асортименту рек-

реаційних і туристичних послуг, створення матеріально-технічної і кадрової бази, необхідної для формування конкурентоспроможних на державному та міжнародному ринку рекреаційних послуг.

Висновки і пропозиції. Таким чином, гуманітарний розвиток соціальної інфраструктури можна охарактеризувати як модель розвитку, яка орієнтована на випереджаюче зростання частки інтелектуального продукту в сукупності галузей соціальної сфери країни, що створюють умови для раціональної організації основних видів діяльності людини, максимальне задоволення потреб та розкриття потенціалу кожного члена суспільства, створення гідних умов для реалізації всіх інтелектуальних, культурних, творчих можливостей людини і нації. Виходячи з такого підходу, має формуватись політика можливостей в освіті, професійній реалізації, адресність охорони здоров'я і соціального захисту.

Список використаних джерел

1. Гуманітарна політика Української держави в новітній період [Електронний ресурс]: монографія / за ред. С. І. Здіорука. – К.: НІСД, 2006. – 403 с. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua.

2. Левін П. Б. Питання формування функцій соціальної інфраструктури / П. Б. Левін // Вісник Хмельницького національного університету: зб. наук. пр. – Хмельницький: ХНУ, 2006. – № 1, Т. 2. – С. 100-104.

3. Левін П. Б. Теоретичні питання функціонування соціальної інфраструктури на етапі формування постіндустріальної економіки / П. Б. Левін // Демографія та соціальна економіка. – К.: ІДСД, 2007. – № 2. – С. 104-115.

4. Лібанова Е. М. Гуманізм, суспільна інтеграція та соціальний розвиток / Е. М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень, 2010. – № 2 (14). – С. 3-15.

5. Пироженко В. О. Гуманітарна складова національної безпеки: предмет дослідження та коло основних проблем [Електронний ресурс] / В. О. Пироженко // Національний інститут проблем міжнародної безпеки. – Режим доступу: http://www.niiss.gov.ua.

6. Семиноженко В. Гуманітарні вектори національного розвитку [Електронний ресурс] / В. Семиноженко. – Режим доступу: http://www.semynozhenko.net/documents/5/.

7. Проект Концепції гуманітарного розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/Table.

УДК 658.33

Н.П. Левковець, асистент
Національний транспортний університет, м. Київ, Україна

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджені стратегічні аспекти забезпечення економічної безпеки підприємств. Запропонована система безпеки підприємства, її складові елементи, об'єкт, суб'єкти, механізм забезпечення та служба безпеки.

Ключові слова: *економічна безпека підприємства, система, служба, механізм та аспекти економічної безпеки підприємств.*

В статье исследованы стратегические аспекты обеспечения экономической безопасности предприятий. Предложена система безопасности предприятия, ее составные элементы, объект, субъекты, механизм обеспечения и служба безопасности.

Ключевые слова: *экономическая безопасность предприятия, система, служба, механизм и аспекты экономической безопасности предприятий.*

In the article the strategic aspects of economic security companies. The proposed security system company its constituent elements, object, subject, and a mechanism to ensure the security service.

Key words: *economic security companies, system, service mechanism and safety aspects of economic enterprises.*

Постановка проблеми. Стратегічні аспекти забезпечення економічної безпеки підприємства передбачають реалізацію трьох складових: реакція на загрози, прогнозування та відшкодування. Економічна безпека підприємства забезпечує для кожного суб'єкта господарювання стабільність функціонування в досягненні заданих кінцевих результатів. Рівень економічної безпеки підприємства значною мірою залежить від того, наскільки ефективно керівництво і спеціалісти спроможні уникати можливих загроз та ліквідовувати шкідливі наслідки окремих негативних зовнішніх та внутрішніх факторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічна безпека підприємства є однією з базових категорій забезпечення його функціонування і розвитку за сучасних умов.

Наукові розробки, які присвячені проблемам забезпечення економічної безпеки та визначення стратегічних аспектів, були розглянуті в працях: В.Є. Духова, Є.П. Рябченко, Є.В. Ковальова, Г.А. Андрощука, О.М. Бандурка, Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьова, О.М. Ляшенко, А.М. Іванова і В.В. Шликова.

Мета статті. Метою роботи є визначення стратегічних аспектів забезпечення економічної безпеки підприємств.

Виклад основного матеріалу. Економічна безпека підприємства – це оптимальна взаємодія між собою корпоративних ресурсів, які забезпечують підприємницьку можливість виконання поставлених завдань та досягнення заданих високих кінцевих результатів.

Стратегічні аспекти забезпечення економічної безпеки підприємства передбачають реалізацію трьох складових:

1) термінова реакція на загрози, транспортного процесу, зокрема щодо втрати майна, погіршення структури персоналу тощо. У цьому випадку діє принцип «загроза – відображення». Створені (часто поспішно) для вирішення цього завдання підрозділи, служби, задіяні методи та засоби можуть послабити або попередити вплив загроз, у той же час може виникнути ситуація, коли підприємству буде нанесено збиток;

2) прогнозування, що передбачає виявлення небезпек і загроз заздалегідь, цілеспрямоване вивчення економічної і криміногенної ситуацій як усередині підприємства, так і в навколишньому щодо нього середовищі. Залучені для вирішення цього завдання спеціалісти, сформовані підрозділи служби безпеки дають можливість свідомо і цілеспрямовано проводити роботу по формуванню сприятливих умов для діяльності підприємства;

3) відшкодування (компенсація, відновлення) нанесеного збитку. Цей стратегічний підхід може вважатись прийнятним лише тоді, коли є збиток, або коли немає можливості реалізувати стратегічні підходи першого і другого типів.

Таким чином, система економічної безпеки підприємства – це обмежена кількість взаємопов'язаних елементів, які забезпечують його безпеку і досягнення стратегічних цілей підприємств [2]. Складовими елементами такої системи є об'єкт і суб'єкт економічної безпеки, механізм забезпечення економічної безпеки, а також практичні дії по її досягненню (рис. 1).

Об'єктом економічної безпеки виступає все те, на що направлені зусилля по забезпеченню економічної безпеки [1].

Суб'єктами економічної безпеки підприємства є окремі особи, структурні підрозділи, служби, органи, відомства, які безпосередньо займаються забезпеченням безпеки підприємства [1]. Суб'єкти економічної безпеки підприємств можуть бути класифікованими за різним ознакам (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація суб'єктів економічної безпеки

Ознака	**Види суб'єктів**
За умовами участі	- спеціальні; - напівспеціальні
За умовами дії на об'єкт безпеки	- прямого призначення; - непрямого призначення
За умовами легітимності	- офіційні органи; - кримінальні структури
За умовами підпорядкування	- державні органи; - недержавні органи

Як видно з таблиці 1, залежно від призначення суб'єкти економічної безпеки можна поділити на 2 групи:

1) служби, які займаються цією діяльністю безпосередньо на підприємстві;

2) зовнішні органи та організації.

До першої групи відносяться ті суб'єкти, які входять до структури самого підприємства і вирішують завдання по забезпеченню його безпеки. До складу цієї групи входять:

- спеціальні суб'єкти (служба безпеки або охорона, пожежна команда, рятувальна служба);
- напівспеціальні (юридичний відділ, фінансова служба, медична частина);
- інші структурні підрозділи та персонал фірми, які залучаються до забезпечення економічної безпеки підприємства [3].

До другої групи суб'єктів відносяться ті, які знаходяться за межами підприємства і не підпорядковуються його керівництву. Це, перш за все, державні органи, які створюють умови для забезпечення економічної безпеки підприємства. До них можна віднести:

- законодавчі органи, які приймають закони, створюють правову основу діяльності по забезпеченню безпеки на рівні держави, регіону, підприємства і конкретної особи;
- виконавчі органи влади, які проводять політику безпеки та деталізують механізм безпеки;
- судові органи, які забезпечують дотримання законних прав підприємства та його співробітників;
- державні інститути, які здійснюють охорону кордону, валютно-експортний, податковий, митний контроль і т. ін.;
- правоохоронні органи, які ведуть боротьбу з правопорушеннями і злочинами;
- система науково-навчальних закладів, які реалізують завдання з наукових розробок проблем безпеки і підготовки кадрів [3].

Спільно з державними існують і успішно діють недержавні організації, агентства, установи. Це різні приватні охоронні й детективні фірми; аналітичні центри; інформаційні служби; навчальні, наукові і консультаційні організації тощо. Вони, як правило, за плату надають послуги по охороні об'єктів, забезпечують захист інформації, комерційної таємниці, збирають і надають інформацію про конкурентів, ненадійних партнерів тощо. Світовий досвід показує, що в основному саме недержавні організації вирішують завдання по забезпеченню економічної безпеки підприємств.

Для успішного функціонування і розвитку підприємства необхідно реалізувати стратегію економічної безпеки підприємства, під якою розуміється сукупність найбільш вагомих рішень, спрямованих на забезпечення належного рівня економічної безпеки підприємств.

Формування системи безпеки і перш за все створення її органів (суб'єктів) залежить від величини підприємства, його економічних, фінансових, виробничо-технічних, інформаційних, інтелектуальних, професійних, організаційних та інших можливостей.

Малі підприємства частіше користуються послугами зовнішніх спеціалізованих приватних організацій. Середні підприємства можуть використовувати комбіновану систему безпеки. З одного боку, у випадку необхідності отримувати послуги від зовнішніх організацій, з іншого – активно використовувати можливості служб і підрозділів. Для великого підприємства доцільно створення своєї власної служби безпеки. На всіх великих і середніх підприємствах звичайно створюються автономні служби безпеки, а безпека функціонування невеликих фірм може забезпечуватися територіальними (районними або міськими) службами, що в них фірма наймає одного чи кількох охоронців.

Служба безпеки будь-якого підприємства постійно виконує певний комплекс завдань. Головними завданнями служби безпеки для будь-якої фірми є:

1) охорона виробничо-господарської діяльності та захист відомостей, що вважаються комерційною таємницею цієї фірми (підприємства, організації);

2) організація роботи з правового та інженерно-технічного захисту комерційних таємниць фірми;

3) запобігання необґрунтованому допуску й доступу до відомостей та робіт, які становлять комерційну таємницю;

4) організація спеціального діловодства, яке унеможливлює несанкціоноване одержання відомостей, віднесених до комерційної таємниці відповідної фірми;

5) виявлення та локалізація можливих каналів витоку конфіденційної інформації в процесі звичайної діяльності та за екстремальних ситуацій;

6) організація режиму безпеки за здійснення всіх видів діяльності, включаючи зустрічі, переговори й наради в рамках ділового співробітництва фірми з іншими партнерами;

7) забезпечення охорони приміщень, устаткування, офісів, продукції та технічних засобів, необхідних для виробничої або іншої діяльності;

8) організація особистої безпеки керівництва та провідних менеджерів і спеціалістів фірми;

9) оцінка маркетингових ситуацій та неправомірних дій конкурентів і зловмисників [5].

Зрозуміло, що перелік конкретних завдань стосовно організації системи економічної безпеки підприємства, залежно від специфіки її діяльності, може бути більшим або меншим, але він завжди має бути достатнім та обґрунтованим.

Одним з найбільш важливих елементів системи безпеки підприємства є механізм її забезпечення – сукупність законодавчих актів, правових норм, спонукаючих мотивів і стимулів, методів, сил, заходів і можливостей, за допомогою яких суб'єкт діє на об'єкт для забезпечення безпеки і вирішення існуючих завдань [4].

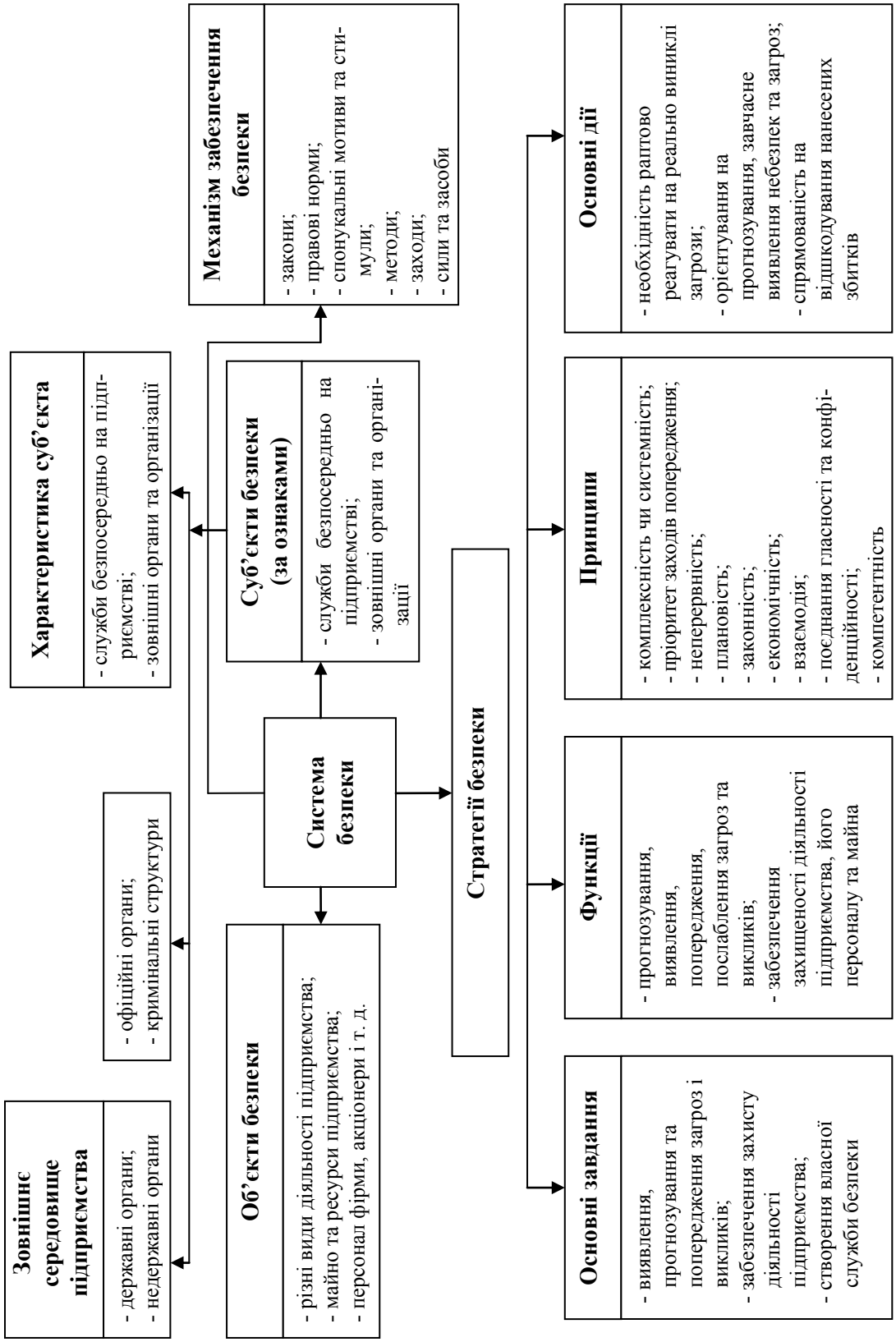

Рис. 1. Схема складових економічної безпеки підприємства

Висновки. Економічна безпека підприємства призначена на основі ефективного використання корпоративних ресурсів створити умови для успішного функціонування бізнесу, своєчасно знайти і максимально послабити дію різних небезпек і загроз в умовах конкуренції і господарського ризику. Стратегічні аспекти забезпечення економічної безпеки підприємства передбачають реалізацію трьох складових: реакція на загрози, прогнозування та відшкодування.

Список використаних джерел

1. Андрощук Г. А. Экономическая безопасность предприятия: защита коммерческой тайны: [монографія] / Г. А. Андрощук, П. П. Крайнев. – К.: ИнЮре, 2000. – 400 с.

2. Олейников Е. А. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / Е. А. Олейников. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интер-Синтез», 1997. – 288 с.

3. Ортинський В. Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ / В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З. Б. Живко. – К.: Правова єдність, 2009. – 544 с.

4. Проблеми управління економічною безпекою суб’єктів господарювання: монографія / [О. А. Кириченко, М. П. Денисенко, В. С. Сідак, С. М. Лаптєв та ін.]. – К.: ІМБ Університету економіки та права «КРОК», 2010. – 412 с.

5. Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур / Н. Й. Реверчук. – Львів: ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.

УДК 332.142.4

І.В. Лисенко, аспірант
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРНИХ УТВОРЕНЬ

Проаналізовані особливості формування кластерних утворень у регіоні. Виявлено основні фактори, що стримують ефективний розвиток кластерних утворень, та запропоновано шляхи їх подолання. Розроблена концептуальна схема організаційно-інвестиційного механізму формування кластерних утворень.

Ключові слова: *організаційно-інвестиційний механізм, кластерне утворення, регіон, конкурентні переваги, синергетичний ефект.*

Проанализированы особенности формирования кластерных объединений в регионе. Выявлены основные сдерживающие факторы эффективного развития кластерных объединений и предложены пути их преодоления. Разработана концептуальная схема организационно-инвестиционного механизма формирования кластерных объединений.

Ключевые слова: *организационно-инвестиционный механизм, кластерное объединение, регион, конкурентные преимущества, синергетический эффект.*

The features of the cluster formations have been analysed. The main factors hinder the effective development of cluster structures were identified and the ways to overcome them were proposed. The conceptual scheme of organizational-investment mechanism of cluster formations is designed.

Key words: *organizational-investment mechanism, cluster formation, region, competitive advantages, synergies.*

Постановка проблеми. Глобалізація ринків, посилення конкуренції привели до зростаючої популярності нової виробничої інноваційної моделі, в рамках якої всі учасники виробництва прагнуть об’єднатися в кластери. Кластерний розвиток як фактор збільшення національної і регіональної конкурентоспроможності є характерною ознакою сучасної інноваційної економіки. Світова практика показала, що кластеризація економіки сприяє процесам посилення конкурентоспроможності та прискоренню інноваційної діяльності. В цьому полягає новий економічний феномен, який дозволяє протистояти натиску глобальної конкуренції й повністю відповідає вимогам національного і регіонального розвитку. Тому все більш актуальним стає створення цілісних виробничо-інтегрованих систем, одним з типів яких є промислові кластери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами формування та розвитку кластерних утворень займалися відомі провідні науковці як зарубіжні, так і вітчизняні: Р. Коуз, М. Портер, В. Прайс, С.І. Соколенко, П.Ю. Буряк, П.І. Гайдуцкий, С.В. Мочерний, П.Т. Саблук, Г.Л. Фактор, В.Г. Федоренко, А.Г. Мазур, А.С. Ємельянов, В.Ф. Бесєдін, Е.Д. Клименко та інші. Вони зробили вагомий внесок у розвиток теорії та практики кластеризації економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатню кількість публікацій у науковій літературі з питань формування та розвитку кластерних утворень, залишається актуальним і потребує подальших досліджень питання розробки організаційно-інвестиційного механізму формування кластерних утворень.

Виклад основного матеріалу. Глобалізація економічних процесів, стрімкі темпи науково-технічного прогресу, збільшення впливу високотехнологічних компаній, пожвавлення інноваційних процесів обумовлюють появу нових підходів до соціально-економічного розвитку регіонів України.

Дослідження особливостей механізму формування кластерних утворень зумовлені проблемами кардинального підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів Україні в умовах сучасних відносин. Державі з повністю централізованим у минулому господарством необхідно шукати шляхи його перебудови, щоб мати змогу гідно конкурувати на світовому ринку, де держави з ринковою економікою посідають провідне місце.

У різних країнах розглядаються різні підходи до характеру функціонування кластерів та до створення ефективного механізму їх формування. В країнах Євросоюзу кластеризація є однією з умов підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів та держави.

Наприклад, у Німеччині успішно функціонують і розвиваються кластери високих технологій, зокрема автомобільні кластери.

Франція є взірцем застосування кластерної стратегії в розвитку економіки, де основна увага приділяється інноваціям у високотехнологічних секторах та партнерству між різними ланками виробництва.

В Австрії діють кластери харчової, деревообробної, хімічної, автомобільної промисловості, технологій охорони здоров'я, крім того, успішно функціонують трансграничні кластери з Німеччиною, Італією, Швейцарією, Угорщиною, активізувались зв'язки з Францією та Великобританією. Розроблена політика стимулювання розвитку зв'язків між дослідними інститутами та промисловим сектором.

Цікаві приклади формування кластерних утворень має Японія, де функціонування кластерів простежується у вигляді взаємодії великої групи фірм, більшість з яких залишилися від повоєнних періодів та поєднуються через акціонерний капітал. У кожній такій групі знаходиться великий банк, який є її центром (приміром є «Міцубісі банк» або «Сумітомо банк»). Особливого значення у прийнятті рішень набувають зв'язки, які виникають усередині кластера з метою консультування один одного у сфері технологічного розвитку та інформування всередині групи про ринковий попит на ті чи інші товари і послуги. Наприклад, корпорація НЕДО і «Сумітомо кейбл» (обидві з групи «Сумітомо») працювали разом протягом багатьох років у галузі розвитку технології оптичних волокон. Корпорація НЕДО спеціалізується на виробництві електроніки, а «Сумітомо кейбл» – на виробництві оптичних волокон і кабелю, тобто в галузі, що має зовсім інші критерії конкурентоздатності [8].

В Японії існує багато важливих механізмів, які впливають на розвиток кластерів. До них можна віднести пайову участь в акціонерному капіталі компаній постачальників продукції.

В Італії розвитку кластеризації сприяє географічна близькість та сімейні чи родинні відносини між фірмами. У Швеції особливого значення набувають фінансові групи. У Німеччині такого значення набувають банки.

Росія використовує кластерний підхід під час розробки регіональних стратегій розвитку. Зокрема одним з перспективних є автомобільний кластер у Тольяті, перспективними також є авіакосмічний, інформаційно-телекомунікаційний кластери в Москві, кластер мікроелектроніки в Зеленограді, біотехнологічний, інформаційно-комп'ютерних технологій та ін.

У той же час, незважаючи на національні особливості розвитку кластерів, сам механізм їх формування виглядає для кожної системи таким чином:

1) започаткування кластера часто обумовлюється історичними обставинами, такими як наявність сировини, спеціальні знання та досвід у науково-дослідних організаціях або традиційне ноу-хау, спеціальні або сучасні вимоги певної групи (географічно сконцентрованих) клієнтів або фірм, та місцезнаходження фірм або підприємств, що представляють важливі інновації в технологіях, які стимулюють зростання багатьох інших суб'єктів ринку. На першому етапі кластерного розвитку часто створюються нові фірми, що веде до географічної концентрації компаній, які знаходяться на майже тій самій виробничій стадії;

2) як тільки фірми агломеруються, вони починають отримувати більше вигоди, обумовленої зовнішніми факторами, та акумулюють її. Першим зовнішнім економічним фактором є створення групи спеціалізованих постачальників та фірм з обслуговування, які часто утворюються після вертикальної дезінтеграції компаній та створення спеціалізованого ринку праці;

3) формування нових організацій, що надають послуги декільком фірмам у зростаючому кластері, наприклад, науково-дослідні інститути, спеціалізовані навчальні заклади та бізнес-асоціації;

4) розвиток зовнішніх економічних факторів та виникнення нових місцевих організацій збільшують важливість, престиж та привабливість кластера. Це може привести до того, що більше фірм та висококваліфікованих працівників приєднуватимуться до кластера, таким чином збільшуючи його привабливість та створюючи «родюче місце» для створення нових компаній;

5) створення неринкових некомерційних активів у вигляді відносин, що сприяють безкоштовному обміну інформацією та знаннями через, наприклад, неформальне співробітництво, та допомагають координувати господарську діяльність. Таким чином, зрілі регіональні кластери можуть мати комплекс спеціальних, диференційованих та локалізованих відносин між особами та організаціями, які координуються щоденною співпрацею або правилами, що найчастіше діють тільки за умови сусідства;

6) кластер може бути успішним десятиріччями або стати частиною нового кластера. Буває, що регіональні кластери зазнають занепаду. Це відбувається тому, що бізнес-поведінка у технологічному, інституціональному, соціальному та культурному аспектах стає більш внутрішньоорієнтованою [9].

Розглянемо схему-механізм формування кластерних утворень на основі організаційно-інвестиційного механізму (рис. 1).

Інвестиційна складова механізму базується на залученні фінансових ресурсів, а організаційна передбачає регіональне, міжрегіональне і міжнародне об'єднання організаційних, управлінських та правових чинників для створення конкурентоздатної економіки регіону на основі кластерних утворень. Інтеграційні процеси для підприємств в усіх галузях економіки мають позитивний синергетичний ефект, оскільки продукція, доведена до потенційного споживача, буде доступнішою. Тобто інтеграція усіх підсистем лежить в основі створення кластера, який повинен стати вектором до конкурентоспроможності кожного учасника кластеру. Такий синергетичний ефект матиме позитивний результат для конкурентоспроможності територій.

Поняття «інтеграція» (лат. integer – відновлення, поновлення, цілий) деякою мірою співзвучне поняттю «кооперація». В широкому розумінні слова – це об'єднання у ціле окремих частин з метою досягнення відповідного кінцевого результату. В економічній енциклопедії цей термін також визначають як «процес розширення економічного і виробничого співробітництва» [3].

Розрізняють такі основні види інтеграції: горизонтальну і вертикальну.

Горизонтальна інтеграція – форма кооперування всередині галузі, як правило, однотипних підприємств з метою використання переваг масштабного виробництва. На цій основі створюються всі передумови для придбання та успішного використання дрібними і середніми суб'єктами господарювання сучасних засобів виробництва. П.Т. Саблук виділяє такі основні напрями горизонтальної інтеграції: виробнича, фінансова, освітньо-консультативна і соціальна [11]. Розвиток горизонтальної фінансової інтеграції базується на двох напрямах: кредитування і страхування. Тобто створення інтеграційних об'єднань за участю банків та страхових організацій має ряд переваг. У банків з'являється надійний партнер зі страхування ризиків, поширення продуктів банку через страхову організацію (кредити, пластикові карти). Для страхових компаній до переваг співробітництва з банками відносять продаж страхових продуктів через банківські канали, страхування банківських ризиків.

У розвинутих країнах, зокрема США та Франції, під вертикальною інтеграцією розуміють прямі зв'язки між підприємствами по технологічному циклу на основі договорів або прав володіння.

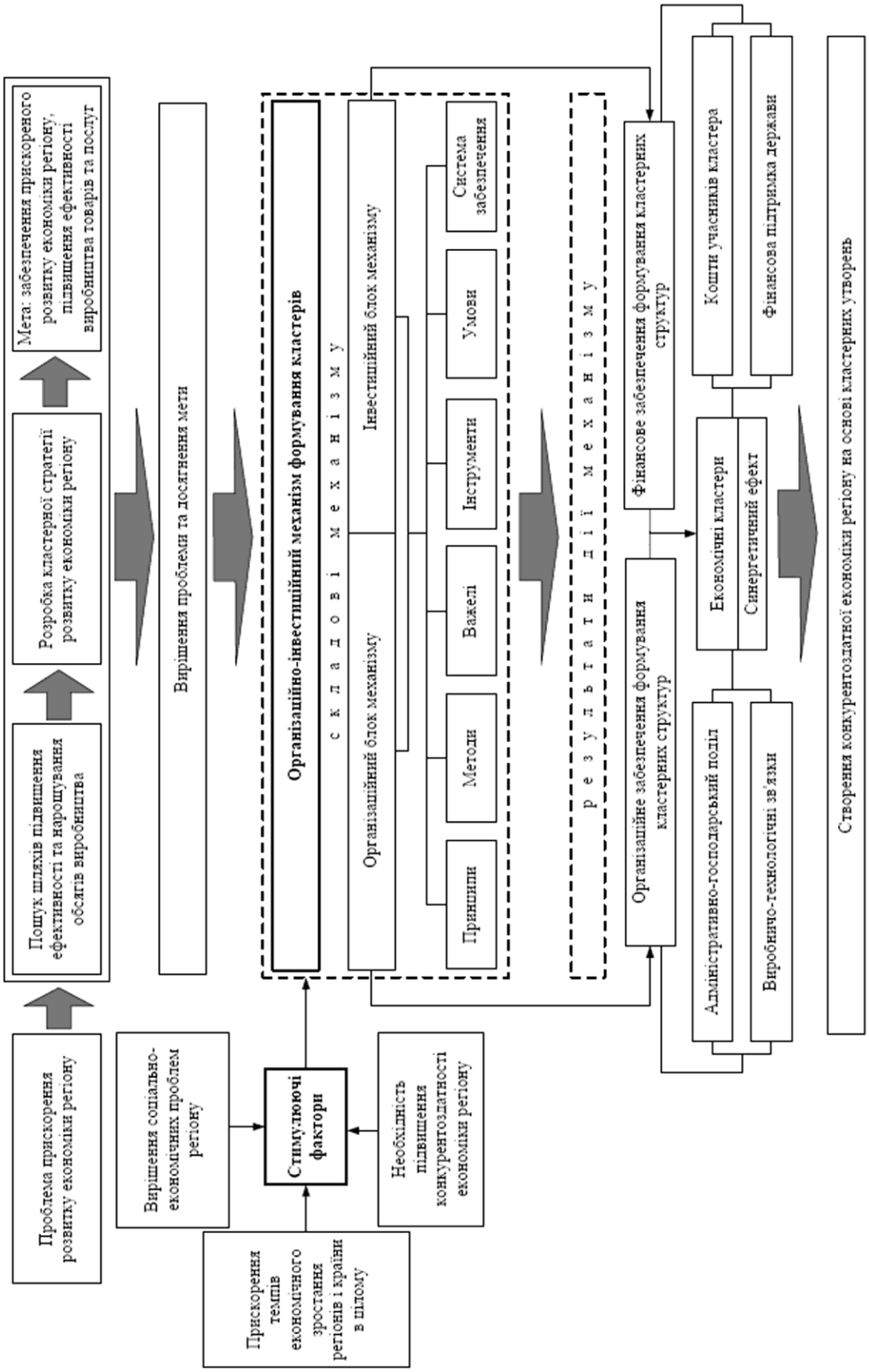

Рис. 1. Концептуальна схема організаційно-інвестиційного механізму формування кластерних утворень

Процеси вертикальної інтеграції реалізуються через такі форми обміну товарами і послугами між суміжними галузями:

- модифіковані ринкові відносини (контрактні зв'язки горизонтальної і вертикальної кооперації та інтеграції);
- позаринкові відносини (організаційне оформлення міжгалузевих зв'язків);
- на основі повної власності (повна інтеграція) [14].

Слід зазначити, що вертикальна інтеграція охоплює весь технологічний процес, на відміну від горизонтальної. В результаті підвищується ефективність виробництва, забезпечується контроль за якістю продукції на всіх рівнях.

Багато хто із західних економістів вбачає основоположну причину вертикальної інтеграції у сфері обміну, що забезпечує економію трансакційних витрат.

Так, Р. Коуз вважає, що «вертикальна інтеграція витісняє використання ринкового механізму цін як способу розподілу ресурсів, якщо витрати проведення трансакцій усередині організації менші за відповідні витрати ринкових трансакцій» [6].

Існує два основних напрямки формування кластерних структур: на основі адміністративно-господарського поділу і на базі виробничих зв'язків (рис. 2).

Рис. 2. Особливості формування кластерних утворень

Кластер як адміністративно-територіальна одиниця, як правило, включає підприємства, організації та установи різних сфер та галузей, що локалізовані на певній території. Економічний кластер, сформований на основі бачення цілісного господарського механізму, передбачає взаємозв'язки між декількома підприємствами однієї галузі або суміжних галузей. Але найбільш ефективні ті, які під час свого формування поєднали ці два принципи [4; 5; 7; 12; 13].

Взагалі ефективність роботи кластерного утворення зумовлюється інтересом його учасників. Економічний кластер передбачає складну структуру, яка, орієнтуючись на партнерство, спрямована на перспективний стратегічний розвиток. При утворенні клас-

тера на основі регіону кордон кластера співпаде з кордоном регіону, створивши кращі умови для праці і життя населення.

Тільки місцеві підприємства, на відміну від конкурентів, що знаходяться на значній відстані від ринку, знають особливості і специфіку роботи ринку. А тому їм особливо вигідно об'єднуватись у кластери, поєднуючи при цьому власні інтереси і загальну мету, а саме – стійкий розвиток. Це стає більш привабливим при підтримці регіональної та місцевої влади.

Сформований кластер потребує постійного контролю за його розвитком та функціонуванням.

Отже, здійснюючи управління кластерним об'єднанням, необхідно підтримувати основні стратегічні ініціативи, до яких можна віднести:

– створення кластерів у визначених галузях промисловості;
– розробку нових продуктів з високою часткою доданої вартості, які можуть стати конкурентоспроможними на світовому ринку;
– розвиток мереж, до складу яких входитимуть торговельні компанії та споживачі;
– розвиток мереж за участю регіональних державних та приватних інституцій;
– налагодження двосторонніх контактів з державними та приватними інституціями в інших регіонах та за межами країни;
– налагодження співпраці з організаціями, що надають технічну допомогу підприємствам регіону;
– налагодження зв'язків з місцевими органами влади [10].

На національному рівні ці інтегровані структури можуть проводити власні наукові дослідження, спрямовані на розв'язання актуальних питань діяльності галузі, здійснювати широке впровадження наукових розробок у виробництво, ефективніше залучати різні види ресурсів для реалізації своїх програм та досліджень.

Зараз все більше науковців та представників ділових кіл схиляються до необхідності створення кластерів. Алгоритм формування кластерних утворень наведений на рисунку 3.

Розглянемо більш детально такий механізм. На початковому етапі проводиться виявлення територій, найбільш схильних до кластерних утворень. Для більш ретельного аналізу використовується математико-статистичний підхід, на основі якого науковці проводять детальний розгляд даних, після чого можна визначити території з більшою схильністю до кластеризації. І тільки повний аналіз зв'язків між потенційними учасниками кластера дає поштовх до формування позитивних висновків про розвиток кластерних утворень. Необхідно розробити програми та поетапні плани розвитку кластера. Важливо провести оцінювання результатів діяльності програм кластерного розвитку і зробити висновки щодо можливості успішного функціонування кластерних утворень.

Для ефективного функціонування, кластерне утворення повинно постійно розвиватися. Статичний стан будь-якого об'єкта не можливий, оскільки, як свідчить практика, починається процес розпаду кластерів. Необхідно змінювати та розширювати інструменти фінансової і майнової підтримки кластерних ініціатив. Наша думка збігається з думкою багатьох науковців і передбачає використання таких заходів:

1) активізація інтеграційних процесів та впровадження кластерного підходу в тих галузевих і секторальних стратегіях розвитку, що розробляються на державному рівні, а також у державних і відомчих цільових програмах. При цьому буде забезпечено збільшення частки проектів, які фінансуються з урахуванням пріоритетів розвитку кластерів, а також тих, які відбираються на конкурсній основі;

2) внесення змін у правила надання підтримки суб'єктам малого підприємництва, які є потенційними учасниками кластерного утворення, що реалізує пріоритети економічного розвитку регіону;

3) розробка заходів з державної підтримки розвитку промислових та технологічних парків;

4) сприяння впровадженню вітчизняними підприємствами й організаціями системи менеджменту якості з метою вдосконалення ланцюжків доданої вартості;

5) розробка заходів державної підтримки створення інноваційних кластерів, спрямованих на реалізацію пріоритетних для регіону проектів з виконання дослідно-конструкторських і дослідно-технологічних робіт у рамках фінансування, передбаченого затвердженими державними цільовими програмами;

6) розвиток механізмів конкурсної підтримки прикладних досліджень, проектів приватно-державного партнерства у сфері інновацій і професійної освіти, що забезпечує передумови для розвитку кластерних проектів [15].

Рис. 3. Алгоритм формування кластерних утворень

Таким чином, успішний розвиток кластерних утворень має цілу низку особливостей на різних стадіях зародження та розвитку. На підготовчому етапі формування кластерів проводиться аналіз кадрового потенціалу, економічних показників діяльності підприємств, необхідності залучення кредитних ресурсів, аналіз інноваційно-інвестиційних процесів у регіоні, наявності попиту та пропозиції на продукцію на ринках усіх рівнів, здатності підприємств адаптуватися до ринкових умов, рівня державної підтримки кластерного утворення. Сам процес безпосередньо утворення кластера базується на повному аналізі витрат, спеціалізації виробництва, динаміки попиту та пропозиції, можливості залучення інвестицій, розробки бізнес-планів. Після детального попереднього вивчення проводиться факторний аналіз процесу виробництва продукції та попиту на неї, розробляються заходи мінімізації витрат на довготермінові періоди. На останньому етапі кластерного проектування основним завданням є вихід на міжнародні рівні, тобто створення транснаціональних кластерних утворень.

Класична методика (за М. Портером) виділяє 5 етапів формування кластерів:

1) виявлення підприємств як потенційних учасників кластерів;

2) виявлення діючих вертикальних зв'язків між підприємствами-учасниками кластера;

3) встановлення діючих горизонтальних зв'язків між підприємствами-учасниками кластера з врахуванням постачальників та факторів спеціалізації виробництва;

4) виявлення інфраструктури підприємств та інших установ як потенційних учасників кластера;

5) пошук державних та недержаних механізмів, організацій та інших засобів впливу на учасників кластера [16].

Крім того, слід зазначити, що у світовій практиці були сформовані такі основні форми стимулювання діяльності кластерних промислових систем, а саме:

– цільове фінансування (субсидії, позики), яке складає 50 % витрат нової продукції та технологій (США, Франція);

– надання позичок з виплатою та без виплати відсотків (Швеція);

– індивідуальні винахідники можуть безоплатно користуватися допомогою у веденні діловодства і звільняються від сплати мита (Німеччина, Нідерланди);

– якщо винахід має пряме відношення до економії енергії, то можлива відстрочка від сплати мита або повне звільнення від нього (Австрія);

– створення фондів впровадження інновацій з врахуванням можливого комерційного ризику (Німеччина, Англія, Франція, Нідерланди, Швейцарія);

– безкоштовні позички, що можуть досягати 50 % витрат на введення в дію нововведень (Німеччина);

– прямі цільові дотації на науково-дослідні розробки (майже у всіх розвинених країнах);

– для індивідуальних винахідників зменшення державних зборів (Австрія, США, Німеччина).

Процес кластеризації повинен проходити за безумовної участі держави, оскільки перехід до ринкової економіки – це не повна відмова від участі держави в господарській діяльності, а заміна методів централізованого державного управління методами державного економічного регулювання [1].

У підсумку зазначимо, що формування кластерних утворень на регіональному рівні має позитивний ефект для економіки регіону та всієї країни, оскільки збільшуються податкові надходження, з'являється вагомий інструмент взаємодії бізнесових структур і т. ін. Взаємодія всіх учасників об'єднання дає можливість підвищити ефективність і масштаб-

ність процесу за рахунок диверсифікації ризиків та розширення способів інвестування, реалізувати ті проекти, які поодинці здійснювати було б не економічно і недоцільно.

Основними факторами, що сьогодні стримують ефективний розвиток кластерних утворень, є: відсутність чіткого механізму формування кластерних утворень; низька якість управління під час формування кластерних утворень; низький рівень розвитку територіальних інтегрованих структур.

На нашу думку, головним стимулюючим чинником успішного розвитку кластерних утворень виступає політика держави. Процесам кластеризації повинна передувати пряма державна підтримка, яка передбачає:

– систему оподаткування та дотацій;
– розробку національної стратегії розвитку на основі кластеризації економіки;
– законодавчу базу для підтримки та розвитку кластерних утворень;
– забезпечення науково-дослідних інститутів, навчальних центрів та інших установ програмами для підготовки фахівців, що матимуть відношення до процесів кластеризації.

Висновки і пропозиції. Отже, для ефективного розвитку кластерних утворень у галузях економіки необхідно, перш за все, забезпечити дотримання механізму формування інтегрованих структур. Кластерна модель, створена на основі взаємовигідної інтеграції суб'єктів ринку, сприятиме їх швидкому та ефективному входженню в ринкове середовище.

Список використаних джерел

1. Буряк П. Ю. Державна підтримка інтеграційних процесів / П. Ю. Буряк // Фінанси України. – 2004. – № 11. – С. 63-67.
2. Гайдуцкий П. И. Межотраслевые связи в агропромышленном комплексе / П. И. Гайдуцкий. – К.: Вища школа, 1988. – 192 с.
3. Економічна енциклопедія / [за ред. С. В. Мочерного]. – К.: Академія, 2001. – 848 с.
4. Емельянов А. С. Региональная экономика: планирование, прогнозирование, управление / А. С. Емельянов, В. Ф. Беседин, Е. Д. Клименко и др. – К.: Наукова думка, 1989. – 270 с.
5. Зайончик Л. Г. Організація міжнародних перевезень вантажів / Л. Г. Зайончик, В. А. Ковальов. – К.: Укрінтеравтосервіс, 2003. – 157 с.
6. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – Нью-Йорк: Телекс, 1991. – 192 с.
7. Мазур А. Г. Регіональна економіка: проблеми відтворення і управління / А. Г. Мазур. – Вінниця: НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України, 2000. – 263 с.
8. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран: пер. с англ. / М. Портер; под ред. В. Д. Щетинина. – М.: МО, 1993. – 896 с.
9. Посібник з кластерного розвитку. – К., 2006. – 37 с.
10. Прайс В. Роль недержавної організації як рушія перетворень / В. Прайс // Перспективні дослідження. – 1999. – № 2. – С. 24-33.
11. Саблук П. Т. Аграрна економіка і політика в Україні: підсумки минулого та погляд у майбутнє: Науково-популярні нариси у трьох томах. Т. II. Аграрна економіка в умовах демократичного державотворення / П. Т. Саблук. – К.: ІАЕ, 2001. – 484 с.
12. Сич Є. М. Системоутворюючі процеси регіонального розвитку / Є. М. Сич, І. О. Хоменко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету: зб. наук. пр. – Чернігів: ЧДТУ, 2007. – № 31. – С. 79-83.
13. Соколенко С. Кластери в глобальній економіці / С. Соколенко. – К.: Логос, 2004. – 848 с.
14. Фактор Г. Л. Западная Европа: АПК и деревня / Г. Л. Фактор. – М.: Наука, 1977. – 280 с.
15. Федоренко В. Г. Концепція кластерної політики в Україні / В. Г. Федоренко // Економіка та держава. – 2008. – № 11. – С. 5-15.
16. Porter, M. Clusters and the New Economics of Competition / M. Porter // World Economy. – 1998. – Vol. 76. – November-December. – P. 293-317.

УДК 338.363(477.51)

В.П. Ільчук, д-р екон. наук, професор
Т.О. Романенко, аспірант
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ФІНАНСОВИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ ЧЕРНІГІВСЬКОГО РЕГІОНУ

У статті проаналізовано фінансовий стан машинобудування Чернігівського регіону, виявлено основні економічні проблеми його розвитку та запропоновано заходи їх вирішення.

Ключові слова: *фінансовий стан, машинобудування, економічні проблеми, фінансові результати, операційні витрати, кадрове забезпечення, зовнішньоекономічна діяльність.*

В статье проанализировано финансовое состояние машиностроения Черниговского региона, выявлены основные экономические проблемы его развития и предложены меры их решения.

Ключевые слова: *финансовое состояние, машиностроение, экономические проблемы, финансовые результаты, операционные расходы, кадровое обеспечение, внешнеэкономическая деятельность.*

The financial condition of engineering of Chernihiv region has been analyzed in the article, the basic economic problems of its development have been detected and proposed measures to address them.

Key words: *financial condition, engineering, economic problems, financial results, operating expenses, personnel provision, foreign economic activity.*

Постановка проблеми. Стабільний розвиток машинобудівної галузі є важливою передумовою ефективного функціонування національної економіки. Однак на сучасному етапі стан справ у досліджуваній галузі залишається вкрай складним, що безперечно пов'язано з наслідками фінансово-економічної кризи.

Процес реформування промисловості в останні роки характеризується низкою негативних тенденцій як на загальнодержавному, так і на регіональному рівні. У сформованих умовах знову стали більш відчутними проблеми, що стримують зростання виробництва, від вирішення яких багато в чому залежить збереження і розвиток промислового комплексу. Серед головних проблем, що стримують розвиток промисловості Чернігівської області, є такі [4]:

- високий ступінь фізичного (70,6 %) й морального зносу основних фондів;
- нестача обігових коштів і недоступність кредитних ресурсів для їх поповнення;
- значне зростання тарифів і цін на постачання енергоресурсів, сировини і матеріалів, комплектуючих виробів;
- тиск імпорту, в т.ч. контрафактного, занижені ставки митних зборів, відсутність державних замовлень;
- низький рівень заробітної плати та значна її диференціація в розрізі галузей;
- темпи розвитку й структура науково-технічної та інноваційної сфери не відповідають попиту на передові технології в реальному секторі економіки;
- відсутній механізм дієвих економічних стимулів, які заохочували б суб'єктів господарської діяльності здійснювати технологічну модернізацію підприємств шляхом активного запровадження нових науково-технічних розробок тощо.

Тому головним завданням, що постає перед органами державної влади, місцевого самоврядування та керівництвом промислових підприємств, є розробка ефективного механізму виходу з кризового стану. Особливої уваги при цьому набуває оцінка фінансового стану базових галузей економіки, зокрема машинобудівної, що дозволяє показати реальний стан функціонування її підприємств із висвітленням тих економічних проблем, що стримують розвиток промислового комплексу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам економічного розвитку машинобудівної галузі присвячені праці багатьох вітчизняних науковців, серед яких О.Г. Мельник, О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, Д.В. Малащук, М.К. Колісник, Н.П. Карачина

та ін. Також більш докладно ці питання відображено в державних та регіональних програмах розвитку промислового комплексу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових праць, присвячених розгляду економічних проблем розвитку машинобудування, реальний стан галузі все ще перебуває в занепаді та потребує реформаційних процесів. Тому актуальним на сьогодні залишається питання розробки заходів щодо подолання кризового стану у сфері промислового виробництва, зокрема в галузі машинобудування.

Мета статті – проаналізувати фінансовий стан галузі машинобудування Чернігівського регіону, виявити основні економічні проблеми, що стримують розвиток промислового сектору та запропонувати заходи щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Галузь машинобудування Чернігівського регіону є однією з найбільш постраждалих від наслідків фінансово-економічної кризи. Її фінансовий стан характеризується збитковістю, збільшенням операційних витрат, загостренням кадрової проблеми, присутністю на внутрішньому ринку закордонних виробників тощо.

Фактори фінансово-економічної кризи вплинули як на фінансовий стан самих виробників машинобудівної продукції, так і на платоспроможність їхніх споживачів, що і призвело до збитковості підприємств галузі (табл. 1) [2].

Таблиця 1

Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування машинобудівної галузі Чернігівського регіону, тис. грн

Вид промислової діяльності	**Роки**				
	2007	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**
Машинобудування, в т. ч.:	8604,5	-90822,2	-24533,0	-30355,1	-15403,2
виробництво машин та устаткування	4460,9	40,0	600,6	1594,7	479,2
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	-6589,1	-91821,8	-1732,5	-16938,0	-4177,8
виробництво транспортних засобів та устаткування	10732,7	959,6	-23401,1	-15011,8	-11704,6

Аналіз динаміки фінансових результатів машинобудівних підприємств свідчить про наявність негативної тенденції стосовно їх фінансового стану. Досить складна ситуація спостерігалася у 2008 році, коли збиток від звичайної діяльності до оподаткування досяг розміру 90,8 млн. грн. Однією із причин такої ситуації послужило значне погіршення фінансових результатів такої підгалузі машинобудування, як виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування (збиток становив 91,8 млн. грн). Незважаючи на збиткову діяльність машинобудівної галузі в цілому, в процесі звичайної діяльності до оподаткування протягом всього аналізованого періоду діяльність підприємств по виробництву машин та устаткування була прибутковою.

Загалом же, підприємства галузі машинобудування мають незадовільний фінансовий стан та потребують впровадження антикризових заходів.

Цікавим для аналізу є відсоток прибуткових підприємств у цій галузі (рис. 1) [2].

Рис. 1. Питома вага підприємств машинобудівної галузі Чернігівського регіону, що одержали прибуток (збиток)

Як бачимо, протягом всього аналізованого періоду частка машинобудівних підприємств, які одержали прибуток, є переважною. Однак у 2009 році майже половина машинобудівних підприємств Чернігівського регіону були збитковими, крім того, сума їх збитків значно перевищувала суму прибутків, одержаних рештою підприємств галузі. Така ситуація, перш за все, характеризується загостренням кризового стану в галузі, що є наслідком як світової економічної кризи, так і зниження конкурентоспроможності вітчизняних підприємств машинобудування, що обумовлено застарілою технікою та технологією виробництва продукції.

Протягом досліджуваного періоду спостерігається збільшення загального обсягу операційних витрат. В їх структурі найбільшу питому вагу займають матеріальні витрати та витрати на оплату праці (рис. 2) [5-9], а це є підтвердженням того, що галузь машинобудування є матеріалоємною та трудомісткою. Відповідно зростання операційних витрат спричиняє підвищення цін на продукцію машинобудівних підприємств.

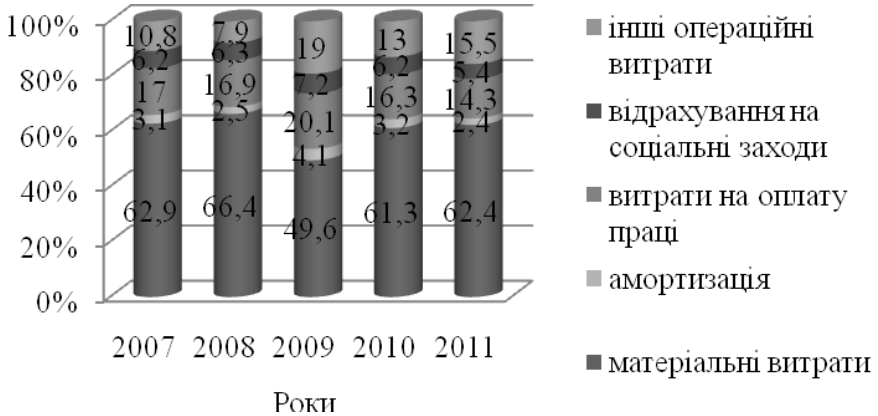

Рис. 2. Структура операційних витрат машинобудівних підприємств Чернігівського регіону

Таким чином, найвпливовішими факторами, що формують рівень цін виробників промислової продукції досліджуваної галузі, є, зокрема, ціни на сировину та матеріали, енергоносії, паливно-мастильні матеріали тощо.

Важливою складовою частиною розвитку будь-якого підприємства є його забезпеченість трудовими ресурсами. Аналізований період характеризується скороченням кількості працівників у машинобудівній галузі Чернігівського регіону (рис. 3) [8; 9].

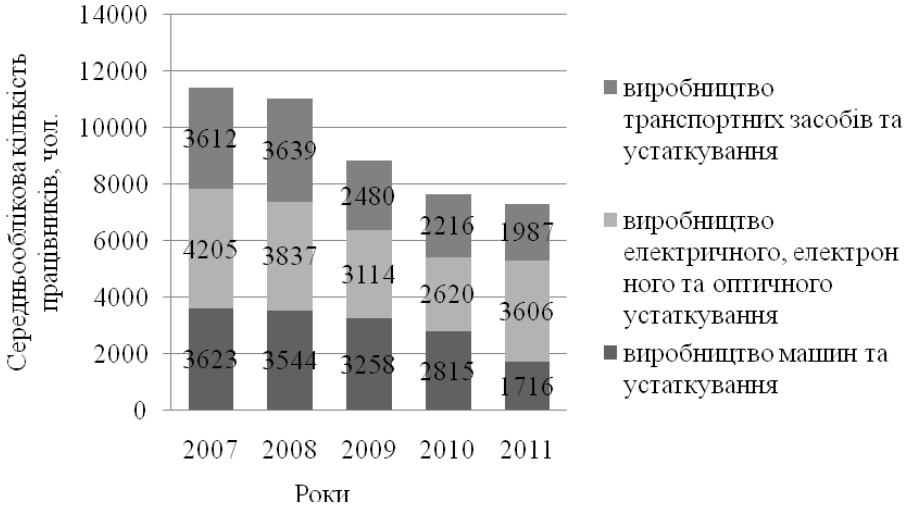

Рис. 3. Динаміка середньооблікової кількості працівників машинобудівної галузі Чернігівського регіону

Так, наприклад, у 2011 році чисельність найманих працівників становила 7309 осіб проти 7651 особу в 2010 році, 8852 особи у 2009 році, 11020 осіб у 2008 році, 11440 осіб у 2007 році. Загалом за 2007-2011 рр. їх кількість скоротилася більш ніж на третину (36,1 %).

Ситуація скорочення персоналу спричинена зниженням виробничого потенціалу підприємств машинобудівної галузі Чернігівського регіону, а також збільшенням кількості працівників, які перебували в умовах вимушеної неповної зайнятості. Однак, незважаючи на такі негативні тенденції, галузь машинобудування продовжує залишатися однією з найчисельніших за кількістю найманих працівників у регіоні.

Крім того, у 2011 році спостерігається зростання кількості найманих працівників на підприємствах з виробництва електричного, електронного та оптичного устаткування, що може свідчити про відновлення їх виробничої діяльності.

Середньомісячна заробітна плата одного штатного працівника у 2011 році була на 25,8 % меншою загальнопромислового рівня і становила в середньому 1704 грн. У порівнянні з попереднім роком середньогалузева заробітна плата підвищилася на 20,5 %. Найгірша ситуація спостерігалася на підприємствах з виробництва транспортних засобів та устаткування: середньомісячна заробітна плата становила 1504 грн, що нижче за середньогалузевий показник на 11,7 %, крім того, у порівнянні з 2010 роком вона знизилася на 13,7 %.

Таким чином, ситуація, пов’язана з оплатою праці в машинобудівній галузі, є вкрай несприятливою, оскільки розмір заробітної плати в середньому по промисловості значно перевищує галузевий показник.

Як відомо, погіршення умов оплати праці є фактором, що призводить до погіршення матеріального становища працівників галузі, а це у свою чергу негативно відбивається і на результатах виробничої діяльності.

Про незадовільний стан підприємств машинобудівної галузі регіону свідчать і показники зовнішньоекономічної діяльності (табл. 2) [2].

Таблиця 2

Динаміка зовнішньої торгівлі підприємств машинобудування Чернігівського регіону, тис. дол США

Показники	**Роки**				
	2007	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**
Експорт	47180	53412	30267	24757	36199
Імпорт	44326	79200	51528	32033	103555
Сальдо	+2854	-25788	-21261	-7276	-67356

Так, обсяг імпорту машинобудівної продукції значно перевищує обсяг її експорту. Така ситуація свідчить про зниження рівня попиту на продукцію вітчизняних машинобудівних підприємств на зовнішньому ринку. Під час кризи відбулося падіння обсягів зовнішньої торгівлі товарами, насамперед, на тих підприємствах машинобудівної галузі, які спеціалізуються на виробництві транспортних засобів та виробництві машин і устаткування відповідно на 73,2 % та 29,4 % у 2009 році по відношенню до 2008 р. (рис. 4).

Рис. 4. Темпи росту експорту товарів машинобудівних підприємств Чернігівського регіону

У 2010 р. негативна тенденція щодо експорту продукції вітчизняного машинобудування загострилася. Значно скоротилися обсяги зовнішньої торгівлі електричним, електронним та оптичним устаткуванням (на 51,6 % у порівнянні з 2009 р.). Однак вже у 2011 році ситуація покращилася й обсяги експорту продукції машинобудування збільшилися.

Протягом всього досліджуваного періоду експорт продукції машинобудування здійснювався переважно за такими групами товарів, як котли, машини та устаткування, електричні машини, а також засоби наземного транспорту (крім залізничного).

Під впливом кризових явищ, які супроводжувалися девальвацією гривні щодо основних світових валют і скороченням обсягів кредитування промисловості, у 2009 році по відношенню до 2008 року відбулося скорочення обсягів імпорту машин та устаткування, а також електричного, електронного та оптичного устаткування відповідно на 61,6 % та 48,9 % (рис. 5).

Рис. 5. Темпи росту імпорту товарів машинобудівних підприємств Чернігівського регіону

Однак, незважаючи на важку ситуацію в економіці Чернігівського регіону, у 2009 році було імпортовано майже в 3,5 рази більше транспортних засобів та устаткування, ніж у передкризовий період. Значний обсяг імпорту транспортних засобів спостерігається у 2011 році (у 10,5 разів більше у порівнянні з попереднім роком).

Загалом, Чернігівський регіон є залежним від імпорту продукції машинобудування. Так, у передкризовому 2008 р. перевищення імпорту над експортом становило майже 50 %. Отже, вітчизняні машинобудівні підприємства підпадають під ризик, що супроводжується не лише скороченням їх частки на світових ринках, а й витісненням із внутрішнього ринку.

На сьогодні всі дії влади як на загальнодержавному, регіональному, так і на місцевому рівнях мають бути спрямовані на стимулювання виробництва імпортозаміщуючої продукції машинобудівними підприємствами та збільшення обсягів її реалізації на внутрішньому та зовнішньому ринках.

З метою захисту вітчизняних товаровиробників машинобудівної промисловості пріоритети державного впливу мають передбачати [3]:

- компенсацію банкам за рахунок державного бюджету частини відсоткової ставки при кредитуванні операцій з придбання вітчизняної машинобудівної продукції і відповідного розширення внутрішнього попиту на цю продукцію;
- надання підприємствам, що розгортають виробництво імпортозаміщуючих товарів, в оренду на пільгових умовах вільних виробничих площ, що знаходяться в державній власності;
- розвиток системи фінансово-кредитного забезпечення імпортозаміщуючих виробництв у машинобудівній промисловості шляхом використання небанківських джерел інвестування, насамперед інститутів спільного інвестування;
- запровадження механізмів страхування ризиків впровадження новітніх технологій на підприємствах машинобудівної промисловості, зокрема щодо впровадження технологічних рішень, які застосовуються у виробництві імпортозаміщуючої продукції;
- проведення виставкової, інформаційної та маркетингової діяльності, спрямованої на просування товарів машинобудівної промисловості на перспективні ринки;

- надання короткострокових державних гарантій для отримання кредитів підприємствами машинобудівної галузі, які демонструють позитивний результат від операційної діяльності, мають позитивну кредитну історію, не припускались прострочень по кредитах та здійснювали соціальні зобов'язання у повному обсязі;
- надання державними банками кредитних ресурсів за пільговою відсотковою ставкою підприємствам машинобудівної галузі, що не мають заборгованості по заробітній платні, під виконання державних замовлень, у разі спрямування певної частки від отриманого прибутку на інвестування в основні засоби;
- прискорення гармонізації стандартів, прийнятих у машинобудівній промисловості, із стандартами країн-імпортерів вітчизняної машинобудівної продукції;
- проведення консультацій з основними партнерами у зовнішній торгівлі машинобудівною продукцією про взаємне скасування митних тарифів на запасні частини, комплектуючі та агрегати в рамках міжнародної кооперації.

Висновки і пропозиції. Проведене дослідження дозволяє констатувати факт наявності незадовільного фінансового стану та широкого спектра економічних проблем у діяльності підприємств машинобудівної галузі Чернігівського регіону. Безперечно, важливою передумовою виходу машинобудівної промисловості з кризового стану є активна участь держави в цьому процесі, насамперед, налагодження системи державних замовлень на виробництво машинобудівної продукції, зокрема пожежної техніки, створення ефективного механізму дієвих економічних стимулів, які б заохочували підприємства галузі здійснювати відновлення матеріально-технічної бази виробництва та його технологічного рівня тощо. Однак не менш важливою є участь і самих підприємств у подоланні негативних тенденцій, спричинених нездатністю суб'єктів господарювання до швидкого та неупередженого реагування на зміни умов мінливого зовнішнього середовища, що, відповідно, стримує їх розвиток та перешкоджає нормальному функціонуванню. Тому за результатами виявлених економічних проблем запропоновано низку заходів щодо виходу галузі машинобудування з кризового стану, реалізація яких має здійснюватися, перш за все, на рівні підприємств:

- підписання довгострокових контрактів на постачання продукції, а також диверсифікація каналів збуту на основі маркетингової діяльності, участі у спеціалізованих виставках, тендерах тощо, що дозволить збільшити обсяги виробництва продукції та знизити собівартість виробництва;
- зменшення питомої ваги матеріальних, невиробничих, адміністративно-господарських та інших витрат у структурі собівартості продукції, скорочення енергоспоживання за рахунок впровадження у виробничий процес високотехнологічного та енергозберігаючого обладнання. Реалізація запропонованого заходу сприятиме покращенню фінансового стану підприємства та збільшенню прибутковості;
- підвищення продуктивності праці, а отже зростання рівня заробітної плати та зниження рівня плинності кадрів;
- впровадження інновацій та налагодження випуску інноваційної продукції, впровадження систем управління якістю та сертифікація продукції, що підвищить її конкурентоспроможність та дозволить вийти на нові ринки збуту. Зокрема, пріоритетними напрямами інноваційного розвитку машинобудування Чернігівського регіону є розробка та виробництво продукції для потреб авіакосмічної галузі й оборони країни, впровадження засобів діагностики, агрегатів, приладів та комплектуючих техніки нового покоління, насамперед для сільськогосподарської галузі, організація випуску нових видів протипоже-

жної техніки та засобів пожежогасіння, а також обладнання, комплектуючі та нові технології для складання та виробництва автомобілів, автобусів, тролейбусів [1];

- здійснення капітальних вкладень у виробництво за рахунок амортизаційних витрат, прибутків, банківських кредитів, коштів інвесторів, що дозволить здійснити заміну морально та фізично застарілих виробничих потужностей.

Таким чином, подальший розвиток галузі машинобудування залежатиме від ефективності реалізації запропонованих заходів.

Список використаних джерел

1. Інтелектуальний капітал та інноваційний розвиток регіону (Середньострокова програма «Чернігівщина – 2015. Спільний шлях до добробуту») [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cg.gov.ua/single_page.php.

2. Офіційний сайт Головного управління статистики у Чернігівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.chernigivstat.gov.ua.

3. Пріоритети розвитку машинобудівної промисловості у рамках антикризової політики України. (Аналітична записка) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/451/.

4. Промисловий комплекс (Середньострокова програма «Чернігівщина – 2015. Спільний шлях до добробуту») [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cg.gov.ua/ single_page.php.

5. Статистичний щорічник «Чернігівщина-2007». – Чернігів: Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Чернігівській області, 2008. – 504 с.

6. Статистичний щорічник «Чернігівщина-2008». – Чернігів: Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Чернігівській області, 2009. – 501 с.

7. Статистичний щорічник «Чернігівщина-2009». – Чернігів: Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Чернігівській області, 2010. – 503 с.

8. Статистичний щорічник «Чернігівщина-2010». – Чернігів: Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Чернігівській області, 2011. – 487 с.

9. Статистичний щорічник «Чернігівщина-2011». – Чернігів: Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Чернігівській області, 2012. – 479 с.

УДК 65.011.2

Є.М. Сич, д-р екон. наук, професор
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна

О.В. Бойко, канд. екон. наук, доцент
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ІНФРАСТРУКТУРА ТРАНСПОРТНОГО РИНКУ В СИСТЕМІ ЧИННИКІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

У статті досліджено проблеми та визначено пріоритетні напрями розвитку інфраструктури транспортного ринку. Розглянуто основні інфраструктурні проекти та досліджено потенційно доступні джерела їх інвестування.

Ключові слова: *транспортний ринок, джерела інвестування, транспортна інфраструктура, розвиток.*

В статье исследованы проблемы и определены приоритетные направления развития инфраструктуры транспортного рынка. Рассмотрены основные инфраструктурные проекты и исследованы потенциально возможные источники их инвестирования.

Ключевые слова: *транспортный рынок, источники инвестирования, транспортная инфраструктура, развитие.*

The priority development destinations and problems of transport market are researched in this article. Key infrastructure projects are reviewed as well as their potential available sources of financing are researched.

Key words: *transport market, sources of investment, transport infrastructure, development.*

Постановка проблеми. Останні посткризові роки можна з упевненістю вважати точкою відліку у використанні принципово нових підходів до проблем соціально-економічного розвитку; позначаються як у діях окремих країн, так і їхніх регіональних об’єднань, зусилля яких зосереджені на пошукові власних напрямів і стратегій соціально-економічного розвитку. Тим самим робиться виклик багатьом негативним процесам і явищам, що набрали силу та набули статусу світових криз у різних сферах людської діяльності.

Найвідчутніше кризові явища позначаються на транспортних системах і мережах, що є «судинною» системою як регіонів, так і окремої держави зокрема. Така ситуація зумовлена багатьма чинниками:

по-перше, специфікою транспортної галузі як ланки господарсько-виробничого процесу. Транспортно-дорожній комплекс (ТДК) є одним з найважливіших системоутворюючих елементів, що визначає ступінь розвитку економічного потенціалу та промислової структури будь-якої високо розвинутої країни. Якщо раніше вважалося, що транспорт лише сприяє діяльності галузей виробничої сфери, виконуючи обслуговуючу роль, то сьогодні виступає необхідною умовою їх зростання. Саме цим визначається специфіка механізму розвитку ТДК, що має розвиватися випереджаючими темпами, перебуваючи водночас у функціонально-структурному балансі з іншими, насамперед базовими галузями національної економіки;

по-друге, глибокими, фундаментальними змінами, які пов’язані з впровадженням інноваційних комунікаційних і транспортно-логістичних технологій;

по-третє, сегментарними змінами структури світового ринку товарів і послуг; різкі коливання кон’юнктури товарних ринків призвели до істотних структурних зрушень у світовій торгівлі, що, зокрема, зумовило міжконтинентальне переорієнтування її стратегічних напрямків. У результаті, починаючи із середини 80-х років минулого століття, виявляється стійка тенденція до збільшення товарообміну між країнами Західної і Центральної Європи, з одного боку, й Азіатсько-Тихоокеанского регіону, Південно-Східної Азії й Індійського субконтиненту – з другого. Середньорічні темпи зростання при цьому становлять 5-13 %. Аналітики США, Японії та Західної Європи одностайно прогнозують збереження такої тенденції з одночасним збільшенням надходження товарної маси з Азії до Європи. Тому для України, що знаходиться на перехресті торговельних шляхів між Європою та Азією, а отже об’єктивно покликана відігравати роль своєрідного геополітичного моста, головним завданням стає оптимізація використання її транспортно-ресурсного потенціалу на основі подальшої розбудови опорної мережевої інфраструктури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широкому колу питань з різних аспектів розвитку транспорту присвятили наукові праці відомі зарубіжні та вітчизняні вчені: Абрамов А.П., Арсеньєв С.П., Бакаєв О.О., Бідняк М.Н., Веліканов Д.П., Воєводський Є.М., Галабурда В.А., Гурнак В.М., Канторович Л.В., Коба В.Г., Котлубай М.І., Макаренко М.В., Мова В.В., Союзов А.А., Сич Є.М., Шинкаренко В.Г., Цветов Ю.М. та багато інших. Однак у ринкових умовах господарювання виникають нові проблеми розвитку ТДК України, що пов'язані насамперед з нестабільністю економіко-політичної ситуації в країні і невизначеністю стратегії розвитку транспортного ринку. Серед сукупності інших найбільш гострою постає проблема невідповідності рівня розвитку транспортної інфраструктури потребам поступово зростаючої національної економіки, що істотно загострюється за останні роки. Враховуючи вищенаведене, процеси реформування інфраструктури повинні базуватися на позитивних тенденціях світового та національного транспортного ринку з урахуванням можливостей отримання загальносистемного ефекту. В зв'язку з цим, виникає потреба в досліджені шляхів реалізації стратегії модернізації й оновлення транспортно-виробничої інфраструктури в контексті соціально-економічного розвитку країни.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В період виходу з економічної кризи важливим джерелом економічного зростання стають ресурси, одержані в результаті успішної реалізації транспортного потенціалу країни, який значною мірою залежить від стану опорної транспортної мережі. Необхідність розв'язання управлінсько-економічних аспектів реалізації пріоритетних напрямів розвитку інфраструктури транспортного ринку, як важливого чинника соціально-економічного зростання країни, обумовило вибір **мети** цієї роботи.

Виклад основного матеріалу. В Україні, як і в інших країнах, транспорт є однією з найбільших базових галузей національної економіки, найважливішою складовою частиною виробничої та соціальної інфраструктури. Транспортні комунікації об'єднують усі райони країни, що є необхідною умовою територіальної цілісності й єдності економічного простору. Крім того, зв'язують країну зі світовою спільнотою, будучи матеріальною основою забезпечення її зовнішньоекономічних зв'язків й інтеграції в глобальну економічну систему.

Історичний досвід свідчить, що соціально-економічний розвиток України упродовж багатьох століть значною мірою залежав від ділової активності на трансконтинентальних торгових маршрутах, що перетинають її територію. Коли ці шляхи "працювали", країна динамічно розвивалася, випереджаючи багато держав Європи. При зниженні активності на торгових маршрутах, незважаючи на своє винятково вигідне географічне становище, Україна досить швидко перетворювалася на пересічну європейську «околицю». Слід зауважити, що у світовій історії практично всі економічні перетворення були пов'язані з якісними змінами транспортно-виробничої інфраструктури. Зокрема, за рахунок масового будівництва автомобільних доріг і розвитку транспортного машинобудування на початку минулого століття США вийшли з Великої депресії. За часів функціонування СРСР розвиток магістральних видів транспорту, реалізація таких масштабних проектів, як Турксиб, Волго-Донський канал тощо сприяли індустріалізації країни, освоєнню східних її територій.

Сьогодні в стратегічному транспортному арсеналі держави в наявності розвинута система трубопроводів, мережа залізниць, повітряні траси, автомобільні шляхи у широтних та меридіональних напрямах. Загальна транспортна мережа України включає 46,3 тис. км магістральних трубопроводів, 21,655 тис. км залізничних колій та 165,8 тис. км автомобільних доріг із твердим покриттям, 4,8 тис. км магістральних нафтопроводів, 39,8 тис. км газопроводів та 1,0 тис. км аміакопроводів [15, с. 13]. При цьо-

му за довжиною мережі залізниць Україна посідає друге місце в Європі; за оцінками англійського інституту Rendall, маємо найвищий у Європі транспортний транзитний рейтинг 3,11 бала, який враховує розвиненість розміщених у транспортних систем і мереж, а також рівень і стан інфраструктури [7, с. 8].

Отже, геоекономічне та геополітичне становище країни залежить від параметрів функціонування та розвитку її ТДК і стосується стану опорної транспортної мережі і, в першу чергу, у міжнародному сполучені.

На сьогодні техніко-економічні й експлуатаційні характеристики більшості об’єктів ТДК країни знижуються. Не остання роль у цьому процесі належить недостатньому фінансуванню програм модернізації та будівництва інфраструктурних об'єктів, що призвело до значного зносу основних виробничих фондів. Так, наприклад, сьогодні на залізничному транспорті він становить 85 %. Такий незадовільний стан об’єктів транспортно-виробничої інфраструктури не тільки не забезпечує високої якості обслуговування споживачів транспортних послуг, а й не відповідає сучасним вимогам безпечної експлуатації, що знижує ефективність діяльності транспортної галузі та її конкурентоздатність на світовому транспортному ринку. В кінцевому підсумку це негативно позначається на показниках соціально-економічного розвитку країни (валовий внутрішній продукт, доходи державного бюджету, зайнятість населення тощо), впливає на її міжнародний імідж.

Саме тому з урахуванням оптимістичних прогнозів щодо підйому економіки пріоритетним напрямком у реалізації транспортної стратегії визначено подальшу розбудову опорної транспортної мережі, яка забезпечує просторову і функціональну єдність країни та створює мультиплікативний транспортний ефект. Головні завдання транспорту по забезпеченню якісного зростання економіки відображені в низці програмних документів: «Концепція розвитку транспортно-дорожнього комплексу України до 2015 року», «Транспортна стратегія України на період до 2020 року» [16] та ін., в яких містяться передумови формування єдиної транспортної політики, розробки правових основ ринку транспортних послуг, галузевих аспектів розвитку ТДК та інфраструктури тощо. Крім того, розбудова відповідної європейським та світовим стандартам транспортної інфраструктури визначено в Програмі економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» як однин з пріоритетів розвитку економіки України [17]. Досягнення високих соціально-економічних результатів, підвищення ефективності інвестицій у транспортній сфери можливі за умови використання нових підходів до постановки цілей та пріоритетів, відображених у програмному документі «Україна 2020: Стратегія національної модернізації» [8]. Згідно з цим документом перспективний розвиток економіки України оптимістично оцінюється як інвестиційно-інноваційний, що має забезпечити підвищення її конкурентоспроможності.

Основні аспекти транспортної стратегії визначені з урахуванням цільових макроекономічних установок. Якщо у 2009-2012 рр. було передбачено гальмування розвитку внаслідок світової кризи, то період 2013-2020 рр. має стати важливим етапом прискорення економічного і соціального розвитку України з забезпеченням темпів річного зростання ВВП на рівні 6-6,5 %. Передбачається, що у період 2013-2020 рр. середньорічні темпи приросту вантажних перевезень досягнуть 6,3 %, а пасажирських – 2,8 % [12].

Перехід на інвестиційно-інноваційний етап розвитку економіки, вступ до СОТ, набуття асоційованого членства у ЄС вимагає розвитку транспортної галузі на якісно новій основі. Програма модернізації та оновлення транспорту повинна передбачати комплекс заходів, насамперед, з нормативно-правового забезпечення щодо створення всебічно сприятливого інвестиційного клімату в цій сфері.

Відповідно до затвердженої урядом національної Транспортної стратегії до 2020 року для розбудови інфраструктури транспорту необхідно залучити понад 100 млрд. дол США

[16]. Найближчим часом за підрахунками фахівців Міністерства інфраструктури на розвиток дорожньої галузі передбачається залучити 55 млрд. дол США [16], що мають бути спрямовані на реформування залізничної галузі – 17; 13 млрд. дол США потрібно вкласти у сферу морського та річкового транспорту; авіаційна автомобільна галузі потребують відповідно 15 і 10 млрд. дол США. У відсотковому співвідношенні це відповідно становить 30,91 % – на інвестування залізничної галузі; 23,64 % – морського і річкового транспорту; 27,27 % – авіації та 18,18 % – автомобільного транспорту.

Фінансування інфраструктурних інвестиційних проектів передбачається здійснювати на змішаній основі, тобто як із залученням власних коштів транспортних підприємств, так і бюджетних видатків, а також приватних інвестицій. При цьому постає завдання пошуку шляхів залучення довготермінових інвестиційно-фінансових ресурсів, у тому числі, на основі використання різних організаційно-економічних форм партнерства держави та приватного бізнесу. Можливими джерелами фінансових ресурсів можуть бути:

- кошти державного бюджету – 16,9 %;
- кошти місцевих бюджетів – 9,8 %;
- інші джерела (інвестиції, кредитні кошти тощо) – 73,3 % [12].

У міжнародній практиці проблема браку фінансово-економічних ресурсів розв'язується за рахунок реалізації таких заходів:

- виділення додаткових бюджетних асигнувань;
- введення цільових податків для користувачів послуг інфраструктури;
- залучення позикових коштів під гарантії уряду;
- залучення позабюджетних інвестицій на основі використовування механізмів державно-приватного партнерства (ДПП) та інших форм інвестування.

Так, наприклад, проблема інвестування найбільш капіталомістких інфраструктурних проектів на залізничному транспорті у світовій практиці вирішується як за рахунок державних коштів, так і за рахунок власних коштів транспортних підприємств, а також коштів приватного капіталу. Слід зауважити, що на розвиток залізничної інфраструктури в економічно розвинених країнах направляється більше 2/3 обсягу всіх інвестицій (рис. 1). Більш того, у 2004-2008 рр. спостерігається тенденція збільшення частки інвестицій в опорну залізничну інфраструктуру в загальному обсязі інвестицій, що спрямовуються на розвиток залізничного транспорту.

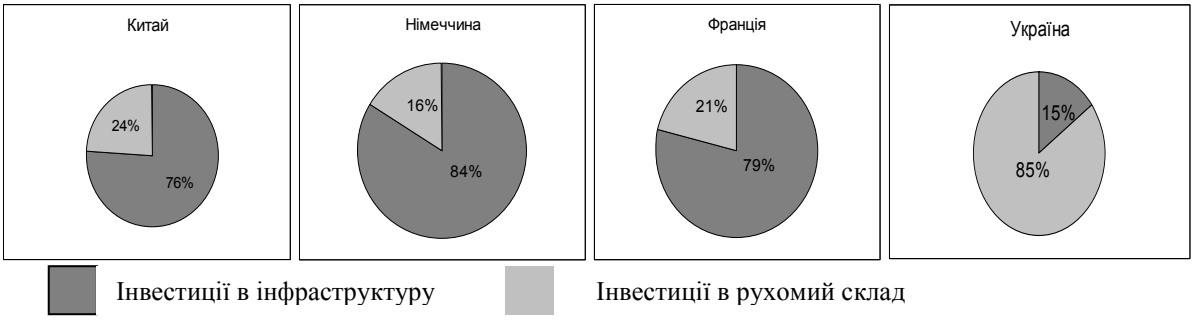

Рис. 1. Структура інвестицій у залізничну інфраструктуру в 2008 р., % [13; 18]

Разом з тим, за даними Державної статистичної служби України, за 2008 р. пропорції інвестицій у рухомий склад й інфраструктуру такі – 85 % всіх інвестицій направляється на забезпечення діяльності залізничного транспорту і тільки 15 % – на оновлення та модернізацію інфраструктури.

Ефективне фінансування системи залізничного транспорту є одним з головних завдань і уряду Китаю. Регуляторним інструментом залучення засобів приватних й інституційних інвесторів у залізничний транспорт у Китаї стали облігаційні займи або інфраструктурні інвестиції (рис. 2-3). Так, наприклад, у 2006-2008 рр. за рахунок випуску

облігацій було залучено 21 млрд євро; активну участь у фінансуванні залізничної галузі бере держава – з урахуванням регіональних представництв влади її частка є найбільшою і становить 35 %.

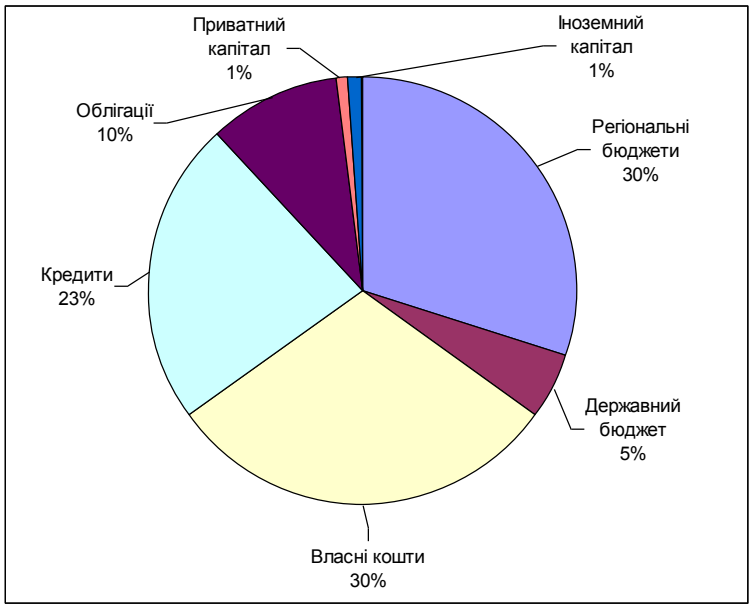

Рис. 2. Структура інвестицій у розвиток залізниць у Китаї 2007-2009 рр., % [18]

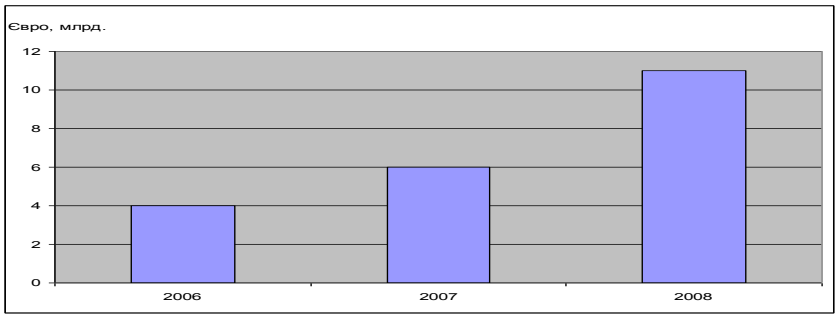

Рис. 3. Випуск інфраструктурних китайських облігацій Міністерством залізничних шляхів у 2006-2008 рр., млрд євро [18]

Підтримка держави особлива важлива в період економічного спаду. Так, якщо до кризи обсяги державного фінансування залізниць Китаю становили 22-26 млрд євро на рік, в 2008 р. – зросли до 43 млрд євро, а в 2009-2010 рр. були прийняті ще більш масштабні заходи щодо підтримки залізниць: сформовано стимулюючий антикризовий пакет у розмірі 65 млрд євро на рік, з урахуванням якого сумарні державні витрати на залізничний транспорт досягають 91 млрд євро [13].

Таким чином, інвестиції в залізничну інфраструктуру – один з ключових інструментів економічної стабілізації, що підтверджує економічна політика багатьох країн світу в період кризи. При цьому динамічне зростання обсягів інвестування в розвиток залізничного транспорту, в т. ч. за рахунок збільшення державного субсидування, є однією з найважливіших умов економічного зростання. За даними компанії SCI Verkehr GmbH, роль держави в розвитку залізниць посилюється, за 2004-2008 рр. державне фінансування збільшилось майже вдвічі: з 70 до 133 млрд євро, що становить 30 % загальних обсягів інвестицій у розвиток залізниць світу [14].

Слід підкреслити, що інфрастуктурно-комунікаційні властивості потенціалу транспорту України, характеризують, перш за все, показники шляхів сполучення. В таблиці 1

представлені показники довжини і щільності шляхів сполучення у порівнянні з провідними країнами Європи.

Таблиця 1

Довжина і щільність шляхів сполучення у деяких країнах Європи

Країна	**Площа країни, тис. км**	**Автошляхи**		**Залізниці**	
		довжина, тис. км	щільність, км/тис. км^2	довжина, тис. км	щільність, км/тис. км^2
Україна	**603,7**	**169,5**	**274,7**	**21,7**	**35,9**
Польща	312,6	424,0	1355,9	22,3	71,4
Франція	551,6	951,5	1749,1	29,2	53,7
Німеччина	357,0	644,5	1805,3	41,9	117,4
Іспанія	307,6	681,2	1349,5	15,3	30,3
Італія	301,2	487,7	1618,7	19,7	65,5

Аналіз представлених даних приводить до висновку, що Україна, маючи найвищий коефіцієнт транзитивності в Європі, суттєво відстає за рівнем забезпеченості шляхами. Крім того, транспортно-експлуатаційний стан автодоріг є незадовільним: 51,1 % не відповідає вимогам за рівністю, 39,2 % – за міцністю. Середня швидкість руху на автодорогах України у 2-3 рази нижча, ніж у західноєвропейських країнах. Низький рівень функціонування транспортної мережі проявляється, перш за все, в різних темпах будівництва автомобільних доріг загального користування, з одного боку, і темпів автомобілізації країни – з іншого.

Необхідно зазначити, що поштовхом для активізації інфраструктурних проектів на транспорті виявився потужний чинник – проведення в Україні фіналу чемпіонату з футболу Євро-2012.

Так, на період 2009-2013 рр., за даними Міністерства інфраструктури, було заплановано 13 інвестиційних проектів у залізничній галузі на загальну суму 21,1 млрд. грн, з яких 8 проектів у межах підготовки до проведення чемпіонату, які вже частково завершено (табл. 2). При цьому проекти здійснювались переважно за рахунок власних коштів Укрзалізниці – 20,8 млрд. грн, або 73 %, залучених коштів – на суму 6,4 млрд. грн (з урахуванням відсотків), або 24 %, коштів державного бюджету – 0,6 млрд. грн, або 3 %.

Таблиця 2

Фінансування проектів залізничного транспорту на період 2009-2013 рр., за джерелами надходження коштів [1]

Проекти залізничного транспорту	**Період (стан виконання)**	**Загальна вартість проекту, млн. грн**	**У т. ч. за джерелами фінансування:**			
			залучені кошти	**власні кошти**	**місц. бюджет**	**держ. бюджет**
1	2	3	4	5	6	7
1. Впровадження швидкісного руху пасажирських поїздів	2009-2012 рр.	9 203	924 (кошти ЄБРР)	8 279	-	-
2. Модернізація залізничного напрямку Полтава – Кременчук – Бурти – Користівка (Євро-2012)	2009-2012 рр. (перша черга – завершена в 2011 році)	3 331,1	930,6 (кошти ЄБРР)	2 400,5	-	-
3. Підвищення пропускної спроможності залізничного напрямку Знам'янка – Долинська – Миколаїв – Херсон – Джанкой	2009-2012 рр.	8 932	5 390 (кредит Світового банку)	3 542	-	-

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6	7
4. Будівництво залізнично-автомобільного мостового переходу через Дніпро в м. Києві	Частково завершено у 2011 р.	6 397	3 808 (кредит Дойче-Банку АГ)	2 589	-	-
5. Будівництво пасажирського вокзального комплексу на станції Дарниця в м. Києві	2009-2012 рр.	3 675,9	2 506,5	486,2	-	683,2
6. Реконструкція вагонної дільниці ВДЧ-1 Київ-пасажирський з винесенням ремонтної бази (Євро-2012)	2009-2012 рр.	180,0	-	180,0	-	-
7. Ремонт вокзальних комплексів у межах Київського залізничного вузла (Євро-2012)	2009-2012 рр.	132,0	-	132,0	-	-
8. Реконструкція пункту відстою туристичних поїздів на ст. Київ-Дніпровський (Євро-2012)	2009-2012 рр.	20,0	-	20,0	-	-
9. Реконструкція існуючого вокзалу станції «Донецьк» (Євро-2012)	2009-2012 рр.	200,0	200,0			
10. Будівництво технічної станції, реконструкція депо (Євро-2012) (реконструкція пунктів технічного огляду на станціях залізниць України)	2009-2012 рр.	400,0	-	400,0	-	-
11.Закупівля швидкісних поїздів (Євро-2012)	Проект здійснено	2 016,6	-	2 016,0	-	-
12. Закупівля рухомого складу для потреб залізничного транспорту України (закупівля залізничного рухомого складу Укрзалізниці – 2 800 напіввагонів та 200 пасажирських вагонів)	2009-2012 рр.	1 925,0	1 925,0 (кошти ЄБРР і ЄІБ)	-	-	-
13. Впровадження системи бронювання та продажу залізничних квитків через мережу Internet (Євро-2012)	Проект здійснено	45,0	-	45,0	-	-
Разом		**21 129**	**6486,1**	**20 090**		**683,2**

Стан автомобільних доріг можна покращувати на засадах активнішого використання концесії під час їх будівництва та експлуатації. Для активізації цього процесу та впровадження світового досвіду щодо будівництва та експлуатації автомобільних доріг на принципах державно-приватного партнерства до Закону України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» [1] внесені зміни, що дозволяють співучасть концесієдавця (держави) у фінансуванні будівництва та експлуатації доріг, що підтверджується укладанням спеціальних угод. Водночас, в Україні процес будівництва автодоріг на основі концесії не набуває поширення. Основним стримуючим фактором для інвесторів є низька економічна ефективність інфраструктурних проектів і відсутність практичних механізмів надання гарантій з боку держави щодо повернення інвестицій.

У зв’язку з проведенням в Україні фінальної частини Європейського чемпіонату з футболу у 2012 р., опубліковано детальну схему розбудови та ремонту автомобільних доріг в Україні. Основними проектами є:

- модернізація автомобільних доріг: Кіпті – Бачівськ; Київ – Чоп, Київ – Харків – Довжанський, Київ – Одеса, Київ – Ковель – Ягодин, Львів – Кіровоград – Знам’янка, Херсон – Сімферополь, Харків – Сімферополь – Севастополь;

• будівництво нових автомагістралей на умовах концесій та державно-приватного партнерства: Львів – Броди, Львів – Краківець, Вінниця – Київ.

Спираючись на Концепцію розвитку ТДК України до 2020 р. і подальший період, першочерговим слід вважати завдання щодо створення відповідних міжнародним вимогам транспортних коридорів та придорожньої інфраструктури з доведенням якості автомобільних шляхів, їх пропускної спроможності до показників, що відповідають європейським стандартам, розширення будівництва нових автодоріг першої та другої категорії (в 2011 р. необхідно було збудувати не менше 380 км нових доріг, а з 2012 р. щорічно будувати до 700 км та здійснювати своєчасний ремонт доріг, мостів, переходів).

Для організації таких масштабних робіт та їх належного фінансування доцільно залучати кошти додаткового акцизного збору на паливо, який запроваджено після скасування щорічного стягнення транспортного збору. Це дозволить щорічно накопичувати близько 4 млрд. грн; з них четверта частина витрачатиметься на ремонтні роботи, облаштування пунктів пропуску на митному кордоні, а 3 млрд. грн можуть бути спрямовані на нове шляхове будівництво.

Орієнтовний обсяг фінансування Програми розвитку автомобільного транспорту на період до 2015 р. становить 57 млрд 900 млн. грн, у тому числі за рахунок державного бюджету – 2 млрд 500 млн. грн, інших джерел – 55 млрд 400 млн. грн. Державний бюджет у змозі забезпечити фінансування розвитку автомобільного транспорту не більш ніж на 4,32 %, а решта – не заборонені законодавством джерела є основою фінансового забезпечення розвитку.

У контексті цього дослідження не може бути залишено поза увагою сформована на території країни мережа міжнародних транспортних коридорів (МТК), яка визначена деклараціями транс'європейських конференцій з питань транспорту. Слід зауважити, що Україна веде активну політику підтримки європейських ініціатив з міжнародних транспортних коридорів, пропонує свої варіанти Європейському Співтовариству. Проте на сьогодні ступінь використання транспортної інфраструктури країни ще досить низький. Створення транспортних коридорів та входження їх до міжнародної транспортної системи визнано пріоритетним загальнодержавним напрямом у розвитку транспортно-дорожнього комплексу України.

Територією України проходять пан’європейські транспортні коридори № 3, 5, 7, 9; коридори Організації співробітництва залізниць (ОСЗ) № 3, 4, 5, 7, 8, 10 та транспортний коридор Європа – Кавказ – Азія (ТРАСЕКА) [6]. Виконуючи роль основних з’єднувачів у глобальному транспортному просторі, міжнародні транспортні коридори (МТК) отримали виключне значення у вирішені транспортних проблем, пов’язаних із забезпеченням міждержавних зв’язків, з доцільністю створення міжнародної транспортної інфраструктури, технічні характеристики якої узгоджені та дозволяють застосування сучасних сумісних технологій перевезень, що безпосередньо впливає на залучення транзитних вантажопотоків.

З посиленням значення в економічному житті Азіатсько-Тихоокеанського регіону (АТР) нарощується обсяг перевезень між цим субрегіоном і Європою. Виникла необхідність створення інтермодального транспортного коридору «Схід-Захід» у вигляді трансконтинентального шляху, що з'єднує Тихий і Атлантичний океани.

До теперішнього часу існують дві залізничних магістралі, здатних з'єднати Тихий і Атлантичний океани. Одна проходить переважно через територію Росії (Транссиб) з відгалуженнями на Китай і Корею, друга – через Китай, Казахстан, Росію й Україну.

Для України особливо привабливим є трансконтинентальний шлях, базований на використанні магістралей, що з'єднує Китай через Казахстан з європейською частиною Росії й далі – з українськими залізницями. За допомогою міжнародних транспортних

коридорів: Берлін – Вроцлав – Краків – Київ; Венеція – Любляна – Будапешт – Ужгород – Львів, а також Гельсінкі – Санкт-Петербург – Москва – Київ – Бухарест (з подальшим відгалуженням на Новоросійськ і Астрахань), які заходять на територію України, цей трансконтинентальний шлях одержує вихід до найважливіших промислових і торгових центрів Європи. Відтак, Україна з її транспортними вузлами (Київ, Харків, Львів і ін.) стає важливою ланкою трансконтинентального шляху «Схід-Захід». Впровадження його в життя на основі новітніх досягнень науки й техніки дасть змогу країні одержувати істотні доходи.

Транспортний комплекс країни потенційно може забезпечити стале зростання транзитних перевезень. Проте невідповідність показників транзитних перевезень в Україні міжнародним вимогам і стандартам щодо швидкості, неперервності, цілості вантажів, тарифів і цін на послуги не забезпечує не тільки їх зростання, а й стабілізації в існуючих обсягах. Окрім цього, збільшення обсягів транзитних перевезень неможливе без розвитку транспортної мережі, що, у свою чергу, визначається масштабами інвестування цієї сфери.

Фахівці Ради по вивченню продуктивних сил України провели дослідження, в результаті якого були встановлені фактичні та розраховані потенційно можливі обсяги транзитних перевезень у межах транспортних коридорів (табл. 3).

Таблиця 3

Порівняльна таблиця фактичних і потенційно можливих обсягів транзитних перевезень у межах транспортних коридорів, що проходять територією України

Коридори	**Обсяги транзитних перевезень, тис. т**		
	Фактичні	**Потенційно можливі**	**Додаткові**
МТК № 3	20722	201759	181037
МТК № 5	11163	38416	27253
МТК № 9	17928	100073	82145
МТК “Балтика – Чорне море”	4060	92891	88831
МТК “Європа – Азія”	30556	204350	173794
Разом	**84429**	**457489**	**373060**

Результати досліджень свідчать, що обсяги транзиту можуть бути збільшені з 84,4 млн. т до 457,5 млн. т, або у 5,4 рази, що дозволило б одержати більше 3 млрд. дол США. Але для цього необхідно створити умови, які б зробили транзитні перевезення через Україну більш привабливими для клієнтури, ніж перевезення іншим шляхом, наприклад, морським або в обхід країни.

Залучення додаткового транзиту вимагатиме значних капітальних вкладень на будівництво, реконструкцію та сервісне обслуговування доріг (2-3 млрд. дол США). Тим не менш, віддача від залучення додаткових транзитних вантажопотоків очікується велика. В економічному плані це додаткові валютні надходження в розмірі 3-3,5 млрд. дол США, в соціальному – десятки тисяч нових робочих місць. Розвиток мережі міжнародних транспортних коридорів буде сприяти залученню транзитних вантажів в Україну, покращенню інвестиційного клімату та активізує процеси інтеграції економіки України в ЄС.

Реалізації транспортно-ресурсного потенціалу морського транспорту України сприятиме поступове відновлення повномасштабного суднобудування, яке в останні 20 років перебуває у довготривалій кризі. Новий Податковий кодекс України звільняє суднобудування на 10 років (нарівні з літакобудуванням) від податку на прибуток, що створює умови для технічної модернізації суднобудівних підприємств. За розрахунками на повне осучаснення підприємств суднобудування знадобиться від 5-6 до 10 років.

На сьогодні основними інвестиційними інфраструктурними проектами є:

- впровадження системи супутникової радіонавігації «Галілео»;

- модернізація судноплавних шлюзів на Дніпрі;
- будівництво другої черги каналу Дунай – Чорне море;
- будівництво та реконструкція контейнерних терміналів у морських портах Іллічівськ, Маріуполь, Одеса та ряду інших;
- створення логістичних центрів на станціях Чоп, Усатово, Дніпропетровськ і Харків.

Шляхи реалізації потенціалу авіаційного транспорту полягають у наступному:

- зміцнення матеріально-технічної бази вітчизняних авіаперевізників;
- впровадження нових форм надання послуг з перевезення авіапасажирів;
- розвиток міжобласних перевезень авіапасажирів і вантажів;
- розбудова авіаційних хабів на базі аеропортів Борисполя та Сімферополя.

До найважливіших завдань вітчизняної авіації належать також посилення безпеки перевезень, лібералізація умов виконання міжнародних авіаційних польотів між Україною та ЄС, у т. ч. на підставі формування єдиного повітряного простору. Важливими завданнями для України у контексті проведення фіналу Євро-2012 є розбудова та модернізація аеропортів Бориспіль, Харків, Львів, Донецьк та інших, які мають статус міжнародних.

Вагомою складовою у розвитку інфраструктури транспортного ринку є поглиблений розвиток міжнародного співробітництва у цій сфері; найважливішими напрями міжнародної співпраці є:

- участь України в розробці загальної стратегії розвитку мережі міжнародних транспортних коридорів, що проходять у європейських і азіатських напрямах, у рамках формування нових транзитних магістралей континентального значення;
- подальший розвиток логістичних технологій, інформаційних систем, всієї інфраструктури транзитних перевезень з метою прискорення доставки транзитних вантажів, забезпечення гарантій їх збереження, загального підвищення якості сервісу;
- удосконалення нормативно-правового забезпечення співробітництва в галузі транспорту та інші.

Основним інструментом сталого розвитку інфраструктурної складової транспортного ринку є активна інвестиційна діяльність на основі [2; 3]:

- запровадження державно-приватного партнерства з метою концентрації ресурсів для змішаного фінансування розвитку транспортної інфраструктури, перш за все – автомобільних доріг, поєднання державних капітальних вкладень та приватного капіталу вітчизняних й іноземних інвесторів;
- запровадження механізмів довгострокового пільгового кредитування інвестицій у ресурсо- та енергозберігаючу техніку й технології;
- переоцінки основних фондів і запровадження механізму прискореної амортизації;
- розширення елементів платності користувачів транспортної інфраструктури (автошляхи, залізнична мережа) на принципах самоокупності. Встановлення ставок плати, які дозволяють максимально відшкодовувати експлуатаційні витрати та збитки за шкоду, нанесену природному середовищу; сформувати ресурси для стійкого розвитку інфраструктури, підтримання її на високому технічному та технологічному рівнях;
- запровадження механізму облігаційних позик: емісія цінних паперів у вигляді корпоративних облігацій, єврооблігацій, інфраструктурних облігацій під конкретні проекти, вексельних позик тощо.

Подальший розвиток потенціалу транспортного ринку України є передумовою позитивних зрушень у соціально-економічному житті. В кінцевому підсумку структурні перетворення, що відбуваються на транспорті, розвиток транспортної інфраструктури направлені на прискорення руху товарів, зниження транспортних витрат у ціні продукції, забезпечення надійних і доступних внутрішніх і міжрегіональних зв’язків, розвиток

ринку праці тощо. При цьому вирішення завдань перспективного розвитку інфраструктури ринку транспортних послуг повинно відбуватися у взаємозв'язку зі встановленими пріоритетами підвищення якості життя, перспективними сценаріями зростання продуктивних сил, розвитком промисловості й інших інфраструктурних галузей економіки – енергетики, зв'язку та соціальної інфраструктури. Спорудження ж інфраструктурних об'єктів багатоцільового призначення дозволить досягти економії ресурсів, координувати функціонування різних сфер економіки та видів транспорту.

Висновки та пропозиції. В останні роки істотно загострилась проблема невідповідності рівня розвитку транспорту та його інфраструктури до потреб економіки. Внаслідок недостатнього розвитку нормативно-правової бази і низького інвестиційного потенціалу збільшується зношення технічних засобів, погіршується їх структура, не забезпечується належна безпека руху, зростає негативний вплив діяльності транспорту на навколишнє природне середовище. Це знижує якість транспортного обслуговування вітчизняних підприємств і населення, створює реальну загрозу економічній безпеці держави та в умовах жорсткої конкуренції призводить до витіснення українських перевізників з міжнародних ринків транспортних послуг.

В умовах постійного зростання транснаціональних потоків, збільшення обсягів міжнародного транзиту територією України, а також враховуючи значний транзитний потенціал, все більшої ваги набуває розвиток інфраструктурної складової транспортного ринку країни в реалізації геополітичного потенціалу. Тому сьогодні першочерговими завданнями виступає прискорений розвиток транспортної інфраструктури: розбудова сумісної в контексті технічного та нормативно-правового забезпечення загальноєвропейської транспортної системи; створення відповідно до міжнародних стандартів національної мережі транспортних коридорів, а також її інтегрування в транспортні системи Європи й Азії, Балтійського та Чорноморського регіонів. Модернізація та розвиток транспортної інфраструктури вимагає великих інвестицій, можливість залучення яких може відбутися на основі диверсифікації джерел інвестування. Це також вимагає від держави активної участі в спільних транспортно-інфраструктурних проектах, потребує ущільнення міждержавної взаємодії тощо.

Досягнення позитивних соціально-економічних результатів, підвищення ефективності інвестицій у транспортній сфері можливо за умови використання нових прогресивних підходів до постановки загальнотранспортних цілей та пріоритетів перспективного розвитку ринку транспортних послуг: повне та якісне забезпечення потреб економіки країни у транспортних послугах; зниження частки транспортних витрат у ціні товару; підвищення конкурентоспроможності вітчизняного транспорту в умовах СОТ; розвиток транзитного потенціалу України й інтеграції вітчизняного транспорту в європейську транспортну мережу; підвищення рівня безпеки та забезпечення стійкого розвитку ТДК країни.

Прискорення вирішення проблем оновлення транспортної інфраструктури має виключно важливе значення не тільки для транспортної галузі, а і для держави в цілому, ефективного функціонування виробничої та соціальної сфер, що в кінцевому рахунку позитивно вплине на соціально-економічне становище країни та буде сприяти підвищенню її конкурентоздатності.

Список використаних джерел

1. Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг: Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 3. – С. 21.

2. Бойко О. В. Концесія в системі ефективних форм залучення інвестицій у розвиток транспорту / О. В. Бойко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету: збірник. – Чернігів: ЧДТУ, 2008. – № 33. – С. 166-171.

3. Бойко О. В. Організаційно-економічні особливості концесій в системі формування партнерських відносин держави з приватним сектором економіки / О. В. Бойко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету: збірник. – Чернігів: ЧДТУ, 2008. – № 32. – С. 210-214.

4. Бойко О. В. Потенціал ринку транспортних послуг як об'єкт наукових досліджень / О. В. Бойко, І. В. Дідовець // Вісник Чернігівського державного технологічного університету: наук зб. – 2010. – № 41. – С. 93-105.

5. Бойко О. В. Структура транспортного ринку / О. В. Бойко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету: наук зб. – 2010. – № 44. – С. 71.

6. Мережа міжнародних транспортних коридорів на території України [Електронний ресурс] / Міністерство транспорту і зв'язку України. – Режим доступу: http://www.mintrans.gov.ua/uk/show/transports.html#.

7. Новікова А. М. Україна в системі міжнародних транспортних коридорів / А. М. Новікова. – К.: НІМБ, 2003. – 494 с.

8. Режим доступу: http://www.mintrans. gov.ua/uk/discussion/15621.html.

9. Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_2.pdf.

10. Сич Є. М. Закони економіки транспорту: монографія / Є. М. Сич, В. М. Кислий. – Ніжін: Аспект-Поліграф, 2009. – 160 с.

11. Сич Є. М. Розвиток монопрофільних виробничих структур ринку: транспортно-економічний аспект: монографія / Є. М. Сич, О. В. Бойко, О. В Шишкіна. – К.: Логос, 2011. – 220 с.

12. Старых С. А. Мировые тенденции инвестирования в развитие железных дорог / С. А. Старых, Т. С. Сулакшин // Экономика железных дорог. – 2012. – № 1. – С. 64-75.

13. Статистичний бюлетень "Капітальні інвестиції в Україні" за 2008 рік [Електронний ресурс]. – К.: Державний комітет статистики України, 2010. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

14. Стратегія розвитку транспортної галузі України, підготовка до Євро 2012, інвестиційний потенціал. Презентація Міністерства інфраструктури. Відділ з питань підготовки транспортно-дорожньої галузі та сфери інформатизації до проведення Євро-2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mtu.gov.ua/uk/show/strategiya-potencial_evro-2012-ukr.html.

15. Транспорт і зв'язок України 2010: статистичний збірник / за ред. Н. С. Власенко. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2011. – 266 с.

16. Транспортна стратегія України на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mintrans.gov.ua/uk/discussion/15621.html.

17. Україна 2020: стратегія національної модернізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uspishnaukraina. om.ua/pict_mod/pages/33_item_file_prezent2020.ppt.

18. Railway funding and investment budgets – global trends 2011. Financial resources, investments and economic stimulus packages [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sci.de/uploads/tx_edocuments/110909_MCInvestII_MarketingKit_LN_engl.pdf.

УДК 338.47

Ю.С. Вдовенко, канд. екон. наук, доцент
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ІНТЕГРАЦІЙНА СУТНІСТЬ СУЧАСНОЇ АВТОТРАНСПОРТНОЇ СФЕРИ

У статті досліджується роль автотранспортної сфери як інтегратора та стимулятора сучасних соціально-економічних процесів. У контексті дослідження розглянуто класифікаційно-інтеграційну схему реалізації вантажних та пасажирських автоперевезень.

Ключові слова: *інтеграція, автотранспортна сфера, транспортна послуга.*

В статье исследуется роль автотранспортной сферы как интегратора и стимулятора современных социально-экономических процессов. В контексте исследования рассмотрена классификационно-интеграционная схема реализации грузовых и пассажирских перевозок.

Ключевые слова: *интеграция, автотранспортная сфера, транспортная услуга.*

The role of road transport sector as integrator and catalyst of current social and economic processes is examined in the article. In this context, the classification-integration scheme of freight and passenger transport is considered.

Key words: *integration, auto transport sphere, transport service.*

Постановка проблеми. Автомобільний транспорт як галузь, яка здійснює за допомогою різних видів засобів перевезення вантажів та людей, відіграє в соціально-економічному розвитку держави сполучну роль між різними сферами діяльності і безпосередньо здійснює великий комплекс виробничих, соціальних, інфраструктурних функцій, що впливають на забезпечення життєдіяльності населення. Сучасна законодавча база, зокрема, Закони України «Про транспорт» та «Про дорожній рух» визначають правила та напрямки розвитку транспорту, розмежовують повноваження центральних, регіональних і місцевих органів влади.

Нові підходи до адміністративно-територіального розвитку та практичні перетворення, які відбулися в останні роки, свідчать, що пріоритету в організаційному, управлінському, фінансовому аспектах набувають трансформаційні процеси та розвиток інтеграційного транспортного ринку. Зміна функцій центральних і місцевих органів влади, форм власності, формування відносин на засадах приватно-державного та індивідуально-приватного партнерства потребуватиме в галузевому вимірі інтеграції засобів, а в територіальному – спеціалізації щодо виконання конкретних завдань й означатиме галузево-регіональний, галузево-територіальний, галузево-муніципальний розвиток відповідно до розподілу за видами функцій переваг галузевих або територіальних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняними науковцями дослідженню проблем функціонування автотранспортної сфери завжди приділялась значна увага. Різноаспектним питанням теоретичного та практичного розвитку галузі присвячені численні роботи О.О. Бакаєва, Л.Г. Зайончика, В.І. Котелянця, Ю.Ф. Кулаєва, А.М. Новікової, Ю.Є. Пащенка та багатьох інших учених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання, які стосуються розвитку автотранспортної системи і знаходяться в ієрархічному ланцюгу – міністерство, управління обласних державних адміністрацій, автотранспортні підприємства, – достатньо вивчені. До переваг галузевого підходу розвитку регіонального автотранспорту відносять чітку ієрархічну структуру управління; підтримку держави, підвищення конкурентоспроможності. До недоліків – виникнення неузгодженостей та суперечностей з іншими галузями регіону; недостатність врахування інтересів регіону; адміністрування, яке стримує ініціативу; обмеженість ресурсного забезпечення; низький рівень кооперaційних зв’язків, відсутність дійових стимулів для інноваційної діяльності. В той же час на сучасному етапі першочергової важливості набувають питання додержання необхідних темпів і пропорцій розвитку автотранспортної системи; створення рівних умов для розвитку господарської діяльності підприємств транспорту та приватних власників; розвиток конкуренції; координація роботи різних видів транспорту.

Мета статті. У зв'язку з вищезазначеним, метою статті є з'ясування інтеграційної сутності автотранспортної сфери в сучасних умовах глобалізаційного розвитку та інформаційно-комунікаційної революції.

Виклад основного матеріалу. Транспорт завжди був інтегратором суспільних відносин, як сфера, в рамках якої відбувався рух речей та людей. Автомобільний транспорт відрізняється від інших видів тим, що здійснює перевезення безрейковими шляхами. Перевагами автомобільного транспорту є: висока маневреність, швидкість доставки, відносно велика лінійка типів рухомого складу, коротший шлях руху вантажів. До недоліків автомобільного транспорту відносять: порівняно високу вартість перевезень, порівняно невелику вантажопідйомність одиниці рухомого складу. Важливою особливістю автомобілів є їх адаптаційні можливості в тому, що стосується інтеграції в єдиному процесі змішаних перевезень з іншими видами транспорту: водним (пороми, судна), залізничним (платформи, трейлери), авіаційним (великовантажні літаки). У цьому процесі використовується перевезення не тільки колісної техніки, але і контейнерів, а також інших видів вантажних місць. З появою нових технологій внесок автомобільного транспорту у формування єдиної світової транспортної системи значно розширився.

Сферами ефективного та переважного використання автомобільного транспорту є перевезення різноманітних вантажів на короткі і середні відстані, а також перевезення вантажів, що вимагають підвищеного ступеня надійності, безпеки, регулярності і швидкості доставки (те ж саме можна сказати і про пасажирські перевезення). На далекі відстані автомобільний транспорт перевозить швидкопсувні, особливо цінні, що вимагають швидкої доставки, незручні для перевантаження іншими видами транспорту вантажі. Сьогодні без автомобільного транспорту неможлива діяльність жодної галузі господарства. І основні сфери його застосування постійно розширюється: підвезення вантажів до магістральних видів транспорту, перевезення промислових і сільськогосподарських вантажів на короткі відстані, внутрішньоміські перевезення, перевезення вантажів для торгівлі та будівництва.

Концентрація автомобілів у великих транспортних підприємствах обумовила не тільки збільшення частки участі автомобільного транспорту в перевезеннях, але й постійне вдосконалення транспортного процесу, введення прогресивних методів перевезень, поліпшення транспортно-експедиційного обслуговування, скорочення нераціональних перевезень, організацію прямих перевезень вантажів від виробника до споживача. У зв'язку з розукрупненням підприємств, розширенням мережі міжсекторних зв'язків і зменшенням партій вантажів, що транспортуються, зростає роль автомобіля як найбільш мобільного та доступного транспортного засобу.

Разом з тим, розвиток автомобільних вантажоперевезень стримується різними факторами, зокрема, недостатньо розвиненою мережею автомобільних доріг та їх невисокими експлуатаційними характеристиками. Проте автомобільний парк безперервно зростає і поповнюється транспортними засобами як вітчизняного, так і зарубіжного виробництва. Зміна соціально-економічних умов розвитку країни обумовлює потребу перегляду структури парку автомобілів, зниження експлуатаційних витрат і надання автомобільному транспорту більш високих споживчих якостей.

Інтеграційна сутність транспорту безпосередньо пов'язана з поняттям транспортної послуги, яке є специфічним товаром, що продається і купується на ринку транспортних послуг, та реалізується через дві складові: вантажні та пасажирські перевезення (рис. 1).

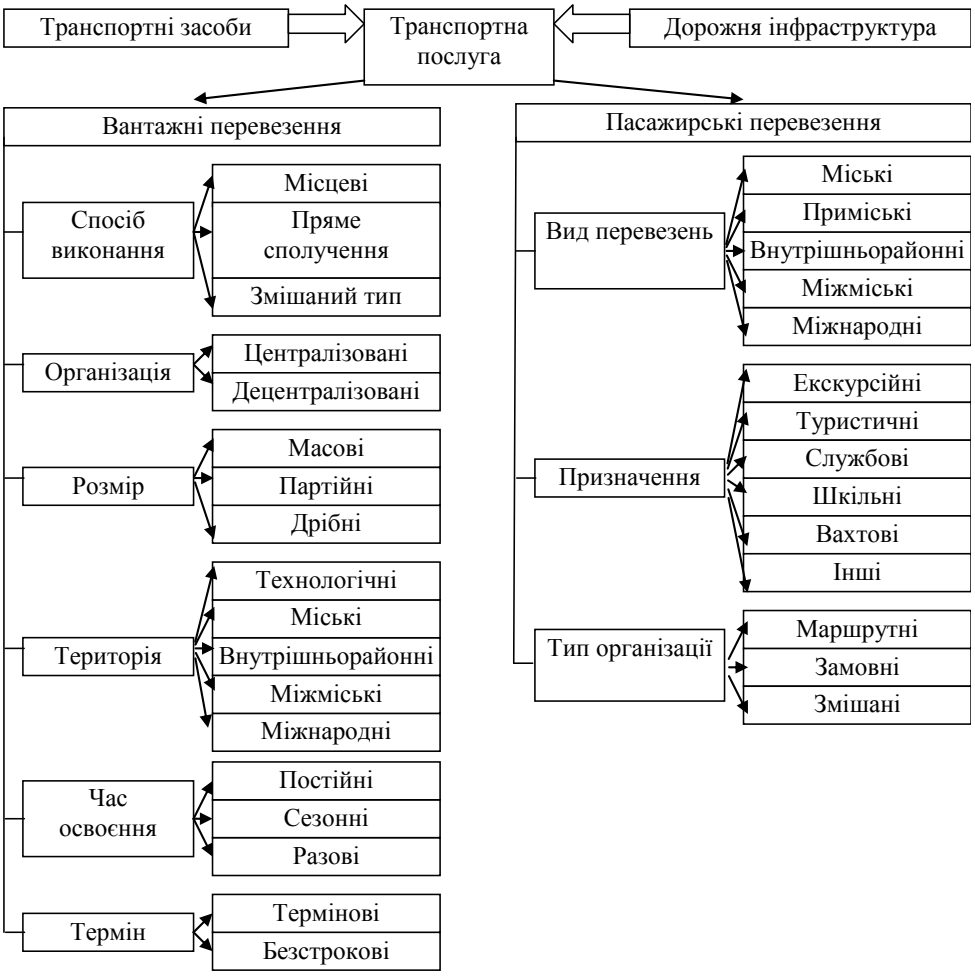

Рис. 1. Інтеграційно-класифікаційна схема автотранспортної сфери

Вантажні автомобільні перевезення в своїй інтеграційній сутності поділяються за низкою ключових ознак.

1. За способом виконання:

- місцеві перевезення, які здійснюються одним автотранспортним підприємством, зазвичай на коротку відстань;

- перевезення прямого сполучення, коли перевізний процес здійснюється одним видом транспорту, однак у доставці вантажу від постачальника до споживача бере участь кілька автотранспортних підприємств;

- перевезення змішаного типу, коли в перевезеннях вантажу беруть участь кілька видів транспорту.

2. За організаційною ознакою:

- централізовані, при яких автотранспортне підприємство виступає організатором процесу доставки вантажів до одержувачів і здійснює цей процес – збутові організації доставляють вантажі споживачам рухомими складами загального користування, а одержувач звільняється від функції доставки вантажів.

- децентралізовані, при яких кожен вантажоодержувач самостійно забезпечує доставку вантажу.

3. За розміром партії вантажу:

- масові, до яких відносяться перевезення великого обсягу однорідних вантажів (більше 30 т);
- партійні – до 30 т;
- дрібні, коли обсяг вантажу не може завантажити повністю транспортний засіб.

4. За територіальною ознакою:

- технологічні – всередині підприємства, на території будівництва;
- міські (приміські) – характеризуються невеликими відстанями, хорошою дорогою;
- внутрішньорайонні (міжрайонні) – велика відстань, більш складні дорожні умови;
- міжміські – відстань перевезень може досягати 1000 км і більше;
- міжнародні – перевезення за межами країни та з-за кордону.

5. За часом освоєння:

- постійні – коли перевезення здійснюються протягом усього року;
- сезонні – перевезення періодично повторюються в певні пори року;
- разові – перевезення вантажів епізодичного характеру.

6. За терміновістю доставки:

- термінові – реалізуються в точно встановлені моменти часу;
- безстрокові – реалізуються у встановлений період.

У свою чергу пасажирські автомобільні перевезення доцільно класифікувати за видом, призначенням та формою їх організації.

1. За видом перевезень:

- міські – здійснюються на території міста, вимагають високої організації в пікові години;
- приміські – на території району, області, на відстані до 50 км від межі міста;
- внутрішньорайонні – в сільській місцевості, більш ніж 50 км від межі міста;
- міжміські;
- міжнародні.

2. За призначенням:

- екскурсійні;
- туристичні;
- службові;
- шкільні;
- вахтові;
- інші.

3. За типом організації:

- маршрутні – здійснюються виключно за розкладом;
- замовлені – немаршрутні, за угодами разового замовлення;
- змішані перевезення – двома і більше видами транспорту за узгодженим розкладом.

У контексті першої складової альтернативи транспорту не існує і в умовах глобального міжнародного поділу праці та поведінкової моделі, орієнтованої на споживання, відбувається зростання вантажних перевезень. Щодо цієї другої складової – інтеграційні процеси у сфері міжлюдських відносин все більше реалізуються через сучасні засоби

зв'язку (особливо у міжнародному вимірі), що значно впливає на зниження ролі транспорту і внаслідок цього зменшення обсягів пасажирських перевезень.

У зв'язку з появою нових можливостей міжлюдської комунікації, яка була раніше можлива тільки за умови безпосереднього контактування зацікавлених осіб, галузь зв'язку перетворюється на прямого конкурента транспортної галузі. З появою зв'язку як економічної галузі, її вплив на транспортну сферу стає все більш відчутним, оскільки інформація, яка раніше могла бути передана тільки транспортом, надходить по дротовим або бездротовим каналам зв'язку. Зважаючи на ідентифікацію сучасного суспільства як інформаційного, а у працях окремих науковців як постінформаційного роль інформаційно-комунікаційних технологій є визначальною в соціально-економічних процесах. Відповідно роль транспорту як передавача інформації суттєво знижується, але при цьому суттєву збільшується роль інформаційних технологій у роботі транспорту.

Ключову інтеграційну функцію в процесі глобалізації виконує транспортно-комунікаційна інфраструктура. На розвиток транспорту в конкретній країні або регіоні в основному впливають три чинники:

– просторовий фактор, тобто характеристика території (географічне розташування по відношенню до основних міжнародних вантажо- і пасажиропотоку тощо);

– власний вантажо- і пасажироутворюючий потенціал певної країни (регіону), який є частиною більш загального поняття про соціально-економічний потенціал;

– адекватність транспортної політики, що проводиться країною (або групою країн).

З іншого боку, інтеграційна суть автотранспортної сфери має розглядатись через призму різних міжгалузевих процесів. Наприклад, сфера автомобільних перевезень через транспортні засоби тісно пов'язана з галуззю автомобілебудування, яка відзначається стрімким розвитком. Історія існування автомобіля як засобу пересування налічує трохи більше ста років, але за цей час відбулась значна кількість технічних змін, пов'язаних здебільшого з покращенням характеристик швидкості, якості, безпеки.

Висновки і пропозиції. Отже, в глобальному вимірі роль та місце автотранспортної сфери необхідно розглядати в конкретному контексті як інтеграційних, так і диференційних процесів та сучасних економічних і організаційних підходів щодо формування територіальних об'єднань, спеціалізованих структур та локальних пріоритетних точок розвитку. Тому на національному та регіональному рівнях актуалізується вивчення питань щодо модернізації і модифікації всіх складових галузі на основі створення сучасних підходів до оновлення основних компонентів її діяльності – нормативно-правової бази, кадрового потенціалу, матеріально-технічного забезпечення, формування засад державно-приватного партнерства, взаємодії з суміжними сферами, розподілу повноважень і відповідальності між різними видами транспорту.

Список використаних джерел

1. Вдовенко Ю. С. Приватно-державне партнерство в автодорожній сфері: монографія / Ю. С. Вдовенко. – Чернігів: ЧДТУ, 2009. – 198 с.

2. Логистика – технология транспортного процесса / Л.М. Костюченко и др.; под ред. Л. Г. Зайончика. – К.: КИЙ, 2000. – 358 с.

3. Новікова А. М. Україна в системі міжнародних транспортних коридорів / А. М. Новікова. – К.: НІПМБ, 2003. – 494 с.

4. Основи економіки транспорту: підручник / В. І. Щелкунов, Ю.Ф. Кулаєв, Л. Г. Зайончик, В. М. Загорулько та ін. – К.: Кондор, 2011. – 392 с.

5. Пащенко Ю. Є. Розвиток та розміщення транспортно-дорожнього комплексу України: монографія / Ю. Є. Пащенко; за ред. С. І. Дорогунцова. – К.: Науковий світ, 2003. – 467 с.

УДК 656.072:330.36

В.П. Гудкова, канд. екон. наук
Державний економіко-технологічний університет транспорту, м. Київ, Україна

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ МЕХАНІЗМІВ У СФЕРІ ПАСАЖИРОПЕРЕВЕЗЕНЬ

Розглянута сутність і надано визначення поняттю соціально-економічних механізмів, встановлено проблеми їхньої побудови у сфері перевезення пасажирів.

Ключові слова: *соціально-економічний механізм, сфера перевезення пасажирів.*

Рассмотрена сущность и дано определение понятию социально-экономических механизмов, установлены проблемы их построения в сфере перевозки пассажиров.

Ключевые слова: *социально-экономический механизм, сфера перевозки пассажиров.*

The essence and a definition of the concept of social and economic mechanisms, some problems were of their construction in the sphere of passenger transportation.

Key words: *socio-economic mechanism, sphere of passenger transportation.*

Постановка проблеми. Дослідження закономірностей функціонування і розвитку сфери пасажироперевезень (далі – СПП) дозволили сформулювати принципи та позначити ідеологічну модель формування соціально-економічних відносин під час транспортного обслуговування населення. Квазісервісна спрямованість процесів збалансування допомогла врахувати глобальні тенденції суспільного розвитку і розмежувати соціальну та комерційну складові переміщення зі збереженням цілісності всієї СПП. Прийняті за основу принципи соціально-економічного компромісу, структурної компліментарності, функціональної локалізації та інформаційного прагматизму забезпечили єдність суспільно-транспортних зв'язків, а виділення специфічних сукупностей принципів на рівнях регулювання і формування товарно-грошових відносин створило умови для позначення фундаментальних відмінностей у методології вирішення проблем функціонування та розвитку соціального та комерційного секторів. Враховуючи безумовну важливість отриманих узагальнень, слід підкреслити, що таким чином було прописано лише загальне бачення внутрішніх і зовнішніх соціально-економічних процесів, яке не розкриває деталі або не дозволяє зрозуміти механізм збалансування суспільно-транспортних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід наголосити, що у сучасній економічній літературі відсутні пояснення стосовно змісту поняття «механізм соціально-економічної рівноваги». В енциклопедичних словниках, монографічних дослідженнях, наукових публікаціях та авторських виданнях навчальної літератури [1-5 та ін.] або наводиться загальна характеристика сутності забезпечення макроекономічної рівноваги, або категорія економічного механізму конкретизується сукупністю понять, які виявляють різні аспекти його прояву, при цьому зазначеному терміну взагалі не надається пояснення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Між тим до проблематики наявності соціально-економічних суперечностей та встановлення узгоджених способів їхнього розв'язання у різних контекстах дослідники безперервно звертаються, залишаючи поза увагою змістовну складову методико-пояснюючого поняття як такого.

Мета статті. Отже, перш ніж розробляти механізм соціально-економічного врівноваження СПП, слід максимально глибоко і всебічно розібратися в сутності зазначеного явища і почати при цьому необхідно з центральної категорії, а саме з категорії механізму, нанизуючи на неї окремі предметно-уточнюючі характеристики.

Виклад основного матеріалу. «*Механізм*» у загальновизнаному позаекономічному сенсі являє собою систему тіл, призначену для перетворення руху одного або декількох тіл у необхідні рухи інших тіл, утворює основу більшості машин та застосовуються в багатьох приладах, апаратах і технічних пристроях [1]. Складається з твердого тіла, що має назву ланки, з однієї або декількох нерухомо з'єднаних деталей, з яких дотичні й такі, що допускають відносний рух, формують кінематичну пару, припускає застосування у пере-

творенні руху, крім ланок, рідкі або газоподібні тіла. На перший погляд технічна деталізація не має прямого відношення до економічного розуміння, але саме технократичний опис прояснює фундаментальні ознаки механізму, завдяки чому усвідомлюється необхідність залучення стаціонарних об'єктів і обов'язковість формування зв'язків між відносно не рухомими складовими, а також можливість застосування різних способів утворення рухомого імпульсу. Слід зауважити, що технічне тлумачення механізму передбачає опис процесу створення відповідної моделі, пояснює основи схематичного подання, регламентує прийоми позначення елементів, визначає методичні основи встановлення положення окремих частин та відповідно до кількості початкових ланок визначення кількості ступенів свободи. Таке бачення також методично збагачує будь-яке інше розуміння категорії, дозволяє додати до раніше позначених складових порядок побудови механізму як основи подальшого створення математичної моделі та формування бази для планування і прогнозування можливих результатів та наслідків.

Економісти стосовно базового поняття висловлюються більш лаконічно. Відповідно до тлумачення, представленого в Економічній енциклопедії, виданої під редакцією С.В. Мочерного, механізм є системою, пристроєм, способом, що визначає порядок певного виду діяльності [2, Т. 2, с. 355]. Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовський і О.Б. Стародубцева під *економічним механізмом* розуміють сукупність методів і засобів впливу на економічні процеси [7, с. 240]. В іншому виданні під редакцією С.В. Мочерного, в економічному енциклопедичному словнику зміст категорії розширюється за рахунок надання додаткового пояснення, згідно з яким механізм є системою прямих і опосередкованих взаємозв'язків між економічними явищами і процесами, передусім між протилежними сторонами, а також між підсистемами та елементами, які виникають у різних типів економічних систем та між ними. Крім того, зауважується, що «теоретичним вираженням економічного механізму є відповідна система взаємозв'язків між економічними законами і категоріями» [3, Т. 1, с. 496]. Зовсім по іншому, з точки зору теорії ігор, сприймається зміст економічного механізму С. Б. Ізмалковим, К. І. Соніним та М. М. Юдкевич. На їхню думку, відповідно до самого загального визначення стосовно будь-якої взаємодії між економічними суб'єктами, він являє собою форму гри чи опис того, як можуть діяти гравці і до чого призведе встановлений набір дії [4, с. 8]. Більш чітке й більш математизоване формулювання пропонує Л. С. Гурвиц, визначаючи механізм як взаємодію між суб'єктами і центром, що складається з трьох стадій: кожен суб'єкт у приватному порядку посилає центру повідомлення, центр, отримавши всі повідомлення, обчислює передбачуваний результат, його оголошує та, за потребою, втілює у життя [4, с. 8].

Різноманітність наукових поглядів на сутнісне сприйняття механізму дозволяє встановити той факт, що, з одного боку, економічною спільнотою це поняття позначається відносно поверхово, надмірно лаконічно та достатньо не визначено порівняно з його технократичним розумінням, з іншого – демонструє широту його застосування і нечітку локалізацію. Через *механізм* позначається система, спосіб, сукупність методів, засобів впливу, взаємозв'язків, гра тощо, але в будь-якому випадку розуміється, що він *складається з часток, взаємна дія яких* (по суті використання) *спрямовує економічні процеси та забезпечує функціонування і розвиток*. Проте з яких часток може бути сформованим економічний механізм? З наведених тлумачень можна зрозуміти, що частками економічного механізму є підсистеми та елементи, якщо поняття механізму прирівнюється до поняття економічної системи [3], методи і засоби впливу, якщо призначенням механізму є регулювання [7], способи, коли механізмом визначається порядок здійснення економічної діяльності [2], дії у грі [4], якщо механізм сприймається як опис, центр та суб'єкти [4], коли змісту механізму надається переважно інформаційне тлумачення, або взагалі будь-які процеси і явища, закони та категорії [3]. Як наслідок,

залежно від ступеня теоретико-методологічного узагальнення і предметно-ідеологічного застосування, змінюється змістовне наповнення окремого економічного механізму. А отже, *в загальному сприйнятті понятійно-категоріального апарату коректніше говорити не про економічний механізм, а про економічні механізми*.

Зважаючи на цей факт, в економічній науці висвітлені різні за призначенням, відособлені за областю застосування та відмінні за категоріями наповнення економічні механізми. Найбільш наближеним до поняття економічного механізму є *господарський механізм*, який згідно з визначенням С. В. Мочерного є системою «основних форм, методів і важелів використання економічних законів, вирішення суперечностей спільного способу виробництва, реалізації власності, а також всебічного розвитку людини й узгодження її інтересів з інтересами колективу, класу, суспільства» [2, Т. 1, с. 269]. За іншою думкою, являє собою «сукупність організаційних структур та конкретних форм і методів управління, а також правових норм, за допомогою яких реалізуються діючі в конкретних умовах економічні закони, процес відтворення» [7, с. 466-467]. Фундаментальний аналіз свідчить, що ведуться певні суперечки стосовно ототожнення або навпаки роз'єднання змісту понять господарського та економічного механізму, визнається теоретико-методологічна нечіткість при з'ясуванні окремих елементів, відірваність від реалій практики, відсутність чіткої характеристики та еволюції в процесі розвитку [2], але усвідомлення факту різноманітності економічних механізмів дозволяє стверджувати, що господарський механізм є одним з загальної сукупності економічних механізмів.

Важливим моментом для більш чіткого пізнання природи, а отже і призначення економічних механізмів, є встановлення функцій господарського механізму, серед яких виділяють: використання економічних законів, розв'язання відносин власності, передусім власності на засоби виробництва, всебічний розвиток людини, її потреб, інтересів, стимулів, узгодження економічних інтересів [2, Т. 1, с. 270]. Розуміючи, що зазначена функціональна гуманізація господарського механізму відповідає духу сучасної соціальної орієнтації ринкової економіки (а зовсім не економічному механізму як такому, виходячи з економічного сенсу, спрямованому за задоволення скоріше споживчих потреб громадян), а врахування економічних законів є не стільки передбаченим наслідком, скільки принципом побудови, *центральним базисом сукупності функцій економічних механізмів слід визнати узгодження економічних інтересів*, перш за все (якщо розглядати окремо господарський механізм) відносин власності.

Одним з видів економічних механізмів є *фінансовий механізм*, вагоме значення якого обумовило значну поширеність застосування та різноманіття тлумачень. Під фінансовим механізмом розуміється і «комплекс спеціально розроблених і законодавчо закріплених форм і методів створення та використання фінансових ресурсів для забезпечення економічного розвитку і соціальних потреб громадян» [2, Т. 3, с. 817], і сукупність «фінансових стимулів, важелів, інструментів, форм і способів регулювання економічних процесів і відношень» [7, с. 457] або видів і форм організації фінансових відносин, умов і методів обчислення при формуванні фінансових ресурсів, утворенні та використанні грошових фондів цільового призначення, і «п'ять взаємопов'язаних елементів, що сприяють організації, плануванню і стимулюванню використання фінансових ресурсів: фінансові методи, фінансові важелі, правове, нормативне та інформаційне забезпечення». Але всі визнають його складовою частиною господарського механізму, яка використовується для впливу на економіку і соціальну сферу [2, 3 та ін.]. Фінансовий механізм сам по собі неоднорідний та відповідно до структури фінансової системи втілюється у фінансовий механізм підприємств, страховий механізм, бюджетний механізм, кредитний механізм і т. д., у кожному з яких згідно з функціональним призначенням виділяються ланки: мобілізації фінансових ресурсів, фінансування, стимулювання та ін. Отже, *незважаючи на*

різноманіття економічних механізмів, об'єднуючою умовою їхнього формування є вплив на економічну і соціальну системи суспільства.

Про багатогранність та розмаїття економічних механізмів свідчить той факт, що лише в економічній енциклопедії, крім господарського і фінансового механізмів, надається визначення поняттям кредитний механізм, який ще й уточнюється у механізмі банківського кредитування та механізмі іпотечного кредитування, механізм банкрутства підприємства, механізм використання економічних законів, механізм дії економічних законів, механізм викупу акцій, механізм менеджменту цілей, механізм грошової трансмісії, механізм забезпечення економічної безпеки, механізм захисту інтелектуальної власності, механізм зменшення основних економічних ризиків, механізм оподаткування, механізм ціноутворення, механізм природокористування та ін. [2, Т. 2, с. 106, 355-372]. Це підкреслює коректність подання категорії як «економічні механізми».

Враховуючи отримані висновки, необхідно ще раз повернутися до математичного трактування економічних механізмів. Зокрема звернути увагу на те, що в контексті формалізації акценти у тлумаченні цього поняття зміщуються в бік апріорності раціональної (рівноважної) поведінки індивідуальних суб'єктів [4, с. 8] і необхідності фіксації певної рівноваги [4, с. 12]. А це означає, що *академічне поняття економічних механізмів має вийти за межі простої побудови*, яка допускає у формуванні неоптимальність, неефективність, нерівновагу. *Слід зрушити цільову установку з впливу на соціальні та економічні системи* як такого (у його широкому як позитивному, так і негативному розумінні), *на забезпечення як мінімум врівноваженого і як максимум ефективного та оптимального стану соціально-економічних відносин*, тому що сама *природа економічних механізмів передбачає забезпечення стану рівноваги*, а раз рівновага є фундаментальним принципом їхнього формування, слід наголошувати не на пошуку механізмів врівноваження, а уточнювати лише характер суперечностей, які виникають в цьому випадку вести мову про «соціально-економічні механізми», отже прирівнювати поняття соціально-економічних механізмів до поняття механізмів соціально-економічної рівноваги.

Таким чином, ***соціально-економічні механізми*** в цілому і в СПП зокрема є різновидом економічних механізмів і *являють собою сукупність базових установок, послідовна реалізація яких забезпечить збалансування соціальних і економічних інтересів та створить умови для стабільного функціонування і розвитку*. При цьому під соціальними слід розуміти не лише індивідуальні споживчі потреби, а й завдання суспільної організації. Отже, основне призначення соціально-економічних механізмів СПП полягає у збалансуванні суспільно-транспортних інтересів і розбіжностей, які виникають під час взаємодії. Виходячи з загальної трьох факторної моделі квазісервісного врівноваження, суспільно-транспортна взаємодія виникає в змішаній системі «споживач – виробник – держава» у декількох напрямках. Перший напрямок охоплює ланцюг «споживач – виробник» і, локалізуючись у комерційному секторі, передбачає взаємодію, засновану на принципах бізнес-зорієнтованості, соціальної відповідальності, персоніфікованого споживання, диференціації виробництва, безперервної контрактації та виключення споживачів. Другий напрямок обумовлює формування зв'язків, а значить і відповідних механізмів, по ланцюгу «споживач – виробник – держава» і поряд з третім напрямком взаємодії між ланками «держава – споживач – виробник», формуючись у соціальному секторі, функціонує за принципами соціального підприємництва, економічної відповідальності, субсидіарного споживання, конвергенції виробництва, дискретної контрактації та заохочування виробників. Посегментний поділ СПП позначає межі застосування декількох видів соціально-економічних механізмів, які у звичному розумінні відносяться до механізмів ринкової самоорганізації і державного регулювання, але в контексті транспортного обслуговування населення вимагає певної адаптації та уточнення.

Можливість застосування ринкових механізмів і механізмів державного регулювання визначається класом товарів і послуг. Виділення змішаних благ у системі перевезень і супутнього обслуговування пасажирів відноситься до задач, що не мають однозначної відповіді, але потребують вивчення в межах теоретичного і прикладного аналізу. Отже, одна з головних проблем формування механізмів врегулювання соціально-економічних суперечностей у СПП зводиться до встановлення критеріїв *розмежування послуг між комерційним і соціальним секторами*. Згідно з узагальненнями О. Я. Рубенштейна, в *теорії суспільних благ* під опікою держави знаходяться товари і послуги що генерують екстернальні ефекти, продукти природних монополій, товари і послуги, які несуть у собі потенціал інформаційної асиметрії, продукти, які страждають «хворобою цін» (коли на певних етапах витрати виробництва зростають швидше, ніж ціни на кінцевий продукт), а також товар і послуги, попит на які з боку приватних осіб відстає від бажаного суспільством [8, с. 48]. Для того, щоб визначитися з необхідністю або навіть з можливістю державної підтримки і віднести до соціально-економічних механізмів СПП механізми державного регулювання, слід перш за все вивчити проблематику виникнення *зовнішніх ефектів* у системі транспортного обслуговування населення.

Інша проблема побудови соціально-економічних механізмів у СПП відтворює класичне питання, що стосується будь-яких соціально корисних благ і складається з двох взаємопов'язаних питань: «як визначити оптимальний обсяг суспільного блага і якими повинні бути податкові внески індивідуумів, забезпечуючи компенсацію державних витрат»? [8, с. 45]. У контексті СПП мова йде про *встановлення масштабів функціонування соціального сектору* і *визначення способів державного врегулювання суспільно-транспортних суперечностей*. При цьому слід зауважити, що центральні економічні рішення для ринків, які генерують екстернальні ефекти, були запропоновані А. Пігу і полягають у доцільності субсидування виробництва благ під час утворення зовнішньої економії й обкладення податком виробників товарів і послуг у випадку виникнення зовнішніх витрат. А зважаючи на складність адресної прив'язки податків до виробництва і споживання конкретних товарів і послуг, субсидії виробникам можуть бути замінені на трансферти споживачам. Немає причин вважати, що настільки загальними теоретичними ствердженнями пропонується універсальний формат вирішення подібних проблем, але є підстави думати, що існуюча методологія дозволить відобразити найбільш прийнятні способи державного регулювання суспільно-транспортних суперечностей у соціально-економічних механізмах СПП, однак це вимагає більш глибокого вивчення.

Ще одна проблема формування соціально-економічних механізмів у СПП пов'язана з необхідністю *встановлення меж формалізації сукупності базових установок*. Слід нагадати, що економічні механізми передбачають регламентацію ланок, зв'язків, способів, схем побудови, отже вимагають відпрацювання певної сукупності правил економічної поведінки, крім того, враховуючи соціальну вагомість СПП, неоднорідність формування відносин (необхідність розмежування соціального і комерційного секторів) та наявність специфічних суспільно-транспортних суперечностей, у деяких випадках (у т. ч. щодо переміщень і супутнього обслуговування населення) потребують формалізації додаткових (поза загальними для будь-яких видів економічної діяльності) положень і введення спеціальних норм, і у такому сенсі теорія економічних механізмів може бути розглянута з точки зору інституційного підходу. Взагалі *інституційний підхід* передбачає вивчення функціонування економічної системи, при якому основна увага приділяється ролі соціальних, політичних і економічних інститутів [5]. Проте сутність інституту розуміється порізному. Лауреат нобелевської премії з економіки 1993 р. Д. Норт (присуджена Д. Норту і Р. Фогелю «за нове дослідження економічної історії за допомогою економічної теорії та кількісних методів для пояснення економічних і інституційних змін») розглядає інститу-

ти як «конструкції, створені людською свідомістю» [6, с. 137] або як набір правил поведінки індивідуумів, що поділяються на формальні (закони, конституції) і неформальні (договори, кодекси поведінки) обмеження та фактори примусу (інститут приватної власності, інститути громадянського суспільства та ін.), а під інституційним розвитком економіки розуміє результат взаємодії інститутів (визначають правила гри) та організацій (гравців) [6]. Між тим відповідно до визначення поняття інституціоналізму, наданого С.В. Мочерним, до інститутів відносяться корпорація, держава, профспілки [2, Т. 1, с. 657]. Іншої думки дотримується Е. Шоттер, розглядаючи інститут як рівновагу у вирішенні проблем кооперації та координації повторюваної взаємодії, тобто як низку рівноважних стратегій суб'єктів відносин [4, с. 22-23]. А.Є. Шаститко у монографічному дослідженні, узагальнюючи усі прийняті визначення, до інститутів відносить формальні і неформальні правила, створені людьми, а також механізми, що забезпечують їх дотримання [9, с. 160]. Зважаючи на різницю у поглядах, у процесі відпрацювання базових установок соціально-економічних механізмів більш обґрунтовано дотримуватися широко розуміння поняття інституту та, погоджуючись з позицією Л.С. Гурвиця, за якою «терміном «інститут» можуть бути позначені як правила, так і результуючі формати поведінки» [4, с. 23], передбачати формування сукупності норм, які регламентують процеси функціонування і розвитку, і санкцій, що забезпечують їхнє дотримання.

Висновки і пропозиції. Таким чином, у поданні соціально-економічних механізмів СПП як сукупності базових послідовно реалізуємих установок формується розуміння методичних основ врегулювання суспільно-транспортних суперечностей. У такій постановці «механізм» сприймається як логічний ланцюг формальних і неформальних правил соціально-економічної взаємодії, який реалізується в процесі управління системою транспортного обслуговування населення, як відносно чіткий алгоритм керівних дій під час розробки (обґрунтування), прийняття та реалізації управлінських рішень, що забезпечує утворення відповідних сучасним вимогам суспільно-транспортних результатів – у сталому розумінні звичних (як збитковість пасажироперевезень) або прийнятних (як суспільно-достатній рівень якості обслуговування) та за природою створення соціально-економічних механізмів рівноважних, оптимальних та ефективних.

Список використаних джерел

1. Большая советская энциклопедия: в 30 т. [Электронный ресурс]. – М.: Советская энциклопедия, 1969-1978. – Режим доступа: http://slovari.yandex.ru/.

2. Економічна енциклопедія: наукове видання у 3-х т. / відп. ред. С. В. Мочерний. – К.: Академія, 2000. – Т. 1. – 864 с.; 2001. – Т. 2. – 848 с.; 2002. – Т. 3. – 952 с.

3. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. / за ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – Т. 1. – 616 с.; Т. 2. – 568 с.

4. Измалков С. Б. Теория экономических механизмов / С. Б. Измалков, К. И. Сонин, М. М. Юдкевич // Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 4-26.

5. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь / Л. И. Лопатников. – М.: Дело, 2003. – 520 с.

6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Дуглас Норт. – М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997. – 180 с.

7. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 6-е изд., переработ. и дополн. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 512 с.

8. Рубенштейн А. Я. Экономика общественных преференций. Структура и эволюция социального интереса: монография / А. Я. Рубенштейн. – СПб.: Алетейя, 2008. – 560 с.

9. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория: монография / А. Е. Шаститко. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.

УДК 658.155

О.В. Демчук, канд. экон. наук, доцент
Керченский государственный морской технологический университет, г. Керчь, АР Крым, Украина

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЫБНОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Изучены вопросы развития рыбного хозяйства Украины на современном этапе, выявлены актуальные проблемы в финансово-хозяйственной деятельности предприятий и определены направления дальнейшего развития предприятий, с учетом выявленных тенденций.

Ключевые слова: *финансово-хозяйственная деятельность, рыбное хозяйство Украины, финансовое состояние, рыбоводство, эффективность.*

Вивчено питання розвитку рибного господарства України на сучасному етапі, виявлені актуальні проблеми у фінансово-господарській діяльності підприємств та визначено напрямки подальшого розвитку підприємств з урахуванням виявлених тенденцій.

Ключові слова: *фінансово-господарська діяльність, рибне господарство України, фінансовий стан, рибництво, ефективність.*

Questions of fisheries development in Ukraine at the present stage, identified current problems in the financial and business activities of enterprises and the directions of further development of enterprises, based on identified trends.

Key words: *financial and economic activities, fisheries Ukraine, financial condition, fish farming, efficiency.*

Постановка проблемы. В Украине ежегодно отслеживается тенденция уменьшения объема потребления рыбной продукции населением, что является следствием спада вылова рыбы и производства рыбной продукции, износа основных фондов и недостаточного финансового обеспечения рыбной отрасли. Решение проблем дальнейшего развития рыбного хозяйства возможно только путем применения комплексного подхода. Особую роль в этом комплексном подходе занимает финансовое обеспечение устойчивого развития предприятий рыбного хозяйства. Именно финансовое состояние предприятий является одним из основных факторов, определяющих стабильность экономического роста в стране.

Анализ исследований и публикаций. Проблемам развития рыбного хозяйства уделяли внимание известные специалисты в области экономики рыбного хозяйства Н.П. Сысоева, Е.А. Романова, Г.И. Чернявский, В.П. Степанова, В.К. Зиланов, Г.К. Войтоловский.

Выделение нерешённых ранее частей общей проблемы. Несмотря на то, что рыбопромышленный комплекс всегда играл значительную роль в обеспечении Украины продовольствием, за годы независимости в сегменте произошли глубокая структурная деформация и значительное отставание от развитых стран как в производстве, так и в потреблении рыбы и морепродуктов.

Цель статьи. Целью статьи является определение основных причин, обусловивших современное состояние рыбной отрасли Украины и разработка комплекса мер и мероприятий, направленных на повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий рыбного хозяйства Украины на современном этапе.

Изложение основного материала. Рыбное хозяйство Украины на современном этапе развития представляет собой отрасль национальной экономики, задачами которой являются изучение, охрана, воспроизводство, выращивание, использование рыбы и других водных живых ресурсов, их изъятие (вылов, добыча, сбор) и переработка с целью получения пищевой, технической, кормовой, медицинской и другой продукции для удовлетворения потребностей населения [1].

Рыбное хозяйство так же можно характеризовать как отрасль экономики, включающую такие виды деятельности, как научно-исследовательскую, рыболовство, переработку рыбы в различную продукцию, рыбоводство, охрану водных биоресурсов и обеспечение безопасности мореплавания отраслевого флота [4].

Современное рыбное хозяйство Украины объединяет речное хозяйство, озерное, прудовое и морское. Речное рыбное хозяйство в советской Украине обеспечивало 10 % совокупного улова республики. Основными водными объектами промышленного речного лова рыбы являются Днепр, нижний Дунай, Южный Буг. Видовой состав насчитывает более 65 промысловых видов рыб. Озерное хозяйство сосредоточено в основном на Полесье и в нижнем течении Дуная. На данной территории расположено около 268 озер общей площадью 16000 га с 32 промысловыми видами рыб. Наиболее интенсивно в настоящее время развивается прудовое рыбное хозяйство. Зарыбленный прудовый фонд Украины составляет 75000 га, который обеспечивает до 30 тыс. т ежегодного улова. В рамках данного направления рыбного хозяйства проводится племенная работа, выводятся новые породы рыб с более высокой продуктивностью, расширяется прудовая площадь для рыбоводства, создаются заводы по рыборазведению и нерестово-выростные хозяйства [7].

Морское рыбное хозяйство охватывает рыболовство в Азовском и Черном морях. Продуктивность Азовского моря намного выше Черного и включает около 80 видов рыб. В последние годы в результате действия ряда факторов рыбные запасы данных водных объектов значительно истощены [2].

Управление рыбным хозяйством осуществляется по отраслевому принципу с учетом территориального и межотраслевого руководства. Оно направлено на координацию и дальнейшее развитие производительных сил общества и государства, повышение эффективности труда, снижение себестоимости продукции, повышение ее качества и конкурентоспособности как на внутреннем, так и на мировом рынке, защиту и наполнение рынка отечественными товарами.

В современных условиях субъектами, осуществляющими деятельность в сфере рыбного хозяйства, являются не только государственные, но и частные предприятия (акционерные, совместные). Государственное управление данным сектором субъектов хозяйствования заключается в основном в регулировании деятельности посредством налоговой, таможенной, финансовой и другой политики.

В настоящее время рыбное хозяйство Украины находится в отраслевом подчинении Министерства аграрной политики и продовольствия Украины, то есть в некотором смысле отождествляется с АПК. Вместе с тем, отрасль рыбного хозяйства имеет характерные отличительные особенности от сельского хозяйства.

Одним из основных отличий является источник происхождения сырья, которое используется в перерабатывающих подотраслях. В сельском хозяйстве объем полученного сырья для дальнейшей переработки является результатом человеческого труда, затраченного в предшествующем периоде. В рыбном хозяйстве объем полученного (добытого) сырья в большей степени зависит от уровня продуктивности водных объектов: морей, рек и озер. С другой стороны, если рассматривать в качестве источника сырья результаты деятельности рыбоводства, то можно провести аналогию с сельским хозяйством.

Второй особенностью рыбного хозяйства следует назвать то, что не вся добытая рыба идет на переработку, значительная ее часть поступает на рынки в качестве готовой продукции. Другая часть является сырьем для многих отраслей национального хозяйства вне агропромышленного комплекса (например, медицина).

Третьей отличительной чертой рыбного хозяйства является отсутствие необходимости создавать страховые резервы, которые имеют место в сельском хозяйстве, на случай непредвиденных природно-климатических условий.

Таким образом, сходство с сельским хозяйством прослеживается лишь в разрезе рыбоводства. Рыбоводство – это подотрасль рыбного хозяйства, которая обеспечивает выращивание товарной рыбы в прудах, небольших озерах и других малых водоемах для

снабжения населения живой или охлажденной рыбой. Эта форма рыбоводства характеризуется тем, что человек управляет всем процессом производства от размножения рыб до получения товарной продукции. В России прудовым рыбоводством занимались ещё в XII-XIII вв. (главным образом при монастырях), но до конца XIV в. прудовые хозяйства располагали лишь садками, в которых содержалась рыба (стерлядь, сазан, щука, линь), выловленная из озёр и рек. А.Т. Болотов впервые построил специальные пруды для разведения карпа [4].

Украина в составе царской России являлась рыбопромышленной территорией. Азовское море было одним из основных источников добычи рыбы. В 1861-1913 гг. среднегодовые выловы государства значительно возросли с 0,3 млн. т до 1 млн. т [5, с. 16].

Потребление морепродуктов сильно разнится по регионам мира. Самый высокий показатель – в приморских странах. Там дары моря традиционно составляли большую долю в повседневном рационе. На первом месте в мире находится Южная Корея (до 86 кг), на втором – Япония (до 65 кг на человека) и на третьем – Исландия (55 кг). Далее идут страны с потреблением меньше 20 кг на человека. Сравнение данного показателя с уровнем потребления в других странах приведено на рисунке.

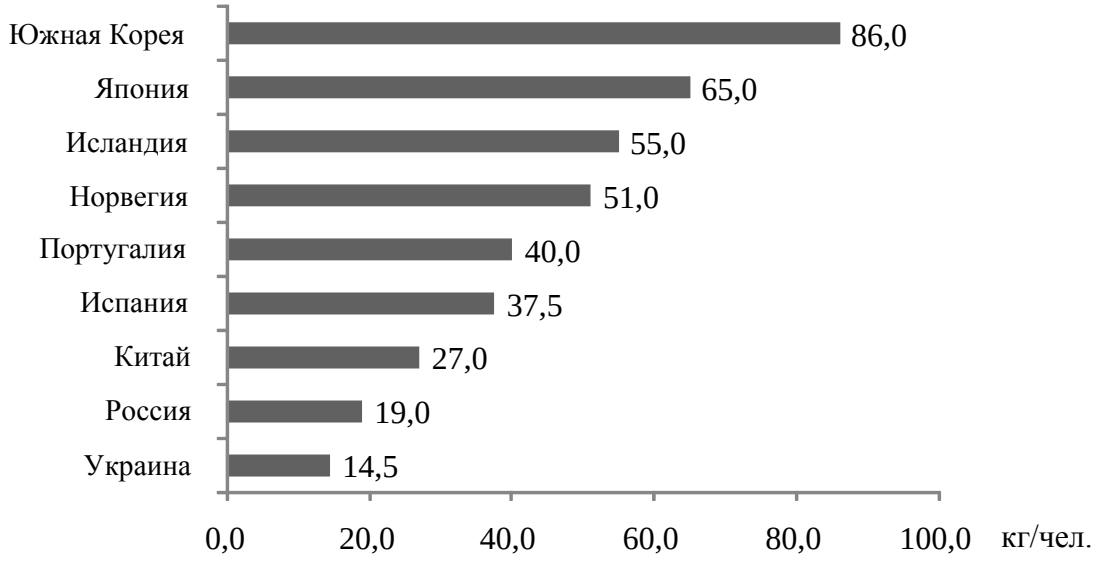

Рис. Уровень потребления рыбы и морепродуктов на душу населения в мире [7]

К сожалению, в Украине ежегодно отслеживается тенденция уменьшения объема потребления рыбной продукции населением Украины, что является следствием спада вылова рыбы и производства рыбной продукции, износа основных фондов и недостаточного финансового обеспечения рыбной отрасли.

Так, с 1990 по 2010 год общий объем вылова рыбы и других водных живых ресурсов уменьшился с 1066 тыс. т до 218,6 тыс. т, или на 79 %, из них в открытых районах Мирового океана и морских экономических зонах других государств – с 753 тыс. до 110,5 тыс. т, или на 85 %, в Азово-Черноморском бассейне – с 225,4 тыс. т до 69,7 тыс. т, или на 69 %; уловы водных живых ресурсов во внутренних водоемах страны (без внутренних морских вод и территориального моря) уменьшились с 87,6 тыс. т до 38,3 тыс. т, или на 56 % [7].

Вылов рыбы и других водных живых ресурсов за 2011 г. уменьшился на 3,4 % по сравнению с 2010 г. – до 211,2 тыс. т. Об этом сообщает Государственная служба статистики.

В том числе рыбы было выловлено 205,3 тыс. т (97,2 % от общего объема), что на 4,5 % меньше чем в 2010 г. Объем добычи других водных ресурсов увеличился в 1,6 раза и составил 5,9 тыс. т [7].

Более половины (52 %) общего объема вылова рыбы и добычи других водных живых ресурсов и 81 % национального объема вылова в водах исключительных (морских) экономических зон других государств получено рыбохозяйственными предприятиями г. Севастополя.

В последние годы государственная политика в сфере рыбного хозяйства не способствовала наращиванию инвестиционного потенциала, обеспечению конкурентоспособности, увеличению объема производства собственной продукции.

Основными причинами возникновения проблемы можно считать:

– моральное и физическое старение судов отечественного флота рыбной промышленности, что приводит к массовому выводу их из эксплуатации и отсутствия оборотных средств для обновления флота;

– отсутствие государственной поддержки рыбного хозяйства и привлечения инвестиций для обновления отечественного флота рыбной промышленности;

– неурегулированность законодательством вопросов предоставления в аренду рыбохозяйственных водных объектов;

– невозможность привлечения доступных кредитов рыбоводческими хозяйствами;

– отсутствие субсидирования различных направлений хозяйственной деятельности по приемлемым условиям, применения современных биотехнологий в деятельности отраслевых предприятий, обеспечения рыбоводческих хозяйств высококачественными комбикормами для рыб, наличие технических барьеров на пути отечественной продукции рыбного хозяйства на мировые рынки.

Справедливо напомнить, что глобальные попытки исправить катастрофическую ситуацию в рыбной отрасли Украины в общенациональном масштабе предпринимались и раньше.

Так, 19 февраля 2004 года Законом Украины была утверждена «Общегосударственная программа развития рыбного хозяйства Украины на период до 2010 года», в декабре того же года – «Программа развития инфраструктуры рынка рыбы, других живых ресурсов и пищевой продукции, которая из них вырабатывается, на 2005-2010 годы», а еще двумя годами раньше – «Национальная программа строительства судов рыбопромышленного флота Украины на 2002-2010 годы» [7].

Программы были направлены на реализацию мер по обновлению рыбопромышленного флота (общий физический износ судов превышал 70 %), увеличению объемов переработки экспортно-импортных грузов в морских портах, на стабилизацию рынка рыбы и рыбопродуктов, увеличение объемов вылова, повышение качества и безопасности рыбной продукции, усиление борьбы с контрабандой и т. д.

Все эти меры вполне могли бы создать благоприятные условия для работы рыбопромышленного комплекса страны. Так, к 2010 г. Общегосударственной Программой предусматривалось довести годовые объемы вылова рыбы и других водных живых ресурсов до уровня 750 тыс. т, а производство пищевой рыбной продукции – до 540 тыс. т; рыбных консервов – до 250 млн. условных банок; кормовой рыбной муки – до 33 тыс. т, при этом средний уровень потребления рыбы и рыбопродуктов на душу населения планировался 15-20 кг в год.

Из всего перечисленного, в 2010 г. прогнозы оправдались разве что относительно производства рыбных консервов (85,2 тыс. т) и нижнего предела потребления рыбы и рыбопродуктов на душу населения (в основном, за счет импорта). Таким образом, несмотря на то, что рыбопромышленный комплекс всегда играл значительную роль в обеспечении страны продовольствием, за годы независимости в сегменте произошли

глубокая структурная деформация и значительное отставание от развитых стран как в производстве, так и в потреблении.

Выводы и предложения. Решение проблем дальнейшего развития рыбного хозяйства возможно только путем применения комплексного подхода в сочетании с организационными и экономическими мерами, а также актуализации нормативных документов, обеспечивающих регулирование в сфере рыбного хозяйства, что позволит в корне изменить ситуацию в рыбной отрасли и обеспечить устойчивое развитие рыбного хозяйства. Особую роль в этом комплексном подходе занимает финансовое обеспечение устойчивого развития предприятия. Именно финансовое состояние предприятий является одним из основных факторов, определяющих стабильность экономического роста в стране.

Поддержание нормального уровня финансовой стабильности осложнено по ряду причин, к основным из которых можно отнести: ограниченные возможности прироста производства без общего расширения внутреннего платежеспособного спроса; высокий уровень физического износа и преобладание оборудования, относимого к устаревшим технологическим укладам; неравномерное распределение инвестиционной активности; недостатки в развитии банковской системы, особо ориентированной на реальный сектор экономики; ограниченные возможности бюджета по активизации инвестиционной и инновационной деятельности. Вследствие этого, достаточно актуальной является задача разработки такого финансового механизма функционирования предприятий, который обеспечивал бы устойчивое поступление государственных доходов и, одновременно, стабильное и устойчивое финансовое состояние самих предприятий.

Недостаточная теоретическая разработанность этих вопросов приводит к необходимости создания механизмов и методов анализа устойчивости предприятий, прогнозирования последствий воздействий различных условий. В этой связи разработка теоретических, организационно-правовых и методологических основ оценки устойчивости предприятий, а также основ прогнозирования результатов воздействия внутренних и внешних факторов на результаты деятельности предприятий представляет собой важную задачу для Украины на современном этапе.

Список использованных источников

1. Про Загальнодержавну програму розвитку рибного господарства України на період до 2010 року: Закон України від 19 лютого 2004 року № 1516-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/ l_doc2.nsf/ link1/ ed_2004_02_19 /JD2NQ00G.html#.

2. Арасланова А. Обзор рынка рыбы и морепродуктов Украины [Электронный ресурс] / А. Арасланова. – Режим доступа: http://bconsult. com.ua/articles /runok_moreproduktov/.

3. Булгакова Л. Н. Формирование финансового механизма и системы управления инвестиционной деятельностью предприятия / Л. Н. Булгакова // Финансы и кредит. – 2004. – № 16. – С. 41-49.

4. Древинг С. Р. Финансовый механизм государственной поддержки обновления рыбопромыслового флота / С. Р. Древинг, М. Л. Шпилева // Модернизация экономики России и стран СНГ: материалы международного конгресса, г. Волгоград, 18-19 марта 2010 г.: в 2 ч. Ч. 1. – Волгоград: Волгоградское научное изд-во, 2010. – С. 157-165.

5. Зиланов В. К. Морская рыболовная политика России и мировое рыболовство [Электронный ресурс] / В. К. Зиланов // Северная пацифика. – Режим доступа: http://www.npacific.ru/np/magazin/2-97_r/articl52-61.htm.

6. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 560 с.

7. Рыбная отрасль Украины: состояние и перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://edab2b.com/opinions/rybnaya-otrasl-ukrainy/.

8. Широков Б. М. Малый бизнес. Финансовая среда предпринимательства / Б. М. Широков. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 496 с.

УДК 338.3:338.27

І.О. Хоменко, канд. екон. наук, доцент
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНИХ КЛАСТЕРІВ

У статті розглянуто сутність та інтерпретацію організаційно-економічного механізму, запропоновані вітчизняними та зарубіжними вченими. Розкрито особливості функціонування організаційно-економічного механізму роботи кластерів та основних його елементів у сучасних умовах на ринку.

Ключові слова: *організаційно-економічний механізм, кластер, ринок.*

В статье рассмотрена сущность и интерпретация организационно-экономического механизма, предложенные отечественными и зарубежными учеными. Раскрыты особенности функционирования организационно-экономического механизма работы кластеров и основных его элементов в современных условиях на рынке.

Ключевые слова: *организационно-экономический механизм, кластер, рынок.*

In the article essence and interpretation is considered organizationally economic to the mechanism, offered by domestic and foreign scientists. The features of functioning are exposed organizationally economic to the mechanism of work of clusters and his basic elements in modern terms at the market.

Key words: *organizationally economic mechanism, cluster, market.*

Постановка проблеми. Дослідження стану, функціонування і тенденцій розвитку суб'єктів господарювання на ринку перевезень має на меті теоретично обґрунтувати, що одним з напрямків забезпечення їх сталого розвитку є укрупнення та об'єднання у нові організаційні структури і розробка механізму їх взаємодії у складі таких структур, зокрема кластерів.

Аналіз взаємозв'язків між підприємствами у межах кластерів дозволяє виявити можливості підвищення ефективності їх роботи. Виявлення та оцінка взаємодії підприємств кластерів дозволяє виявити можливості для координації, управління і гармонізації інтересів підприємницьких структур. Кластер забезпечує можливість співпраці між конкуруючими компаніями і їх постачальниками з урядом, а також іншими ринковими структурами. При цьому державні і приватні інвестиції направляються на поліпшення умов функціонування кластера, що дозволяє отримати додатковий (синергетичний) ефект. Вдосконалення управління підприємствами за рахунок об'єднання їх у кластери дозволяє зменшити вплив негативних тенденцій циклічності, що характерні для сучасних ринкових процесів, а тому спрямованість на вдосконалення організаційно-економічного механізму набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню організаційно-економічного механізму присвячено багато праць українських та зарубіжних учених, зокрема Абалкина Л.І., Осипова Ю.М., Бєляєва А.А., Мочерного С.В., Буніча П.Г., Тамбовцева В.Л., Мінаєва Е.С., Забрединой Л.Р., Монахова А.В., Лисенко Ю., Егорова П., Мішеніної Н.В., Коваленко Н.В., Вінес А.Р., Шмалена Р., Кульмана А., Буркова В.Н., Кондратьева В.В., Райзберга Б.А., Лозовського Л.Ш., Стародубцевої Е.Б., Федоровича В.О. та інших авторів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Після аналізу проведених досліджень видно, що потребує розробки організаційно-економічний механізм формування, функціонування та розвитку сучасних ринкових структур – кластерів.

Мета статті. Метою цієї статті є розробка організаційно-економічного механізму роботи підприємств, об'єднаних у транспортні кластери в сучасних умовах на ринку.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку кластери є частиною стратегії регіонального розвитку і однією з найкращих форм об'єднання підприємств. Кластеризація включає створення не лише вертикальних зв'язків (вертикальна інтеграція), але і додаткових горизонтальних зв'язків на основі використання загальних чинників перевезень, наукового та інноваційно-інвестиційного потенціалу, обміну інформацією і партнерських комунікацій. Транспортний кластер дозволяє в умовах глобалі-

зації швидко і чітко реагувати на зміни внутрішньої і зовнішньої кон'юнктури, швидко адаптуватись за рахунок саме особливостей механізму функціонування. Для створення транспортного кластера необхідні такі передумови, що визначають також і вимоги до організаційно-економічного механізму:

1) готовність до співпраці основних перевізників;

2) мережа комерційних організацій, що постачають запчастини та інші матеріали, паливо, посередники для внутрішніх та міжнародних перевезень;

3) бізнес-клімат (трудові ресурси, інвестиційний клімат, координаційно-логістичний центр);

4) інжинірингові та консалтингові фірми, навчальні заклади, фінансово-кредитні установи та ін.;

5) згода на співпрацю місцевих органів влади.

Умови кластеризації визначаються рядом показників. Серед них: кваліфікована робоча сила, розвинена інфраструктура, багато підприємств-перевізників, попит на перевезення, наявність або відсутність підприємств суміжних галузей, умови, бар'єри для формування нових організаційних структур і характер конкуренції на ринку. Державна політика є підтримуючим фактором, який впливає на всі інші.

Під час створення організаційно-економічного механізму кластера, по-перше, мають бути конкретизовані основні (базові) функціональні його структури управління: механізм формування, ринкових механізм роботи та механізм використання транспортного потенціалу, по-друге, механізм прогнозування та планування діяльності, який стимулює працівників (мотиваційний механізм), фінансовий, зворотній механізм контролю і регулювання діяльності. Функції і сутність кожного з основних функціональних блоків організаційно-економічних механізму кластера, визначається відповідним етапом його життєвого циклу та розвитку. Так, на етапі створення основні ресурси кластера мають бути направлені на використання всіх передумов, потім формується механізм вивчення ринку (маркетингові дослідження) та використання транспортного потенціалу. На етапі початку здійснення діяльності кластера необхідно додати механізм прогнозування та планування діяльності, мотиваційний, зворотній механізм контролю і регулювання діяльності. Крім того, в цей час слід почати проектування і впровадження елементів фінансового механізму: самоокупності, ринкового ціноутворення, обліку і звітності, технічної підготовки та координації перевезень, контролю та регулювання. У міру подальшого здійснення діяльності кластера створюються елементи механізму контролю над роботою окремих підприємств, що за підтримки органів місцевої влади трансформується у функціональний організаційно-економічний механізм.

Особливості організаційно-економічного механізму з позицій різних наукових шкіл мають свою інтерпретацію, але до цього часу так і не має єдиного підходу до розкриття сутності цієї категорії. Так, В.Г. Козаченко розглядає організаційно-економічний механізм як інструмент управління, який є сукупністю управлінських елементів і способів їхньої організаційної, інформаційної, мотиваційної та правової підтримки, шляхом використання з урахуванням специфіки діяльності підприємства забезпечується досягнення певної мети заради чого, власне, і створюється відповідний механізм [2].

Найновіша ідея організаційно-економічного механізму сформульована Лео (Леонідом) Гурвіцем, Роджером Майерсоном та Еріком Маскіним, яким у 2007 році присуджена Нобелівська премія по економіці за внесок у теорію економічних механізмів. Організаційно-економічний механізм за Лео Гурвіцом задає множину виборів економічних суб'єктів, кожний із яких пов'язується з певним результатом. У цьому сенсі механізм формує систему стимулів і наближається до поняття «економічний інститут». Таким чином, формалізується поняття інституту на основі організаційно-економічного механіз-

му, проте інститут не може бути окремим механізмом. Л. Гурвіц зосереджує увагу на значенні інтеграції економічної теорії та теорії інститутів під час розв'язання проблем інституціонального проектування реформ: ефективний дизайн надбудов існуючих інститутів, нових інститутів, правил і механізмів примусу дотримання їх повинен містити у своїй основі аналіз поведінки людей у межах певних стимулів або механізмів [7]. Традиційно близька сприйняттю економістів така частина інституціональної структури, як організаційно-економічний механізм, нежиттєздатна без взаємозв'язку із соціальними інститутами глибшого рівня [1]. Організаційно-економічний механізм як основну складову розглядають з точки зору організації економічної діяльності в межах методологічних підходів нової інституціональної теорії до оцінки економічних процесів. Так, у працях Д. Норта, Л. Гурвіца, М. Олсона, М. Бюкенела економічний механізм розглядається, враховуючи організаційну складову.

А.А. Кульман стверджує, що «організаційно-економічний механізм – це певна сукупність або послідовність економічних явищ» [3]. Б.З. Мільнер, А.В. Півників, Д.Г. Льовчук [5; 9] під організаційно-економічним механізмом управління розуміють сукупність елементів організації процесу ухвалення рішення; системи розподілу і забезпечення ресурсами; основні способи дії на об'єкт управління, які відповідно до прийнятого розділення включають різні методи управління, наприклад, адміністративно-організаційні і економічні. Ці автори вважають, що «відповідно до розглянутого поняття, організаційно-економічний механізм управління повинен виконувати наступні головні завдання: забезпечення необхідної відповідальності за досягнення конкретних результатів, узгодження цілей, стимулювання і мотивацію учасників діяльності, розподіл і забезпечення ресурсів» [5].

У своїх роботах В. О. Федорович дає визначення організаційно-економічного механізму управління [10] як різнорівневої ієрархічної системи основних взаємозв'язаних між собою елементів та їх типових груп (суб'єктів, об'єктів, принципів, методів й інструментів і тому подібне), а також способів їх взаємодії, включаючи інтеграцію і дезінтеграцію, в ході і під впливом яких гармонізуються економічні стосунки (інтереси) держави, власників (учасників і акціонерів), кредиторів і персоналу, включаючи представників вищого менеджменту корпорації, і суспільства. Причому, кінцевий результат діяльності кожної ланки (або елементу) системи нижчого рівня служить початковим ресурсом для системи вищого рангу і тому подібне. Основною ознакою економічних систем будь-якого рівня є наявність реальних, вимірюваних взаємозв'язків тих або інших економічних чинників, які можна класифікувати і згрупувати. Якщо організаційно-економічний механізм управління порівняти з організаційно-економічним механізмом управління власністю як системою інтеграційної взаємодії учасників, то в обов'язковому порядку цей механізм включає сформовану учасниками систему цілей і ресурсних обмежень, а також систему показників економічної оцінки результативності, і має відповідне інформаційне забезпечення. При цьому його можна розглядати як системно структуровану сукупність норм правового, організаційного та економічного характеру, що дозволяють елементам системи раціонально взаємодіяти як усередині системи, так і із зовнішнім середовищем.

Б.А. Райзберг визначає організаційно-економічний механізм як «сукупність організаційних структур і конкретних форм і методів управління, а також правових форм, за допомогою яких реалізуються в економічні закони, що діють у конкретних умовах, процес відтворення» [8]. На його думку, система управління і механізм управління відрізняються. Різниця в тому, що механізм містить у собі методи, види, форми і функції управління. А система включає в свій склад ще й апарат управління, що виконує функції управління [10].

Під організаційно-економічним механізмом забезпечення конкурентоспроможності підприємства Т.А. Шилова розуміє сукупність методів і способів, які дають можливість підприємству мати стійке положення на ринку, залучати і зберігати споживачів при реалізації основної мети своєї діяльності [12]. На думку Н.В. Мішеніної, Е.В. Коваленко, комплексний механізм управління є сукупністю економічних, мотиваційних, організаційних і правових (політичних) способів цілеспрямованої взаємодії суб'єктів господарювання (суб'єктів підприємництва і науково-технічного розвитку) і впливу на їх діяльність, що забезпечують узгодження інтересів взаємодіючих сторін, об'єктів і суб'єктів управління» [6].

Завдання організаційно-економічного механізму сформувати ефективну структуру управління з метою координації роботи всіх підприємств кластера. Під впливом зовнішнього середовища та в результаті зміни завдань і методів роботи виникає необхідність у трансформації його структури. В цьому випадку це постійний процес визначення найкращої організаційної структури, що полегшують координацію дій окремих підприємств, їх проінформаність, раціональний розподіл завдань, відповідальності та повноважень. Організаційно-економічний механізм управління повинен встановлювати чіткий взаємозв'язок різних підприємств усередині кластера та забезпечити єдність їх поставлених цілей. Із здійсненням управління як процесу пов'язаний певний порядок виконання різних функцій, а також підготовки і прийняття ключових рішень. Формування механізму кластера передбачає створення ефективної управлінської складової, оскільки раціональна організація й управління визначають ефективність перевізного процесу. Вдосконалення потребує система освіти і підвищення кваліфікації управлінців і робочого персоналу у сфері транспорту.

Робота організаційно-економічного механізму розвитку кластера формування повинна бути направлена на істотну економію ресурсів і зростання дохідності виробництва. Ефективне функціонування організаційно-економічного механізму кластера можливо за наявності сукупності ресурсів (правових, інтелектуальних, інформаційних, організаційних та фінансових), забезпечуючи виконання усіх його функцій.

Процес функціонування організаційно-економічного механізму роботи кластерів схематично представлений на рисунку.

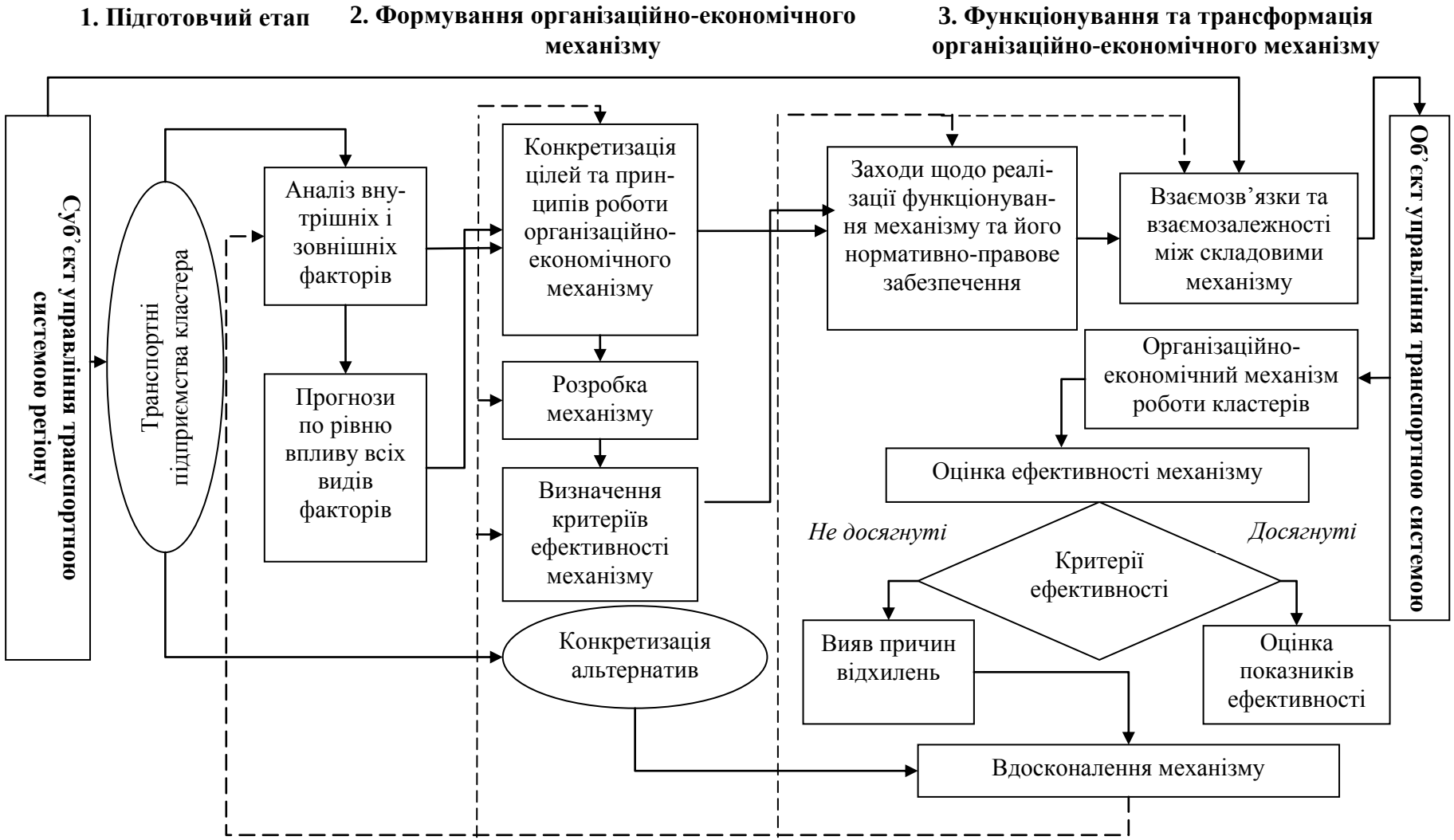

Рис. Процес формування та роботи організаційно-економічного механізму

Організаційно-економічний механізм розвитку транспортних кластерів є сукупністю структурних, організаційних, економічних і правових складових функціонування транспортної системи регіону. Забезпечення ефективної роботи механізму можна оцінити через виконання основних завдань кластера:

1. Здійснення науково-дослідної, експертно-аналітичної, консалтингової діяльності у сфері економіки транспорту, транспортної політики і стратегічного транспортного планування для органів місцевої влади, інших юридичних і фізичних осіб.

2. Вивчення й узагальнення вітчизняного і світового досвіду за напрямами наукових досліджень економіки автомобільного транспорту.

3. Залучення до співпраці ВНЗ, їх науково-педагогічних та інших працівників, студентів і аспірантів.

4. Сприяння розвитку української і міжнародної наукової співпраці у сфері економіки транспорту.

5. Організація і виконання дослідницьких проектів, що відносяться до економіки транспорту, транспортної політики і стратегічного транспортного планування.

6. Проведення незалежної експертизи, інформаційно-аналітична підтримка, надання консультаційних послуг діяльності з економіки транспорту, оцінки синергетичної (економічної, соціальної) ефективності транспортних програм і проектів, а також інших робіт прикладного характеру.

7. Моніторинг розвитку національної транспортної системи і потреби у перевезеннях, проведення фундаментальних і прикладних наукових досліджень.

8. Розробка практичних рекомендацій і подання пропозицій по врахуванню чинників розвитку національної транспортної системи і транспортної поведінки домогосподарств під час розробки економічної політики, заходів управління бюджетною, податковою, грошово-кредитною, інноваційною, інвестиційною, митною, зовнішньоекономічною та інших форм й інструментів економічної політики.

9. Організація спільної роботи з найбільшими транспортними асоціаціями і перевізниками по проектах, пов’язаних з гармонізацією інтересів влади та перевізників у сфері вдосконалення державного регулювання розвитку транспортної системи і ринків транспортних послуг.

10. Виконання досліджень з адаптації статистичних даних по індикаторах розвитку транспортної системи та транспортної поведінки населення і бізнесу до типових показників Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). Налагодження регулярної співпраці з профільними структурами ОЕСР у сфері гармонізації методик і стандартів моніторингу стану транспортної системи та транспортної поведінки домогосподарств регіону.

11. Взаємодія з громадськими об’єднаннями та міжнародними організаціями в рамках суспільної участі в обговоренні й узгодженні великомасштабних транспортних і транспортно-містобудівних проектів, програм розвитку міста; розробці стратегій соціально-економічного розвитку регіону в частині питань транспорту та дорожнього господарства.

12. Поширення результатів наукових досліджень, у тому числі шляхом підготовки необхідних методичних документів, наукової літератури, випуску наукових періодичних видань, публікації статей, проведення конференцій, семінарів, круглих столів. Здійснення заходів, направлених на підвищення кваліфікації фахівців у зв’язку з реалізацією значних транспортних проектів у регіоні та місті.

13. Координація міждисциплінарних досліджень з питань, що відносяться до економіки транспорту, транспортної політики і стратегічного транспортного планування.

14. Пропозиції для навчальних закладів щодо розробки освітніх програм з підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації фахівців у сфері транспорту для підвищення ефективності роботи транспортної системи регіону і міста.

Висновки і пропозиції. Таким чином, для розв'язання вищенаведених завдань організаційно-економічний механізм повинен відповідати таким умовам: узгодженість і збалансованість елементів, забезпечення розширеного відтворення, окупність витрат і рентабельність виробництва, стимулювання впровадження досягнень НТП, високий рівень мотивації, простота роботи механізму.

Список використаних джерел

1. Економічна енциклопедія: у 3 т. / [ред. кол.: С. В. Мочерний та ін.]. – К.: Академія, 2001. – Т. 2. – 848 с.

2. Козаченко Г. В. Організаційно-економічний механізм як інструмент управління підприємством / Г. В. Козаченко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво: збірник наукових праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Вип. 11. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2003. – С. 107-109.

3. Кульман А. А. Экономические механизмы / А. А. Кульман; пер. с фр.; под общ. ред. Н. И. Хрусталевой. – М.: Прогресс; Универс., 1993. – 92 с.

4. Малицький А. А. Організаційно-економічний механізм управління підприємством: сутність та структура [Електронний ресурс] / А. А. Малицький. – Режим доступу: http://intkonf.org/malitskiy-aa-organizatsiynoekonomichniy–mehanizm–upravlinnya pidpriemstvom–sutnist– a-struktura.

5. Мильнер Б. З. Управление территориально-производственными комплексами и программами их создания / Б. З. Мильнер, А. В. Кочетков, Д. Г. Левчук. – М.: Наука, 1985. – 232 с.

6. Мишенина Н. В. Внутренний экономический механизм предприятия. 2007 [Электронный ресурс] / Н. В. Мишенина, Е. В. Коваленко. – Режим доступа: http://sumdu.telesweet.net/doc/lections/Vnutrenniy-ekonomicheskiy-mehanizm-predpriyatiya/index.html.

7. Попова О. Л. Сталий розвиток агросфери України: політика і механізми / О. Л. Попова. – К.: Ін-т екон. і прогнозування. НАН України, 2009. – 352 с.

8. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. М. Лозовский, Б. А. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 496 с.

9. Симкин Д. Г. Некоторые особенности развития организационно-экономического механизма управления регионом / Д. Г. Симкин // Вестник ОГУ. – 2009. – Август (№ 8 (102)). – С. 89.

10. Федорович В. О. Состав и структура организационно-экономического механизма управления собственностью крупных промышленных корпоративных образований / В. О. Федорович // Сибирская финансовая школа. – 2006. – № 2. – С. 45-54.

11. Черпак А. Є. Сутність та складові організаційного та економічного механізму управління корпораціями [Електронний ресурс] / А. Є. Черпак. – Режим доступу: http://antiraid.com.ua/science/l200909271.html.

12. Шилова Т. А. Организационно-экономический механизм обеспечения конкурентоспособности предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/SND/Economics/10_shilova.doc.htm.

УДК 339.13

Н.Г. Царук, ст. викладач
Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України «Ніжинський агротехнічний інститут», м. Ніжин, Україна

АНАЛІТИЧНИЙ МОНІТОРИНГ РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ОВОЧІВНИЦТВА

Подано методичні підходи до створення системи аналітичного моніторингу, яка синтезує результати спостереження з їх аналітичною оцінкою.

Ключові слова: *ринок, моніторинг, аналіз, управлінське рішення, слабкий сигнал, превентивні заходи.*

Поданы методические подходы к созданию системы аналитического мониторинга, которая синтезирует результаты наблюдения с их аналитической оценкой.

Ключевые слова: *рынок, мониторинг, анализ, управленческое решение, слабый сигнал, превентивные мероприятия.*

The methodical going is given near creation of the system of the analytical monitoring, which synthesizes the results of supervision with their analytical estimation.

Key words: *market, monitoring, analysis, administrative decision, weak signal, preventive measures.*

Постановка проблеми. Високу ефективність сучасної економіки забезпечує розвинутий цивілізований ринок як сфера товарного обміну за збалансованого співвідношення пропозиції та платоспроможного попиту на продукцію. Успішне функціонування ринку передбачає його моніторинг, тобто організацію спостереження за ринком із використанням ряду показників: обсяг і швидкість продаж; основні покупці продукції овочівництва; місце купівлі, частота купівлі овочів різними групами споживачів; ринкові частки конкурентів за типом продукції, що продається; ступінь насиченості ринку цією продукцією; імідж продукції, яка продається і за якою ведеться спостереження.

Метою моніторингу є виявлення відповідності параметрів об’єкта спостереження бажаним і прийняття управлінських рішень, які б забезпечували підтримання цих параметрів у заданих межах. Розробка управлінських рішень щодо ринку продукції овочівництва ґрунтується на інформації моніторингового спостереження та результатах її аналізу. Останній є одним з основних методів пізнання складних явищ і процесів шляхом реального чи умовного їх розчленування на системоутворюючі елементи, що є відправним для виявлення й оцінки впливу різних чинників на кількісно-якісну зміну параметрів об’єкта спостереження. Зміст управлінських рішень конкретизується специфікою кожного етапу їх розробки, основними з яких є: виявлення і деталізація проблеми (включаючи оцінку інтересів зацікавлених сторін, тобто йдеться про персоніфікацію причин виникнення проблеми); формування можливих варіантів рішення з врахуванням реальних ресурсних обмежень; формування системи критеріїв для оцінки розроблених варіантів; оцінка варіантів рішень за сформульованою системою критеріїв та вибір найкращого з них; організація контролю за реалізацією прийнятих управлінських рішень. Практика результативного управління підтверджує, що обґрунтованість рішень і дійовий контроль за їх виконанням можливі тільки з використанням аналітичної оцінки, тобто оцінки, здійснюваної з оперативним врахуванням впливу різних чинників на формування результатів реалізації управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення спеціальної літератури [1; 4; 8; 9] показує, що за сучасної організації моніторингу чітко прослідковуються два процеси, розділені в часі, а часто і в просторі, а саме власне процес спостереження і наступний процес – аналіз результатів моніторингу. Такий методологічний підхід значно понижує результативність управлінських рішень, у першу чергу, через неспівпадання в часі виникнення проблеми (ситуації) та розробки заходів з її вирішення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Саме ліквідувати цю невідповідність може допомогти система аналітичного моніторингу, яка передбачає максимальне виявлення під час спостереження фактичних і можливих змін параметрів об’єкта спостереження та прийняття превентивних управлінських рішень за слабкими

сигналами, що максимально понижує ризики від реалізації управлінських рішень і підвищує ефективність врахування в управлінні змін ринкової ситуації.

Мета статті. Головною метою цієї статті є розробка системи аналітичного моніторингу, яка б забезпечила збір, обробку й аналіз даних про ринкову ситуацію з одночасною кількісно-якісною оцінкою і прогнозуванням впливу різних чинників на її зміну, що є передумовою прийняття обґрунтованих превентивних управлінських рішень з врахуванням фактичних чи передбачуваних змін на ринку певних видів продукції овочівництва.

Виклад основного матеріалу. Створюючи систему аналітичного моніторингу, слід враховувати, що система як відокремлена цілісність може перебувати у статиці і динаміці. Статику, по-суті, оцінюють за структурою об’єкта моніторингу (складом і співвідношенням структуроутворюючих елементів). Динаміка є значно складнішим станом системи, який пов’язаний із функціональними, а часто і структурними змінами, які супровожуються появою різних ситуацій, з ініційованих різними чинниками: ендогенними та екзогенними, мотивацією, характером ставлення до знарядь і предметів праці, рівнем забезпеченості і використання ресурсів, організацією виробництва і збуту продукції, сприйнятливістю до інноваційних змін, культурно-професійним рівнем і соціопсихологічною ментальністю працівників, виконавською дисципліною, рівнем соціального захисту і т. п. Несвоєчасне вирішення ситуацій може призвести до зниження продуктивності праці, погіршення якості, підвищення собівартості, зниження конкурентоспроможності продукції, погіршення платоспроможності підприємства, банкрутства, росту безробіття, зубожіння людей.

Зауважимо, що соціально-економічний розвиток суб'єктів господарювання – це розмаїття взаємодії різновертних чинників. Наприклад, для сільськогосподарських товаровиробників можна виділити чотири модулі чинників, що формують управлінські ситуації: мотиваційний модуль відображає потреби людини – фізичні, безпеки, в контактах, у визнанні, в самореалізації, духовності; модуль зовнішнього середовища – соціальні, економічні, політичні, правові, природні чинники; чинники внутрішнього потенціалу – земля, праця, капітал (основний, оборотний, інтелектуальний, біологічний, фінансовий, енергетичний); продукуючий модуль – маркетинг, технологія, техніка, організація, виробництво, збут, стимулювання.

Кожний чинник характеризується певними якісними і кількісними параметрами, причому вони неоднакові для різних підсистем і рівнів управління, мають свої особливості у різних організаційно-правових формах господарювання, різних фазах стратегічного розвитку підприємств, різних стадіях кругообороту продуктивних сил і т. п., залежать від причин виникнення ситуацій, які називають збуруючими чинниками.

Для вирішення ситуацій дуже важливо визначитись із їх характером, за яким вони бувають стандартні або функціональні, нестандартні або ситуаційні; критичні, передбачувані, несподівані; прості та проблемні, добре структуровані, або кількісно сформовані проблеми, в яких суттєві залежності вияснені дуже добре; неструктуровані, або якісно виражені проблеми, в яких описано важливіші ресурси, ознаки і характеристики, а кількісні залежності між якими повністю невідомі; слабоструктуровані, яким притаманні як якісні елементи, так і маловідомі, невизначені сторони, що в багатьох випадках є домінуючими.

За аналітичними процедурами розрізняють організаційні, економічні, технологічні, технічні, біологічні, енергетичні, екологічні, соціальні, правові, психологічні та інші ситуації.

Класифікація ситуацій допомагає систематизувати нашу уяву про них, чим прискорює їх пізнання і прийняття обґрунтованих управлінських рішень з вирішення виявлених ситуацій.

Щодо ситуацій на ринку продукції овочівництва, то вони найчастіше пов'язані зі зміною ринкової кон'юнктури і ринкових умов, зумовлених макрочинниками: загальноекономічною кон'юнктурою країни; структурними змінами в економіці; змінами потреб споживачів; змінами політики цін і показників її кредитної та валютно-фінансової сфер; співвідношенням експорту-імпорту овочевої продукції аналізованого виду; появою нових овочевих ринків; та мікрочинниками: обсяг виробництва, інтенсивність попиту і пропозиції певних груп товарів, їх конкурентоспроможність, динаміка цін і валютних курсів тощо.

Однак незалежно від характеру ситуацій, їх кількості та розмаїття для прийняття рішень з вирішення проблем необхідна інформація. Традиційно вважається, що основою інформаційної бази є дані бухгалтерського обліку (фінансового, управлінського і податкового) та показники фінансової звітності. Проте за сучасної організації обліку не вся необхідна інформація є його об'єктом. Частина інформації є в позаоблікових джерелах – матеріали попередніх аналізів, перевірок, внутрішнього контролю й аудиту, ревізій, пояснювальні записки співробітників підприємств, плани, ліміти, зовнішня інформація-законодавство, постанови уряду і розпорядження відомств тощо. Слід зауважити, що в сьогоднішніх умовах нормативно-законодавча база досить динамічна, постійно актуалізується, що ускладнює роботу аналітика, який повинен не тільки враховувати сучасний стан ситуації, а й моделювати її розвиток з врахуванням майбутніх можливих змін.

У нашому випадку моніторингу ринку продукції овочівництва, особливу увагу треба звертати на інформацію про ринкову кон'юнктуру. Інформація дозволяє оцінювати ситуацію на ринку конкретного виду овочів; розраховувати основні показники ринку – обсяг, місткість, загальні дані про виробництво, імпорту та експорту цього виду товару; визначати основних гравців на ринку, оцінювати тенденції розвитку ринку аналізованого виду овочів; проводити конкурентний аналіз, а саме розраховувати основні показники діяльності конкурентів, оцінювати способи, використовувані ними для просування продукції, визначитись з можливою перспективою їх розвитку; оцінювати майбутніх покупців аналізованого виду продукції овочівництва. Джерелами такої інформації, крім внутрішньогосподарської інформації товаровиробників, є матеріали періодичної преси, яка публікує звіти великих фірм, дані про випуск окремих видів продукції, обсяги і напрями капітальних вкладень, експортно-імпортні угоди, корпоративну політику і кадрові перестановки. Крім того, потужні гравці ринку публікують дуже важливі дані про свою діяльність – річні фінансові звіти, різні проспекти про поточну діяльність і перспективу розвитку, каталоги випуску продукції тощо.

Наявність такої інформації є передумовою аналітичної оцінки ситуації та прийняття рішень з її вирішення, тобто йдеться про реалізацію аналітичної функції менеджменту, ефективність якої залежить від дотримання її стадій: розпізнавання, діагноз, прогноз [6]. Розпізнавання ситуації забезпечує попередню оцінку характеру змін і формування висновків про доцільність і можливість зміни окремих параметрів аналізованого об'єкта (явища, процесу) та визначення меж цих змін і необхідність поглибленого вивчення, яке здійснюють на стадії діагнозу. Діагностика, сконцентрувавши увагу на першопричинах змін, пропонує багатоваріантні схеми вирішення ситуації та сценарії можливих кількісно-якісних змін аналізованого об'єкта, тобто йдеться про стадію прогнозування, на результатах якого і ґрунтується нове управлінське рішення.

Ефективність аналітичної оцінки залежить і від того, на якому етапі розпізнали ситуацію. Такими етапами є триада: «слабкий сигнал – симптом – проблема». Традиційний підхід аналітичного осмислення ситуації в кращому випадку починається з виявлення симптомів проблем, а в більшості має справу з оцінкою проблеми, яка вже виникла. Це призводить до того, що реакція на проблему є запізнілою, чим понижується ефективність

управлінського рішення. Тому систему розпізнавання доцільно побудувати таким чином, щоб можна було виявити ситуацію в стані її зародження. Така система розпізнавання базується на основі виявлення слабких сигналів. Наука не запропонувала надійної методики розпізнавання проблеми на етапі слабкого сигналу, а методологія аналізу є такою, що розпізнавання в більшості ґрунтується на застосуванні емпіричних способів з використанням фіксованої інформації, зокрема, оцінки відхилення середніх, абсолютних і відносних величин, тенденцій зміни аналізованих показників тощо.

З'ясуванню етапів розпізнавання ситуацій деякою мірою може допомагати таке припущення, що слабким сигналом можна вважати стале відхилення фактичного показника від нормативного (бажаного, запланованого) в межах до 10 %, якщо відхилення становить 10-30 % – йдеться вже про симптом, а понад 30 % – за проблему. Проте в сьогоднішніх умовах динамічних, часто не передбачуваних змін такий підхід не завжди дає змогу своєчасно розпізнавати ситуацію, особливо за слабкими сигналами. Виходом з цього становища є підбір таких методичних способів і прийомів, які б дозволяли своєчасно виявити й уяснити ситуацію, що забезпечило б оперативне реагування на неї суб'єкта управління. З арсеналу способів такими є абстрактнологічні, експертні, економіко-статистичні (стохастичні) та ін.

Абстрактно-логічні прийоми ґрунтуються на способі абстрагування і передбачають абстрагування ситуації, відображення мовою образів, асоціативного пошуку, за якого використовують аналогію і гемологію. Ефективність цих прийомів підсилюється за умови активного діалогу „аналітик - ЕОМ", який ґрунтується на використанні ідей апарату теорії переваг, суб'єктивної ймовірності, нечітких множин, теорії образів, теорії ідентифікації тощо.

Стадія діагнозу найважливіша в системі осмислення причин, рушійних сил, умов і обставин виникнення ситуацій. Основними способами для досліджень, виконуваних на цій стадії, є системний аналіз, економічні способи та ін.

Прийоми системного аналізу доповнюють системно-динамічними, що застосовують під час аналізу складних ієрархічних систем, яким є ринок товарів. Вони допомагають з'ясувати як горизонтальні, так і вертикальні взаємозв'язки між елементами системи, прямі й зворотні зв'язки між аналізованими рівнями.

Недостатньо розроблена і прогнозна стадія аналізу. У монографіях і підручниках з економічного аналізу розробки на майбутнє (так звані резерви) розглядаються як відхилення від нормативів чи показників інших підприємств і практично не обґрунтовується можливість їх використання аналізованими об'єктами, особливо в умовах значних динамічних змін, непередбачуваності зміни зовнішнього середовища, що вимагає прийняття рішень із підвищеним рівнем ризику і невизначеності.

Для сучасного менеджменту дуже важливо, щоб передбачення були надійними, своєчасними і мали практичну спрямованість. Найчастіше для цього застосовують екстраполяцію, яка ґрунтується на економіко-статистичних прийомах, евристичних прийомах, теорії прийняття рішень тощо.

Під час застосування екстраполяції треба враховувати, що прогнозні параметри не повинні виходити за межі вхідної „якості" системи, а також особливості при модифікаціях її прийомів. Так, в аналоговій формі екстраполяції використовують моделі з „перших принципів", коли параметри моделі можуть мати певний зміст; у феноменологічній формі апроксимація здійснюється поліномами або іншими адекватними функціями на основі даних, які є за попередні періоди часу.

Для екстраполяції можна застосовувати різні класи функцій: поліноми, експоненти, логістичні залежності; періодичні функції і т. п. Вибір конкретного виду апроксимаційної функції залежить від характеру поведінки системи в прогнозному періоді і вибору стратегії її розвитку в майбутньому (рівномірність, прискорення і т. п.). Залежно від конкретних

умов вирішення ситуаціїї застосовують різні види апроксимації і різні методологічні підходи. Так, за наявності кількох динамічних рядів доцільно проводити дисперсійний аналіз. За наявності значних масивів даних статистичного характеру – стохастичну апроксимацію, для виявлення впливу періодичних факторів – спектральний аналіз, а для виявлення „прихованих" параметрів – факторний аналіз. Використовуючи результати екстраполяції, треба мати на увазі, що вони можуть залежати від вдалого вибору аналітиком форми апроксимаційної функції, що пов'язане з повнотою оцінки характеру поведінки системи та її взаємодії із зовнішнім середовищем і похибкою апроксимаціїї, яка зумовлюється повнотою і достовірністю вихідних даних. Останнє зауваження особливо суттєве для феноменологічної екстраполяції, оскільки, використовуючи дані за значний минулий проміжок часу, можна одержати викривлену залежність у зв'язку з тим, що не враховуються якісні „стрибки" в майбутньому. Збільшується ймовірність помилки апроксимації і під час використання невеликих за тривалістю часу масивів даних. Стосовно прогнозування розвитку ринку продукції овочівництва, екстраполяція частіше може використовуватися для опису змін основних параметрів системи і для характеристики системи в цілому.

Різновидом цієї групи прийомів є так звана екстраполяція обгинаючою кривою, яка дещо враховує якісні зміни розвитку процесів, явищ, систем. У сучасному викладі вона ґрунтується на використанні теорії сплайн-проксимації. Перспективною є можливість застосування результатів, одержаних у теорії катастроф, що дає змогу «моделювати» стрибки в розвитку аналізованої системи. У цьому випадку галузь застосування екстраполяційних прийомів може бути розширена й охоплювати кілька періодів якісної зміни стану системи. Умова застосування теорії катастроф – можливість формалізованого опису об'єкта і наявність значного обсягу даних про поведінку в ретроспективі. До цих прийомів приєднуються ідеї побудови моделей складних систем, що ґрунтуються на загальній теорії кооперативних явищ - синергетиці, що відкриває нові можливості моделювання розвитку систем на основі якісного аналізу.

Досить широкого використання під час оцінювання ситуацій набувають евристичні прийоми, які ґрунтуються на моделюванні процесу мислення людини (моделі гнучкого управління) і використанні евристик (якісно-ситуаційних способів розв'язання завдань). Евристики – це ітераційні процедури, які шляхом послідовних кроків забезпечують вирішення завдань. Особливо ефективними евристичні прийоми є для вирішення слабкоструктуризованих завдань, які не можуть бути формалізовані кількісними параметрами. Їх застосування передбачає глибокий аналіз ситуацій; виявлення обмежень, від яких залежить результат; визначення особливостей і слабких сторін, які вимагають використання додаткових засобів і шляхів їх посилення; моделювання ситуацій і можливих наслідків під час використання кількох правил встановлення пріоритетів для одержання найкращого рішення. У завданнях з обґрунтування розвитку ринку евристичні прийоми допомагають сформулювати концепції та ув'язати їх з можливими засобами реалізації, особливо в умовах ускладнення управління соціально-економічними процесами, зумовеного ентропією, що спостерігається під час трансформування економіки країни в ринкову.

Обґрунтуванню управлінських рішень з вирішення ситуацій допомагає теорія прийняття рішень, яка деякою мірою акумулює переваги системного аналізу, екстраполіції, евристичних прийомів тощо. Вона ґрунтується на використанні різних моделей як одноцільових, так і багатоцільових. До одноцільових (однокритеріальних) належать моделі типу затрати-випуск, функціонально-вартісний аналіз, а до багатоцільових – багатомірні функції (адитивні і мультиплікативні), багатомірне шкалювання, кластерний аналіз та ін.

Застосування моделі «затрати-випуск» пов'язане з розрахунком одного економічного критерію, який виражається різницею чи відношенням між виробництвом

продукції (прибутком чи іншими результативними показниками) та витратами, тобто входом і виходом системи. Однак спірним у цій моделі є питання вибору норми дисконтування й оцінки вторинного виходу (результату). При використанні моделі «затрати-випуск» порівняння проводиться між ступенем досягнення цілей і витратами. Послідовність дій може бути такою: встановлюється міра виходу системи і визначається основний показник, який характеризує її якість; оцінюються можливості одержання рівних виходів при різних комбнаціях входів; аналізуються різні комбінації входів при заданій величині витрат; будується крива «затрати-випуск», яка показує, якими повинні бути витрати, що забезпечують заданий рівень виходу.

При застосуванні функціонально-вартісного аналізу за критерій приймається собівартість аналізованого виду продукції.

Розглянуті підходи є спрощеними, оскільки в реальності ефективність складних систем – це багатопараметрична функція і для їх відображення застосовують багатомірні моделі. З таких моделей частіше всього використовують адитивні й мультиплікативні багатомірні функції корисності. Узагальнена форма адитивної функції корисності має вигляд (1):

$$U_1^{(a)} = \frac{N}{t=1} P_i fj \quad x_i \quad , \tag{1}$$

де U_1^a – функція корисності j-го варіанта;

P_i, – вага і-го чинника;

$fj(x_i)$ – оцінка корисності j-го варіанта по і-му чиннику.

Узагальнена форма мультиплікативної функції корисності (2):

$$U_1^{\mathrm{m}} = \prod_{i=1}^{N} P_i fj \quad x_i \tag{2}$$

Оцінки fj, як правило, одержують експертним шляхом, але можуть задаватися і аналітично, а саме затосуванням придатної апроксимаційної функції.

Зауважимо, що адитивна функція слабо реагує на зміни властивостей з малими оцінками корисності; мультиплікативна, навпаки, дуже залежить від зміни властивостей з малими значеннями оцінок корисності. Вибір тієї чи іншої форми надання функції корисності досить суб’єктивний. У цілому проблема побудови багатомірної функції корисності подібна до проблеми узагальнення суджень експертів при одержанні експертної оцінки.

Подібні проблеми виникають і при застосуванні функціонально-вартісного аналізу, оскільки при цьому треба дати оцінку корисності різним функціям, що об’єктивно зробити досить складно (практично неможливо). Тому застосування функціонально-вартісного аналізу часто приймає характер багатомірної функції корисності й кінцеві оцінки також носять суб’єктивний характер.

Оцінити і вибрати з багатомірних варіантів прийнятний дозволяє багатомірне шкалювання, застосування якого до складних систем пов’язане з використанням апарату теорії нечітких множин, побудовою відношень нечіткого надання переваг і нечітких множин Парето.

Методи прийняття рішень розвивалися шляхом створення ефективних людино-машинних процедур прийняття рішень, що дає змогу проводити оцінку варіантів за багатьма критеріями.

Отже, передбачення зміни величини параметрів аналізованої системи чи її розвитку в цілому здійснюються на основі виявлення і розпізнавання ситуації, ретроспективної оцінки стану аналізованого об’єкта і досягнутого рівня; виявлення основних тенденцій розвитку

об'єкта і взаємодіючих систем; формування концепцій прогнозу, визначення найреальніших параметрів розвитку; формування структури прогнозу, оцінювання його рівня і значимості.

Таким чином, проведення аналізу, який передбачає реалізацію стадій розпізнавання, діагнозу і прогнозу, забезпечує виявлення й об'єктивну оцінку впливу окремих чинників на зміну результативної ознаки, адекватність управлінських заходів з розв'язання проблем. При цьому треба враховувати, що оцінювання впливу окремого чинника на формування певної ситуації можна зробити при фіксованому значенні інших; різні поєднання чинників, як правило, дають різні результати, а в соціально-економічних системах часто поєднання навіть однакових чинників може призвести до різного результату; зміна окремого чинника не завжди призводить до аналогічної (передбачуваної) зміни результату; зміна величини чинника понад допустиму межу призводить до виникнення небажаних ситуацій у життєдіяльності соціально-економічних систем, якою є ринок.

З вищевикладеного ми бачимо один із багатьох підходів до створення системи аналітичного моніторингу. За традиційного підходу до моніторингу наголос робиться на послідовність виконання таких основних його процедур:

- визначення цілей і об'єкта спостереження;
- обстеження виділеного об'єкта спостереження;
- складання інформаційної моделі для об'єкта спостереження;
- вимірювання параметрів об'єкта спостереження;
- оцінка стану об'єкта спостереження та ідентифікації його інформаційної моделі;
- прогнозування зміни параметрів об'єкта спостереження;
- надання інформації у зручній для користувача формі і доведення її до споживача.

За результатами моніторингу:

- дають кількісну оцінку зміни параметрів об'єкта спостереження;
- виявляють причини зміни цих параметрів і оцінюють наслідки таких змін;
- обґрунтовують заходи з виправлення негативних ситуацій для зменшення можливого збитку або актуалізують можливості для закріплення підприємства на ринку певного товару.

Система аналітичного моніторингу, не заперечуючи дотримання усталеної послідовності процедур, передбачає оперативніше, а саме за слабкими сигналами, виявлення ситуацій, які змінюють параметри об'єкта спостереження. Полегшує таку оцінку і вибір прийомів, які в умовах обмеженості інформації дають змогу одержати більш-менш реальну оцінку ситуацій та підвищити якість моделювання аналізованих об'єктів, процесів, явищ, результатів, коли ми можемо заздалегідь визначитися із можливими змінами та наслідками таких змін.

Таким чином, система аналітичного моніторингу зорієнтована на створення передумов підвищення оперативності прийняття заходів щодо вирішения ситуацій. Саме врахування слабких сигналів підвищує обізнаність аналітиків про ринкову ситуацію і створює умови для превентивних заходів і розробки адаптивних рішень. Це дає змогу виграти час і зробити запас міцності порівняно з конкурентами.

Висновки і пропозиції. Світова економічна криза ще раз засвідчує про несвоєчасність упереджувальних заходів щодо її недопущення чи пониження негативних наслідків. Це підтверджує, що аналітики і менеджери не володіють інформацією про реальні процеси в економіці, а отже їх висновки і дії були запізнілими і низькорезультативними. Тільки обізнаність із можливими змінами є передумовою для своєчасного прийняття необхідних управлінських рішень, що підвищує розуміння ринкових трансформацій і адаптивність суб'єктів господарювання до динамічних змін ринкового середовища. Саме цьому і повинна слугувати система аналітичного моніторингу, яку можна розглядати як цілісний функціонально і структурно збалансований процес, що ґрунтується на синтезі знань та

практичних навичок аналітиків і менеджерів та, використовуючи слабкі сигнали, допомагає оперативно виявляти й оцінювати фактичні та можливі зміни параметрів об'єкта спостереження і приймати превентивні управлінські рішення, що максимально понижує ризиковість від їх реалізації та підвищує ефективність врахування в управлінні змін ринкової ситуації.

Список використаних джерел

1. Гаркавенко С. С. Маркетинг / С. С. Гаркавенко. – К.: Лібра, 1996. – 384 с.
2. Грабовецький Б. С. Економічне прогнозування і планування / Б. С. Грабовецький. – К.: ЦНЛ, 2003. – 188 с.
3. Ларичев О. И. Наука и искусство принятия решений / О. И. Ларичев. – М.: Наука, 1979. – 200 с.
4. Маккей Х. Как уцелеть среди акул: (Опередить конкурентов в умении продавать, руководить, стимулировать, заключать сделки) / Х. Маккей. – М.: Экономика, 1992. – 172 с.
5. Петровська Т. М. Балансові моделі ринку продукції вівчарства / Т. М. Петровська // Облік і фінанси АПК. – 2009. – № 2. – С. 24-31.
6. Савчук В. К. Аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств / В. К. Савчук. – К.: Урожай, 1995. – 328 с.
7. Ситник В. Ф. Інтелектуальний аналіз даних (дейтамайнінг) / В. Ф. Ситник, М. Т. Краснюк. – К.: КНЕУ, 2007. – 376 с.
8. Современный маркетинг. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 256 с.
9. Ціна, витрати, прибутки агровиробництва та інфраструктура продовольчих ринків / за ред. О. М. Шпичака. – К.: УЕА, 2000. – 585 с.
10. Якокка Л. Карьера менеджера / Л. Якокка. – Минск: ООО „Попури", 2001. – 416 с.

УДК 338.47:338.24

Л.В. Бабаченко, аспірант
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ДОСЛІДЖЕННЯ НАПРЯМКІВ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ АВТОТРАНСПОРТНИМИ СИСТЕМАМИ ВНУТРІШНЬООБЛАСНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

У статті досліджено використання економічно ефективних підходів і методів удосконалення функціонування транспортних систем, а саме внутрішньообласних пасажирських автомобільних перевезень.

Ключові слова: *методи управління, автомобільний пасажирський транспорт.*

В статье исследовано использование экономически эффективных подходов и методов совершенствования функционирования транспортных систем, а именно внутреннеобластных пассажирских автомобильных перевозок.

Ключевые слова: *методы управления, автомобильный пассажирский транспорт.*

The use economically of effective approaches and methods of perfection of functioning of transport systems is investigational in the article, namely inwardly regional passenger motor-car transportations.

Key words: *management methods, motor passenger transport.*

Постановка проблеми. Сучасний ринок автотранспортних послуг, який швидко розвивається, вимагає від регіональної транспортної системи постійної адаптації до безперервно мінливих внутрішніх і зовнішніх умов.

Аналіз системи внутрішньообласних пасажирських автомобільних перевезень регіону за останні роки свідчить, що її технічний і організаційний потенціал використовується не повністю. Доходи автотранспортних підприємств-перевізників не ростуть. На низькому рівні залишаються показники ефективності використання рухомого складу підприємств. Кількість маршрутів не збільшується, а кількість рейсів на окремих маршрутах скорочується. Оскільки витрати на перевезення практично всіх автомобільних підприємств перевищують їх доходи, система внутрішньообласного автомобільного транспорту протягом останніх років залишається дотаційною. Таке становище не стимулює підприємства до підвищення ефективності та якості роботи. У Чернігівському регіоні до цього часу не проводилося комплексного дослідження проблем та пошуку ефективних підходів і методів удосконалення функціонування регіональних внутрішньообласних пасажирських автомобільних перевезень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання вирішення актуального науково-практичного завдання із забезпечення стійкого функціонування автотранспортної системи регіону на основі розробки комплексу науково-методичних положень та практичних рекомендацій відображені в роботах О.І. Чорноус.

Учений О.Д. Гульчак у своїх працях розглядає аналітичні та імітаційні моделі міських маршрутних перевезень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Орієнтація економіки на ринкові принципи потребує вдосконалення підходів і методів, дослідження системи громадських внутрішньообласних автомобільних перевезень з метою вирішення завдання підвищення ефективності за рахунок нових форм і способів організації перевезень, спрямованих на поліпшення використання парку рухомого складу автотранспортних підприємств.

Мета статті. Вибір економічно ефективних підходів і методів управління внутрішньообласними пасажирськими автомобільними перевезеннями.

Виклад основного матеріалу. В низці наукових робіт досліджується підвищення ефективності функціонування транспортних систем. Актуальним є питання знаходження такої збалансованої моделі відносин усіх учасників автомобільних перевезень, яка відповідала б їх інтересам і була зорієнтована на власні критерії ефективності й досягнення спільного результату щодо якісного задоволення потреб споживачів.

У результаті цих робіт виявлені умови, що визначають можливість для підвищення ефективності системи внутрішньообласних пасажирських автомобільних перевезень. Зокрема відзначаються такі умови застосування системного аналізу щодо транспортних систем:

- врахування синергетичних ефектів, що полягають у складності транспортної системи в цілому та її підсистем і визначаються впливами, які не можуть бути виведені з властивостей окремих підсистем, а виникають у процесі їх взаємодії;
- врахування ієрархічної структури транспортної системи на всіх рівнях, що передбачає певну ступінь агрегації основних показників підсистем;
- врахування властивостей, що визначають керованість елементів транспортної системи всіх рівнів ієрархії;
- орієнтація управління на вибір шляхів найбільш ефективного досягнення поставлених цілей;
- комплексне вивчення наслідків прийнятих рішень економічного характеру, що враховують не тільки інтереси транспортної системи, але й інтереси споживачів;
- врахування взаємозв'язку результатів функціонування транспортної системи з вимогами взаємодіючих з нею галузей і сфер господарського комплексу країни;
- розробка моделі внутрішнього функціонування автотранспортної системи у взаємодії із зовнішнім середовищем - економікою регіону.

Перераховані умови не тільки визначають можливість застосування системного підходу для вивчення поведінки транспортної системи, але й описують всі базові властивості системи. Ієрархічність витікає з самих властивостей складних систем. Для транспортних систем вона проявляється в тимчасовому, галузевому і територіальному вимірах. Виходячи з цього, показники діяльності транспорту повинні відображати всі аспекти в комплекти в комплексі і задовольняти вимоги системної узгодженості.

Оскільки управління внутрішньообласними пасажирськими перевезеннями відноситься до складних систем, доцільним є дослідження та визначення можливостей і меж застосування різних математичних методів розв'язання локальних транспортних завдань техніко-економічного характеру. Основною проблемою є побудова математичної моделі функціонування системи, яка визначає основні напрями вдосконалення системи і забезпечує її максимальну суспільну та економічну значущість.

Комплексні підходи до дослідження динаміки систем автотранспортних перевезень можуть бути віднесені до однієї з наступних груп:

1. Методи імітаційного моделювання автотранспортних систем.

Відомо, що імітаційне моделювання являє собою експериментально прикладну методику, основою якої є формування математичної моделі реальної системи, і, в подальшому, експериментування з цією моделлю. У загальному випадку імітаційна модель представляється системою залежностей виду за формулою (1):

$$R = f(Xi,Yj), \quad (1)$$

де R – формалізований результат функціонування системи; Xj – фазові, або керуючі змінні або параметри системи; Yj – випадкові некеровані обурення і впливу на систему; f – функціональна залежність результату дії системи.

Основний недолік цієї групи методів полягає в самому процесі моделювання. Точність моделі прямо визначається ступенем і глибиною знань механізму функціонування системи.

Другим чинником, що стримує широке застосування імітаційного моделювання, є різноманіття станів транспортної системи. Останні дослідження показали, що середнє автотранспортне підприємство, яке залежить від зовнішніх впливів, які коливаються в межах 300 рівнів, реагує на них більш ніж $3x10^{92}$ своїми станами. Таким чином, спроби

створення імітаційних моделей регіональних систем автомобільного транспорту представляють, швидше за все, теоретичний інтерес. Однак за наявності задовільної математичної моделі, система імітаційного моделювання може виявитися серйозним інструментом прогнозування і визначення оптимальних шляхів підвищення ефективності регіональної автотранспортної системи громадських перевезень.

2. Функціонально-цільові методи дослідження та вдосконалення автотранспортних систем. Ця група методів, яка розроблена найбільше повно і найчастіше використовується дослідниками транспортних соціально-економічних систем, у деяких джерелах називається програмно-цільовим підходом. Використання цього методу передбачає поділ процесу управління системою на ряд етапів (рис. 1).

Рис. 1. Зміст процесу управління з поділом за функціями

При цьому проблема зниження різноманітності станів транспортної системи, що так гостро стоїть при спробі використання імітаційного моделювання, вирішується припущенням, що практично все розмаїття функцій управління системою може бути зведене до невеликої кількості типових завдань і методів їх вирішення.

Розроблені та прийняті до застосування нині організаційні структури управління автотранспортними системами можуть бути віднесені до однієї з двох груп.

У першу групу входять структури, засновані на функціонально-орієнтованому підході до процесу прийняття управлінських рішень. Ці структури ґрунтуються на формальному виділенні функцій управління і на чітко опрацьованих системах планування і контролю. Структури будуються за жорстким ієрархічним ознаками і показують найбільшу ефективність у стабільних ситуаціях під час виконання багаторазово повторюваних стандартних управлінських операцій.

Друга група включає структури управління, що базуються на так званому проблемно-орієнтованому підході. Ці структури управління будуються як гнучкі адаптивні формування, використовують у своїй основі виділення етапів повного циклу прийняття рішень.

Загальним в обох групах структур є виконання розподіленої організаційною системою умови реалізації всього комплексу функцій управління в їх взаємодії.

Для регіональної системи громадського автомобільного транспорту використовується наступний механізм реалізації програмно-цільового підходу. Система аналізується з метою декомпозиції кінцевої мети її функціонування на безліч підцілей і завдань. Потім, відповідно до проведеної декомпозиції, елементи системи групуються за крите-

рієм однорідності. Критерії вибираються в процесі аналізу результатів зіставлення отриманого при декомпозиції «дерева цілей» з реально існуючою структурою системи. При цьому приймається критерій, що забезпечує максимум відповідності одержуваних елементів цільової системи з конкретними підрозділами, що володіють відповідним функціональним потенціалом. Тим самим досягається мінімізація так званого «ступеня втручання в організм системи» при її вдосконаленні. Остаточно вибір варіанта «дерева цілей» проводиться емпірично, або методом експертних оцінок.

Наступним кроком є розробка функцій управління, причому виявляються сукупності загальних функцій (комплекси управлінських завдань), конкретні функції (управлінські завдання), посадові обов'язки (управлінські підзадачі), і, відповідно до системного підходу, їх взаємозв'язок, періодичність, паралельність, тривалість і т. д.

На останньому етапі проводиться суміщення обраного варіанта «дерева цілей» з існуючою організаційною структурою. Таким чином, відбувається процес вдосконалення організаційної структури і механізму управління регіональною автотранспортною системою.

3. Ігрові методи формування та дослідження механізму управління громадськими автотранспортними системами.

Теорія ігор стосовно завдань економіко-управлінського характеру вивчає математичні проблеми так званих конфліктних ситуацій. Ситуації, в яких інтереси учасників протилежні, представляються як антагоністичні ігри. Якщо ж інтереси учасників не збігаються, але й не протилежні, ситуація описується іграми з непротилежними інтересами.

Відомо, що математичний апарат теорії ігор виник із спроб формального опису, характерного для ринкової економіки явища конкуренції як гри. Перевагою теорії ігор вважається той факт, що вона найбільш широко трактує поняття оптимальності, включаючи в нього, зокрема, такий важливий елемент, як компромісне рішення, що влаштовує у грі всі сторони.

Застосування теорії ігор до розробки і дослідження структур управління автотранспортними системами засноване на використанні відповідного математичного апарату, що описує взаємодію економічних систем, підсистем та елементів. Найбільший розвиток отримала теорія активних систем, або «єдиний науковий напрям, що складається з власне теорії активних систем та інформаційної теорії ієрархічних систем».

Встановлено, що математичний апарат теорії ігор дозволяє з достатньою мірою точності й адекватності описувати будь-які ринкові економічні механізми, в тому числі регіонального рівня, за допомогою варіювання ступеня централізації управління системою. Однак для практичної реалізації розглянутого підходу потрібні додаткові дослідження.

Завдання оцінювання ефективності механізмів управління соціально-економічними автотранспортними системами, найважливіша проблема дослідження цих систем, полягає в тому, що із заданої множини механізмів управління системою необхідно вибрати механізм максимальної ефективності. Складність завдання, обумовлена складністю процедури оцінювання ефективності механізму управління, призводить до того, що в певний час ця задача не вирішується. Теорія активних систем припускає, що процедура оцінювання ефективності механізму управління методологічно виходить із змістовного сенсу поняття «ефективність механізму управління». У цьому зв'язку функціонування організаційної системи розглядається як гра активних елементів, що володіють певною свободою дій, і методика рішення завдань оцінювання ефективності механізму управління ґрунтується на спробах передбачення поведінки активних елементів, використовуючи «гіпотезу незалежної поведінки».

Таким чином, теорія активних систем являє перспективний методологічний і математичний апарат дослідження управління суспільними автотранспортними системами. Разом з тим необхідно відзначити, що до цих пір ігрові методи не застосовувалися для

формування, дослідження і оцінювання ефективності структур організаційного управління регіональними системами пасажирського автомобільного транспорту.

4. Системні методи формування та дослідження механізмів управління громадськими автотранспортними системами.

Як відомо, системні методи ґрунтуються на представленні розглянутих процесів управління як системи, комплексу елементів і зв'язків між ними, складна взаємодія яких приводить до досягнення мети управління. При цьому розглянута система взаємодіє з іншими внутрішніми та зовнішніми системами. Системний підхід припускає розгляд об'єкта в динаміці як системи, що розвивається, зі змінною структурою і поведінкою. Особливістю системного підходу є уявлення розглянутого об'єкта як підсистеми, яка відноситься до системи більш високого рівня, причому цілі підсистеми і системи, в яку вона входить, як правило, не збігаються. Наприклад, для зовнішнього середовища - економіки і населення регіону, міжміський пасажирський автомобільний транспорт існує для перевезення пасажирів. Для самої ж транспортної системи перевезення пасажирів є основним способом отримання доходу. Основною проблемою зовнішнього середовища, як системи більш високого порядку, є визначення правил функціонування своєї підсистеми – міжміського пасажирського автомобільного транспорту, таким чином, щоб для транспортної системи досягнення її мети (отримання доходу) максимально забезпечувало досягнення мети зовнішнього середовища – задоволення транспортних потреб економіки і населення.

Системний підхід припускає рішення будь-якої проблеми в два етапи.

Перший етап – аналіз ситуації, що полягає у вивченні поточного стану системи та її взаємодій із зовнішнім середовищем. Результатом аналізу є визначення проблем функціонування системи, факторів і причин, які їх обумовлюють, з метою визначення можливих напрямів удосконалення системи.

Другий етап – розробка проекту системи управління. При цьому оцінювання можливих варіантів структури системи і вибір остаточного рішення проводиться за допомогою певних показників – критеріїв оптимальності. Іноді для оцінювання оптимальності доводиться використовувати кілька взаємовиключних критеріїв: проект системи повинен задовольняти компромісу окремих показників, знайти й оцінити який є окремою проблемою.

Відповідно до теорії, будь-яке управління в системі являє собою особливий вид діяльності, спрямований на визначення способу дії системи і вплив на систему, необхідний для досягнення наміченої мети. Таким чином, будь-яка велика система характеризується трьома особливостями:

- наявністю цілей функціонування системи;
- наявністю процесу управління;
- наявністю певної ієрархічної структури системи з поділом її на підсистеми і елементи, причому ознакою виділення підсистеми (або її елементу) є її (його) цільове призначення.

Мета функціонування системи описується конкретною областю її станів, в яку вона повинна перейти в процесі свого функціонування. Критерій, що оцінює ступінь відповідності результатів функціонування системи її цілям, визначається як сукупність показників ефективності функціонування системи.

Ці показники формуються за результатами виконання функцій управління, виокремлювати з процесу управління. Зазвичай виділяються такі основні функції: планування, організація, керівництво, мотивація, контроль. Разом з тим, громадська автотранспортна система є складною системою, розчленовується на велику кількість підсистем і елементів, які в процесі функціонування зміщуються один відносно одного як у просторі,

так і в часі. Тому в процесі функціонування системи розчленування управління на функції не завжди можливе.

Під час дослідження вважається, що система складається з безлічі елементарних контурів управління, в кожному з яких здійснюється управління зі зворотним зв'язком, що забезпечує передачу інформації про стан системи, про зовнішній стан і контроль виконання «плану» функціонування системи. Це означає, що з точки зору управління система являє собою багатоконтурну ієрархічну систему управління зі зворотним зв'язком, і може бути сформований структурний граф системи на основі елементарних контурів (рис. 2). Крім того, на кожному рівні ієрархії формується свій «план функціонування системи», який є більш деталізованою частиною плану підсистеми більш високого рівня.

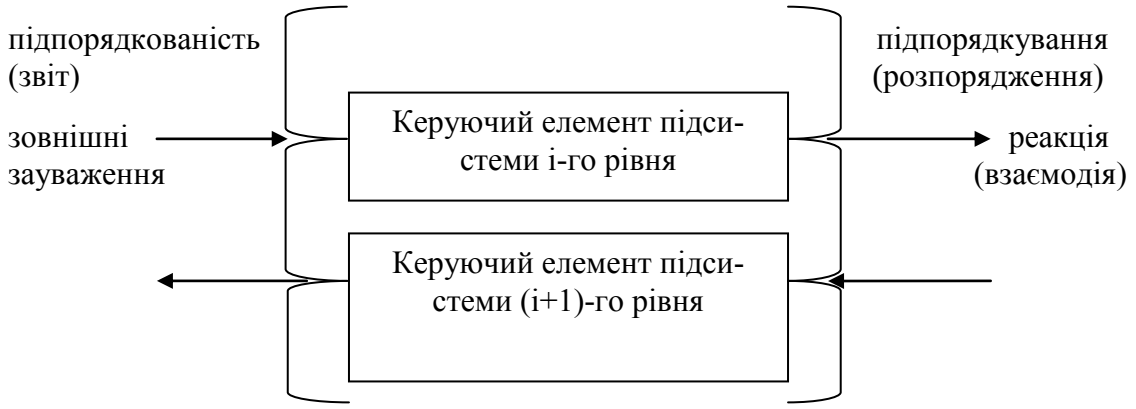

Рис. 2. Елементарний контур управління в системі

Відповідно до теорії регулювання, взаємодії підсистем і-го і (і+1)-го рівнів можуть бути представлені у вигляді схеми (рис. 3). При цьому, в загальному випадку, управління полягає в досягненні такої діяльності системи, при якій усуваються всі відхилення стану виходу системи Y від заданого значення цього стану, або норми (рис. 3).

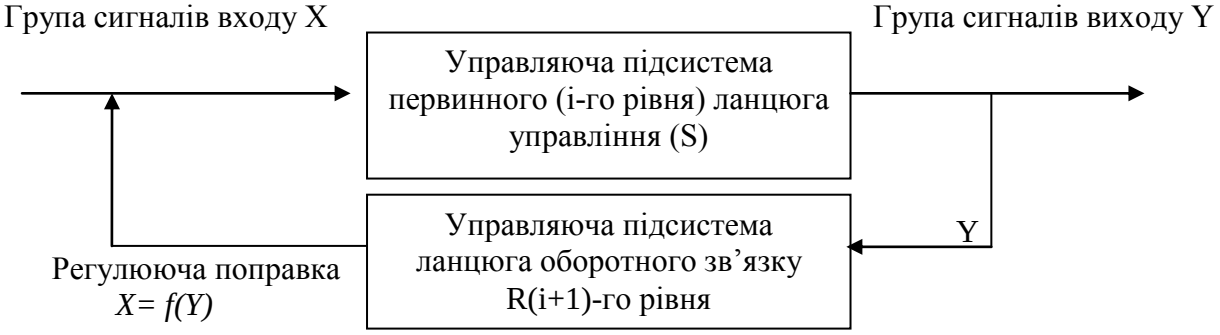

Рис. 3. Первинний ланцюг управління з виділенням підсистеми регулювання

Залежність вихідного стану системи від вхідних впливів описується основною залежністю теорії регулювання за формулою (2):

$$Y = \frac{f\ \ S}{l + f\ \ S\ \ f\ \ R} X, \tag{2}$$

де Y – параметр стану виходу системи (результат функціонування підсистеми управління і-го рівня); X – вхідний вплив на систему, випадкове, зовнішнє або керуюче; f(S) – функція перетворення первинного ланцюга управління підсистеми і-го рівня; f (R) – функція перетворення вторинної ланцюга управління підсистеми (і+1)-го рівня (ланцюга зворотного зв'язку).

Висновки і пропозиції. Таким чином, кожна керуюча підсистема нижчого рівня забезпечує підсистему більш високого рівня інформацією про стан керованого об'єкта, тобто зворотним зв'язком, необхідним для вироблення управлінських рішень.

Проблемою тут є той факт, що в дійсності для автотранспортних систем навіть вид функцій f(S) і f(R) не виявлено, що ускладнює застосування теорії регулювання і системного підходу в цілому для формування і дослідження структур управління цими системами.

Отже, огляд найбільш поширених методів і підходів дослідження пасажирських автотранспортних систем показав, що найбільш перспективним для аналізу і визначення напрямків реформування системи регіональних автомобільних перевезень представляється поєднання системного підходу і програмно-цільових методів, що забезпечує об'єктивні результати при мінімальних витратах часу і засобів.

Список використаних джерел

1. Григорчук О. Д. Проблеми і шляхи удосконалення міських автобусних перевезень / О. Д. Григорчук // Вісник: зб. праць Національного транспортного університету та Транспортної академії України. Вип. 7. – К.: РВВ НТУ, 2002. – С. 226-228.

2. Гульчак О. Д. Підвищення ефективності міських пасажирських перевезень на основі удосконалення організації руху автобусів / О. Д. Гульчак // 61-а наукова конференція професорсько-викладацького складу і студентів Національного транспортного університету: тези доповідей. – К.: НТУ, 2005. – С. 140.

3. Чорноус О. І. Визначення напрямів регіонального розвитку підприємств автотранспортного комплексу / О. І. Чорноус // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць: у 4 т. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – Вип. 186, т. III. – С. 723-730.

УДК 338.45

І.В. Шуран, аспірант
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, м.Тернопіль, Україна

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ТА КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Приведено опис основних підходів до формування трудового потенціалу машинобудівного підприємства в умовах диверсифікації його діяльності. Запропоновано в процесі переходу на нові види діяльності враховувати зміни трудового потенціалу, що пов'язані із переформуванням трудових колективів. Розглянуто синергійний ефект впливу на трудовий потенціал підприємства.

Ключові слова: *диверсифікація, машинобудівне підприємство, кадровий потенціал.*

Приведено описание основных подходов к формированию трудового потенциала машиностроительного предприятия в условиях диверсификации его деятельности. Предложено в процессе перехода на новые виды деятельности учитывать изменения трудового потенциала, связанные с переформированием трудовых коллективов. Рассмотрены синергийный эффект воздействия на трудовой потенциал предприятия.

Ключевые слова: *диверсификация, машиностроительное предприятие, кадровый потенциал.*

The description of the main approaches to labor capacity engineering enterprise in terms of diversification of its activities. A transitioning to new activities consider changing employment potential associated with the updating of the labor collectives. Considered the result of synergistical effect impact on the enterprise employment potential.

Key words: *diversification, engineering enterprise, labor potentia.*

Постановка проблеми. На сьогодні діяльність більшості машинобудівних підприємств України відзначається процесами освоєння як нових видів продукції, так і зовсім нових для підприємства технологій. Це пов'язано із вимогами ринку, які диктують свої правила існування підприємств. При цьому неможливо обійтися без диверсифікації виробництва як на окремих дільницях того чи іншого підприємства, так і на цілих підприємствах машинобудівної галузі. При диверсифікації одним із важливих її складових є диверсифікація персоналу, при якій необхідно чітко визначити наявні кадрові питання, пов'язані з перерозподілом, перекваліфікацією та реструктуризацією персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відомі вчені і дослідники сучасності у своїх працях [1-8] багато уваги приділяють системі управління персоналом підприємства, також проводяться дослідження у сфері диверсифікаційної діяльності підприємств. При цьому слід відзначити існування чітко визначених підходів до менеджменту персоналу, інноваційного розвитку підприємств, оцінки кадрового потенціалу та ін. Після проведеного аналізу основних робіт, пов'язаних із проведенням диверсифікації виробництва на підприємствах, можна зазначити наявність широкого спектра теоретичних підходів до оцінки результатів її проведення та до планування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В більшості випадків автори приділяють увагу загальним питанням диверсифікації і така проблема, як диверсифікація персоналу в загальних процесах диверсифікації виробництва нерідко опускається, або розглядається узагальнено. При цьому існує велика кількість факторів, що так чи інакше впливають на результат проведення диверсифікації виробництва, одним з яких є так званий синергійний ефект. На сьогодні не існує чіткої методики визначення впливу цього ефекту на трудовий потенціал підприємства при його переході на нові види діяльності.

Мета статті. Основною метою цієї роботи є визначення основних напрямків кадрової диверсифікації на підприємстві при його переході на нові види діяльності. Важливим при цьому є врахування кадрового потенціалу підприємства, пошук можливості мінімальних змін у кадровій структурі та забезпечення найефективнішого використання наявного персоналу з мінімальним залученням нових працівників.

Виклад основного матеріалу. Одним з найважливіших та найнеобхідніших елементів ресурсного забезпечення інноваційного процесу є висококваліфікований кадровий потенціал. Наявний високотехнологічний та висококваліфікований кадровий потенціал машинобудівного комплексу дозволяє характеризувати його як потенційну "точку зро-

стання” в процесі реструктуризації виробництва. Разом з тим, машинобудівний комплекс обслуговує процеси оновлення виробничих систем країни, і розгортання інноваційних процесів у його галузях значною мірою залежить від попиту на інноваційну продукцію інших галузей економіки країни. Забезпечення сталого інноваційного розвитку неможливе без докорінного оновлення основних виробничих фондів, технічна і технологічна відсталість яких є однією з причин виробництва неконкурентоспроможної продукції та послуг [4]. Як відомо, з усіх організаційних ресурсів саме людський потенціал є резервом для покращення показників ефективності функціонування сучасних підприємств і машинобудівного підприємства зокрема.

У процесі переходу підприємства на нові види діяльності необхідно визначитись із основними факторами, які впливають на ефективність цього переходу і вони повинні бути підпорядковані виявленню наявних резервів підприємства, що може стимулювати подальше покращення діяльності підприємства. До таких факторів можна віднести трудові ресурси, засоби праці, матеріальні ресурси. Зазначені групи факторів взаємозумовлені, хоча кожна з них має самостійне значення. При цьому не слід брати сумарний їх вплив на зміну обсягу виробництва, оскільки буде допускатися повторне врахування впливу окремих факторів. Реально можливе зростання обсягу виробництва за рахунок наявних резервів повинно прийматися за мінімальним рівнем однією з трьох груп факторів [1].

В останні роки стала загальною думка про те, що ефективність розвитку економіки сучасних держав великою мірою залежить від ресурсів, вкладених у "людський фактор", без цього неможливо забезпечити поступальний розвиток суспільства. Так, у США частка інвестицій у людський капітал перевищує "чисті" валові інвестиції приватного капіталу в заводи, устаткування і складські приміщення, тобто з високою часткою впевненості можна констатувати, що один з найвищих показників рівня вкладень у людський капітал у світі прямо пов’язаний з найвищими у світі показниками рівня розвитку економіки.

Хоча використання первісних витрат людських ресурсів дозволяє якоюсь мірою оцінити їхню вартість для організації, така оцінка досить умовна. Так, два працівники, на придбання і підготовку яких були витрачені однакові ресурси, можуть згодом мати різну продуктивність, а значить і різну цінність для організації. Економічна теорія вартості ґрунтується на передумові, що щось може мати яку-небудь вартість, якщо воно має здатність приносити яку-небудь вигоду й оберненому випадку вартості не існує. Концепція вартості людських ресурсів заснована на тій же передумові. Людські ресурси мають вартість, якщо вони здатні приносити в майбутньому дохід, надаючи свою робочу силу. Вартість персоналу, як і будь-яких інших ресурсів, це сьогоднішня вартість очікуваних від них майбутніх послуг і доходів. Вартість людини для організації також залежить від терміну, протягом якого вона зможе надавати організації свої послуги і приносити доход, тобто терміну роботи в цій організації.

Нерідко машинобудівні підприємства в процесі своєї діяльності, успішність якої визначається попитом на їхню продукцію, проводять перехід на випуск нової продукції, невластивої їхньому профілю, тобто проводять процес диверсифікації виробництва. При цьому вирішення кадрових питань на підприємстві завжди є складним і системним завданням.

Невід’ємним при диверсифікації виробництва на підприємстві є рух кадрів. Під рухом кадрів у межах або за межі підприємства варто розуміти зміну працівником територіального розміщення чи характеру робочого місця для постійної роботи. Остання обставина відрізняє рух кадрів від зміни робочих місць у рамках організації праці, коли протягом зміни робітник може бути зайнятий послідовно на двох і більше робочих місцях з метою більш повного завантаження, зниження монотонності праці тощо [2]. Визначення ефективності такого руху і є пріоритетним завданням для керівника машинобудівного підприємства в процесі кадрової диверсифікації.

Загалом зміна робочого місця, як зовнішній прояв процесу руху кадрів, супроводжується, як правило, зміною підприємства, структурного підрозділу, робочого місця в межах структурного підрозділу, професії (спеціальності), посади, категорії або необхідної кваліфікації працівника (розряду). Рух кадрів може бути обумовлений змінами в змісті трудових процесів у межах робочого місця (посади), як наслідок змін у техніці, технології, поділі праці і його організації. Висуваючи нові вимоги до працівника, що виконує ці процеси, вони примушують його або підвищувати свою кваліфікацію, або поступитися місцем іншому працівникові. Крім того, рух кадрів може бути обумовлений законом зміни праці, а також необхідністю підвищення мобільності кадрів або зниження монотонності праці. В загальному можна виділити такі види руху кадрів на підприємстві: плинність кадрів, демографічний рух (плановий) та внутрішньовиробничий рух [2].

Важливим при переході на нові види діяльності є вирішення завдання мінімізації витрат, що пов'язані з кадровими питаннями, та відповідно максимізації кадрового потенціалу. Тому завдання зв'язку існуючого кадрового забезпечення з новими видами діяльності підприємства є важливим для вирішення при перехідних процесах його діяльності. А основним при цьому є визначення певного показника диверсифікаційного трудового потенціалу, під яким необхідно розуміти величину наявного трудового потенціалу підприємства по відношенню до певної величини, що характеризує новий вид діяльності в плані кадрового забезпечення. На першому етапі розрахунків в якості такої величини можна використати трудовий потенціал майбутніх груп працівників, які будуть залучені при новому виді діяльності.

$$K_{\text{ТП}} = \frac{\text{ТП}_{\text{підпр}}}{\text{ТП}_{\text{дивр}}}, \quad (1)$$

де $K_{\text{ТП}}$ – диверсифікаційний коефіцієнт трудового потенціалу;

$\text{ТП}_{\text{підпр}}$ – трудовий потенціал підприємства до диверсифікації;

$\text{ТП}_{\text{дивр}}$ – трудовий потенціал майбутніх колективів.

У цілому існує декілька одиниць виміру розміру трудового потенціалу підприємства – часові, натуральні, вартісні та умовні. Часові одиниці виміру базуються на використанні часових проміжків для характеристики рівня трудового потенціалу підприємства. Натуральні одиниці виміру визначають трудовий потенціал на основі кількості генерованих і передбачуваних матеріальних економічних благ. Вартісний вимір трудового потенціалу дає змогу інтегрувати на цій основі всі фінансові витрати та результати від діяльності підприємства, але разом з цим передбачає врахування спектра обмежень. Найбільшими проблемами під час використання вартісних оцінок трудового потенціалу є уникнення зміни вартості грошей у часі, а також адекватний вираз вартості нефінансових складових. Умовні одиниці виміру трудового потенціалу по своїй суті відображають суб'єктивні судження щодо природи та чинників, що визначають розмір трудового потенціалу підприємства. До них відносять різноманітні синтетичні коефіцієнти, рейтинги, бальні оцінки [8].

На сьогодні існує безліч методик вимірювання та обчислення трудового потенціалу підприємства. Звернемо увагу на останні дослідження в цій сфері, а саме на залежність, що, на нашу думку, враховує найбільш вагомі показники [7]:

$$\text{ТП}_{\text{підпр}} = \left(\sum_{i=1}^{n} \text{ТП}_i + \text{Е}_{\text{гр.син.}}\right) + \text{Е}_{\text{син.вз}}, \quad (2)$$

де $\text{ТП}_{\text{підпр}}$ – сукупний трудовий потенціал підприємства;

ТП_i – індивідуальний трудовий потенціал окремого працівника;

$\text{Е}_{\text{гр.син.}}$ – синергійний ефект від працівників у межах формальних структурних груп та управління їхньою трудовою поведінкою;

$Е_{син.вз.}$ – синергійний ефект від спільної, командної взаємодії колективів окремих структурних підрозділів, що виникає при поєднанні окремих частин в єдине ціле через здійснення управління персоналом підприємства.

Під час освоєння нових виробництв та під час створення нових робочих груп працівників необхідно орієнтуватись на їхню ціннісно-орієнтаційну єдність, яка може бути досягнута за умови правильного формування трудових колективів. Більшість процесів міжособового та міжгрупового спілкування породжують такі соціально-психологічні явища, як суперництво, наслідування, самоствердження й інші. При цьому групова діяльність працівників породжує синергію. Цей термін вперше був використаний американським ученим Ігорем Анфосовим для обґрунтування групових структур в організації компанії. Синергія може мати позитивний або негативний характер. За позитивної синергії загальний ефект групи є більшим, ніж звичайна алгебраїчна сума трудових потенціалів окремих працівників. При цьому в основному витоком синергії є взаємодоповненість працівників. Також важливим є врахування психологічного аспекту, пов'язаного з почуттєвими переживаннями людини та емоціями, які підвищують або знижують її працездатність. Тому соціально-психологічний стан самого колективу можна представити за допомогою так званого соціально-психологічного клімату. Під час дослідження синергійного ефекту в більшості випадків враховують таки фактори:

- психологічна сумісність членів колективу;
- міжособові відносини;
- групові інтереси і цінності;
- груповий настрій і його моральна спрямованість;
- ставлення працівників до праці та їхня громадсько-політична активність;
- види мотиваційних складових й інші.

Наприклад, соціально-психологічний клімат у колективі може спричинити як зростання, так і зниження трудового потенціалу підприємства (рис.1). Важливим фактором успішної діяльності колективу є чітка спрямованість функцій його працівників. Мова йде про мінімізацію їх дублювання і максимізацію їх поєднання та доповнення, при цьому можна очікувати на найвищі показники синергійного ефекту.

Рис. 1. Вплив соціально-психологічного клімату в колективі на трудовий потенціал підприємства

Важливим при створенні нових колективів і особливо в процесі диверсифікації виробництва підприємства є завдання мінімізації змін у трудових колективах і групах. При цьому слід вийти на оптимальні співвідношення між забезпеченням відповідної фахової якості працівників та синергійним ефектом їх поєднання у робочі групи. А в подальшому необхідно враховувати ефект від диверсифікації виробництва.

Тобто сукупний трудовий потенціал підприємства є комбінацією індивідуальних трудових потенціалів. Проте сукупний трудовий потенціал підприємства не дорівнює арифметичній сумі індивідуальних потенціалів, адже під час виконання конкретної роботи в різних умовах, за різних обставин працівники можуть реалізовувати власні потенційні можливості різною мірою. До того ж трудовий потенціал працівника може здійснювати вплив на потенціали інших, змінюючи їх та змінюватись під впливом інших у процесі ефективної праці. Це пояснює існування синергійного ефекту [7].

У цілому колектив характеризується такою ознакою, як спільна мета. Вона може формуватися внаслідок взаємного впливу індивідуальних цілей членів групи або визначатися ззовні, відповідно до місії організації, але завжди буде єдиною для всіх. Також важливим при сумісній роботі працівників є психологічне визнання членами колективу один одного й ототожнення себе з ним. У його основі — спільні інтереси, ідеали, принципи, подібність характерів тощо. Практична взаємодія людей у процесі досягнення спільної мети є визначальною для забезпечення належного потенціалу колективу, при цьому загальний трудовий потенціал стає значно більшим від алгебраїчної суми потенціалів його членів, тобто при цьому спостерігається синергійний ефект, що досягається підсиленням інтелектуальних можливостей членів колективу, підвищенням продуктивності їхньої праці внаслідок раціонального розподілу робіт, кооперації тощо. Важливим є те, що колектив відіграє важливу роль у житті людини, даючи їй змогу задовольнити соціальні потреби — у спілкуванні, взаємодії, причетності до певного соціуму і беручи на себе частину її турбот про безпеку та благополуччя. Він впливає і на розвиток та становлення людини як особистості, формування її світогляду, системи цінностей тощо [6].

Пропонуємо при диверсифікації виробничої діяльності машинобудівного підприємства враховувати синергійний ефект за допомогою використання відповідного коефіцієнта, а системну оцінку працівників проводити відповідно до показників, наведених у таблиці 1.

Таблиця 1

Система оцінки впливу основних складових синергійного впливу на трудовий потенціал підприємства в процесі його диверсифікації

Синергійна складова	**Визначення**	**Якості працівників**	**Ваговий коефіцієнт впливу, $k_в$**	**Оцінка, $E_{оц}$, %**
Спільна мета	Сума індивідуальних цілей членів колективу	Індивідуальні цілі працівників	0,34	0…100
Психологічне визнання членів колективу один одного й ототожнення себе з колективом	Спільні інтереси, ідеали, принципи, подібність характерів тощо	Психологічна сумісність працівників	0,39	0…100
Позитивна практична взаємодія членів колективу	Визначальна для забезпечення належного потенціалу колективу, при цьому загальний трудовий потенціал стає значно більшим від алгебраїчної суми потенціалів його членів	Уміння працювати в команді	0,29	0…100

Формула розрахунку синергійного ефекту, який визначається синергійним коефіцієнтом, має такий вигляд:

$$k_{синг} = \sum_{j=1}^{m}\sum_{i=1}^{n}\left(k_{вi}\cdot\frac{E_{оц,ij}}{100}\right), \quad (3)$$

де n – кількість основних складових синергійного ефекту (n=3);

j – кількість працівників, що підлягають оцінюванню;

$k_{синг}$ – коефіцієнт синергійного впливу, може набувати значень менше одиниці (в цьому випадку синергійний ефект негативний, знижує трудовий потенціал колективу) та більше одиниці (синергійний ефект позитивний, покращує трудовий потенціал колективу);

$k_{вi}$ – ваговий коефіцієнт впливу основних складових синергійного ефекту;

$E_{оц.}$ – оцінка кожного з працівників за шкалою відповідності.

Використання коефіцієнта синергійного впливу на трудовий потенціал працівників показує ефективність їх поєднання у новому колективі і дає можливість при переході підприємства на нові види діяльності утворювати високоефективні робочі групи працівників з максимальною продуктивністю роботи.

Висновки і пропозиції. Запропоновано в процесі диверсифікації діяльності машинобудівних підприємств особливу увагу звертати на диверсифікацію його персоналу, як найбільш впливового фактора подальшої успішної діяльності машинобудівного підприємства. Одним із найбільш впливових критеріїв при цьому можна вважати синергійний ефект, який є визначальним під час створення нових колективів і може суттєво вплинути на трудовий потенціал підприємства. Використання коефіцієнта синергійного впливу дасть змогу приблизитись до оптимального поєднання працівників у новостворених колективах.

Список використаних джерел

1. Литвин Б. М. Економіко-аналітична діяльність в організації: підручник / Б. М. Литвин. – К.: Хай-Тек Прес, 2009. – 423 с.

2. Менеджмент персоналу: навч. посіб. / [В. М. Данюк, В. М. Петюх, С. О. Цимбалюк та ін.]; за заг. ред. В. М. Данюка, В. М. Петюха. – К.: КНЕУ, 2004. – 398 с.

3. Мурашко М. І. Менеджмент персоналу: навчально-практичний посібник / М. І. Мурашко. – К.: Знання, КОО, 2002. – 311 с.

4. Перспективи інноваційного розвитку України: зб. наук. ст. Сер. “Безпека економічних трансформацій”. Вип. 21 / за ред. Я. А. Жаліла. – К.: Альтерпрес, 2002. – 82 с.

5. Писаревська Г. І. Оцінка кадрового потенціалу підприємства / Г. І. Писаревська // Коммунальное хозяйство городов. Выпуск 87. Серия: «Экономические науки». – К.: Техніка, 2009. – С. 376-385.

6. Стадник В. В. Менеджмент: [навч. посіб.] / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – К.: Академвидав, 2003. – 464 с.

7. Стец І. Проблеми формування та оцінювання трудового потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / І. Стец. – Режим доступу: http://www.econa.at.ua/Vypusk_3/stez.pdf.

8. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посіб.] / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.

УДК 630'6:631.164.6

К.М. Пиріг, аспірант
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Статтю присвячено визначенню сутності поняття «ефективність діяльності підприємства». Розглянуто головні проблеми неефективного розвитку лісогосподарських підприємств, їх причини та шляхи вирішення.
Ключові слова: *ефективність, лісогосподарські підприємства, лісові ресурси.*
Статья посвящена определению сущности понятия «эффективность деятельности предприятия». Рассмотрены основные проблемы неэффективного развития лесохозяйственных предприятий, их причины и пути решения.
Ключевые слова: *эффективность, лесохозяйственные предприятия, лесные ресурсы.*
The article deals with definition of the notion "the efficiency of the enterprise activity". It observes the main problems of non-effective development of forestry enterprises, their reasons and ways of solution.
Key words: *efficiency, forestry enterprises, forest resources.*

Постановка проблеми. Економічний розвиток лісового господарства відбувається на основі стимулюючого впливу держави у поєднанні з економічними, соціальними та екологічними інтересами суспільства з урахуванням ефективного використання його потенціалу. Останнім часом особлива увага приділяється збереженню лісів та їх біорізноманіття, підвищенню стійкості та продуктивності деревостанів за умов забезпечення економіки України необхідною лісовою продукцією. Підвищення ефективності функціонування лісогосподарського підприємства як економічної системи є одним з найважливіших завдань розвитку лісового сектору країни, так як це сприяє зростанню продуктивності господарства, здатності досягати поставлених цілей з мінімальними відхиленнями, а також підвищенню економічного потенціалу самої системи.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У лісовій галузі залишаються невирішені питання, які стосуються ефективної діяльності лісогосподарських підприємств. До таких проблем можна віднести неефективне використання лісових ресурсів, проблема багатовідомчої структури управління лісами України, зростання частки лісів, включених до складу територій природно-заповідного фонду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні здобутки у вирішенні питання економічної ефективності були отримані у дослідженнях В. Петі, Д. Рікардо, А. Сміта, В. Парето, П. Хейне, П. Самуельсона та ін. Проблема ефективності діяльності лісогосподарських підприємств завжди посідала важливе місце серед актуальних проблем народного господарства України. Вагомий внесок у її вивчення належить вітчизняним науковцям, зокрема М.Т. Бець, В.І. Борейко, С.А. Генсірука, М.А. Голубця, І.Ф. Калуцького, Я.В. Коваля, М.В. Колісниченка, О.І. Олійничук та ін.

Мета статті. Метою дослідження є визначення економічної сутності поняття «ефективність діяльності підприємства», опрацювання теоретичних і методичних основ та обґрунтування ефективного розвитку лісогосподарських підприємств України.

Виклад основного матеріалу. Поняття «ефективність» належить до економічних категорій, які є найбільш дискусійними й одночасно найбільш вживаними для оцінки процесу господарювання певними суб'єктами економічних відносин. Прийнято вважати, що термін «ефективність» з'явився спочатку в економічній літературі. Цей термін зустрічався вже в роботах Вільяма Петі – одного із засновників класичної політекономії і голови школи фізіократів Франсуа Кене [1, с. 119]. Слід зауважити, що тоді термін «ефективність» не був самостійною економічною категорією і використовувався в значені результативності.

Учені по-різному трактують поняття «ефективність діяльності підприємства». Вітчизняні вчені визначають ефективність як відношення вигод до затрат, тобто це відносний кінцевий показник діяльності підприємства. Зарубіжні вчені розглядають це понят-

тя більш глибоко. Дефініція поняття «ефективність діяльності підприємства» наведена в таблиці 1.

Таблиця 1

Дефініція поняття «ефективність діяльності підприємства»

Автор	Визначення
Бойчик І. М.	Ефективність – це відносна величина, що характеризує результативність будь-яких затрат
Вільфредо Парето	Ситуація, коли досягнута ефективність – це ситуація, коли всі вигоди від обміну вичерпані
Едвін Дж. Долан	Ефективність – це вибір правильних цілей, на яких фокусується вся енергія підприємства
Дітгер Хан	Ефективність – це уміння правильно робити намічене
Лямець В.І., Тевяшев А.Д.	Ефективність – це не просто властивість операції (процесу функціонування системи), що відбивається в її здатності давати певний ефект, а дієвість такої здатності, тобто результативність, співвіднесена з ресурсними витратами
Осипов В. І.	Ефективність діяльності підприємства – виражає величину ефекту на одиницю витрат; відповідно до показників ефекту розрізняється два види ефективності діяльності підприємства: продуктивність і прибутковість
Пітер Друкер	Ефективність – це наслідок того, що «правильно створюються потрібні речі»
Стадник В. В.	Ефективність організації (організаційна ефективність) – це її здатність існувати і досягати поставлених цілей із найвигіднішим співвідношенням результатів і витрат
Сурмін Ю. П.	Ефективність – показник успішності функціонування системи для досягнення встановлених цілей
Шеремет О.Д., Сайфулін Р.С.	Ефективність господарської діяльності підприємства вимірюється одним з двох способів, що відбивають результативність роботи підприємства або відносно розміру авансованих ресурсів, або розміру їх споживання (витрат) у процесі виробництва

Економічна ефективність, за П. Самуельсоном, – це отримання максимуму можливих благ від наявних ресурсів. Для цього потрібно постійно співвідносити вигоди (блага) та витрати, або, інакше кажучи, вести себе раціонально. Раціональна поведінка полягає в тому, що виробник і споживач благ прагнуть до найвищої ефективності і для цього максимізують вигоди і мінімізують витрати [2].

Одним з найважливіших природних ресурсів є ліс. Адже користь від лісу багатогранна: для лісогосподарських підприємств – це прибуток, для держави – це попнева плата, для населення – це джерело дров, грибів, ягід, лікарських рослин і задоволення духовних потреб, для довкілля – це оздоровлення, для вчених – це об'єкт дослідження. У лісовій галузі наявні ресурси використовуються неповністю, нераціонально. Після проведення лісосічних робіт порубкові рештки збираються у купи, а потім спалюються. Порубкові рештки можна використовувати для виробництва паливних брикетів, а деревну зелень – для виробництва ефірних масел та біостимуляторів росту. Цей факт підтверджує існування проблеми неефективного використання лісових ресурсів підприємствами. Концепція реформування та розвитку лісового господарства передбачає поступову реструктуризацію неефективних лісогосподарських підприємств шляхом їх відокремлення і створення деревообробних державних підприємств (філіалів) та реалізація їм деревини на ринкових умовах з урахуванням особливостей природних зон [3].

Також важливою проблемою лісового господарства України, яка знижує ефективність господарювання, є багатовідомча структура управління лісами. Як зазначено у Концепції реформування та розвитку лісового господарства, однією з основних причин виникнення проблем у лісовому господарстві є надання лісів у постійне користування підприємствам, установам та організаціям, які належать до сфери управління різних міністерств та інших органів виконавчої влади [3]. Реалізацію державної політики у сфері лісового та мисливського господарства здійснює Державне агентство лісового господарства України, у підпорядкуванні якого знаходиться 66 % лісів країни. Розподіл загальної площі земель лісового фонду України за відомчою підпорядкованістю наведений на рисунку 1 [4].

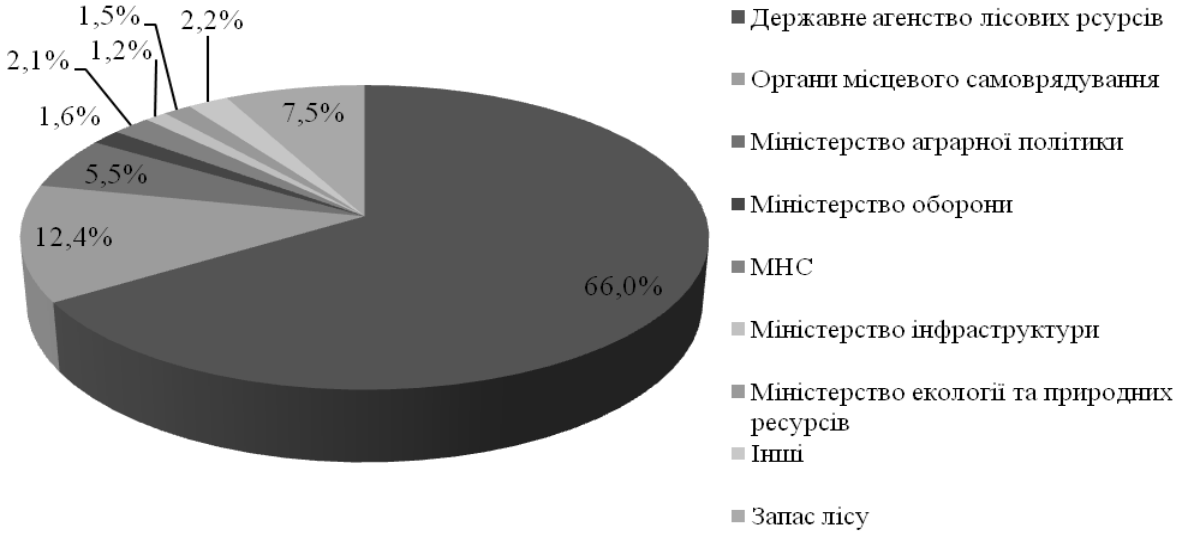

Рис. 1. Розподіл загальної площі земель лісового фонду України за відомчою підпорядкованістю

Відомчий розподіл земель лісового фону України стримує розвиток лісової галузі. Кожна організаційна структура спеціалізується на чомусь одному і можливості належним чином доглядати за лісовими землями немає.

Основою ефективного господарювання є впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу. Інновації – це завжди крок вперед. Впровадження інновацій дає змогу ефективніше використовувати ресурси та швидко реагувати на запити ринку і підтримувати цим самим рентабельність, фінансову стійкість і конкурентоспроможність. До інновацій, які частково використовуються та можуть бути використані у лісовому господарстві, належать:

1) використання для заготівлі та транспортування лісової продукції сучасних машин – харвестерів, маніпуляторів, самозавантажувальної техніки та підвісних транспортерів;
2) використання нових хімікатів для боротьби зі шкідниками лісу;
3) спостереження за лісом за допомогою дистанційних методів;
4) використання приладів електронного обліку лісових ресурсів;
5) використання техніки для виробництва паливних пілетів (брикетів);
6) впровадження нових технологій вирощування саджанців рідкісних та декоративних порід та ін.

Впровадження інноваційних технологій у лісогосподарські підприємства України потребує фінансових ресурсів. Згідно з Законами України «Про Державний бюджет» за 2005-2011 роки видатки Державного бюджету на лісове та мисливське господарство перевищували доходи (рис. 2).

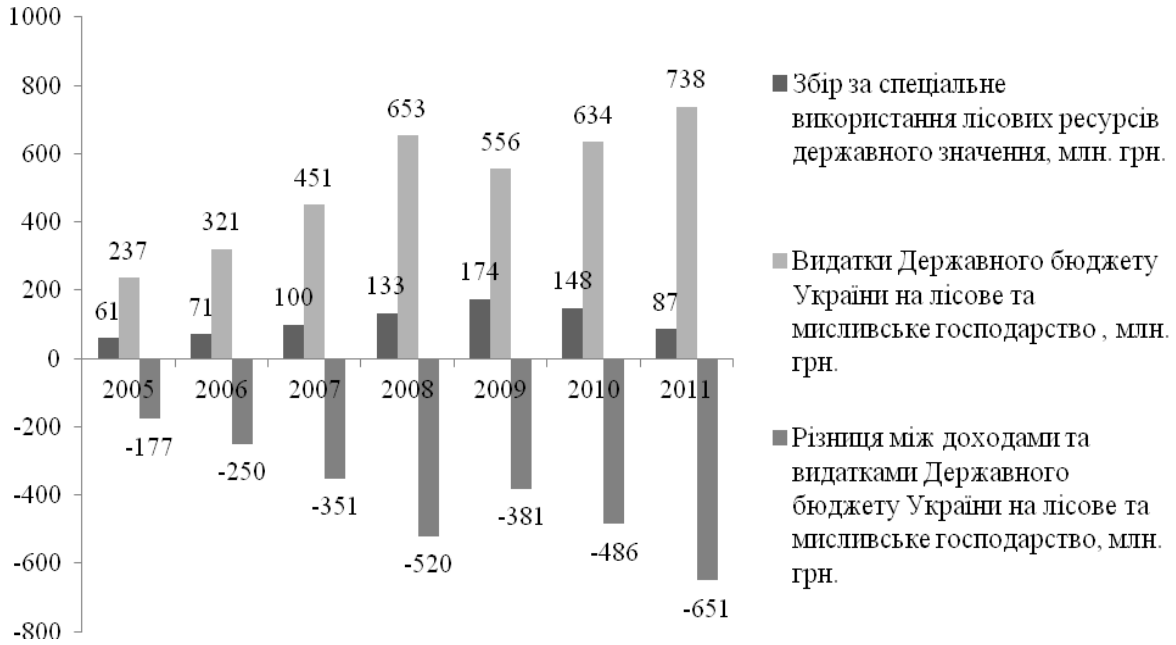

Рис. 2. Динаміка доходів та видатків Державного бюджету України на лісове та мисливське господарство за 2005-2011 роки

Протягом 2005-2009 років спостерігалося зростання доходів Державного бюджету від використання лісових ресурсів з 61 млн. грн у 2005 році до 174 млн. грн у 2009 році. У 2010 році в порівнянні з 2009 роком доходи Державного бюджету від використання лісових ресурсів зменшилися на 17,5 %, а у 2011 році в порівнянні з 2010 роком – на 70 %. З цього можна зробити висновок, що лісогосподарська діяльність є неефективною і для державного бюджету вона збиткова.

Шляхи та способи розв'язання проблем лісового господарства полягають у проведенні його реформування з використанням позитивного вітчизняного та міжнародного досвіду, поєднанні заходів державної підтримки та впровадження ринкового механізму, збереженні лісів переважно у державній власності. Для ефективної діяльності лісогосподарських підприємств держава повинна поєднати суспільні та приватні інтереси (рис. 3).

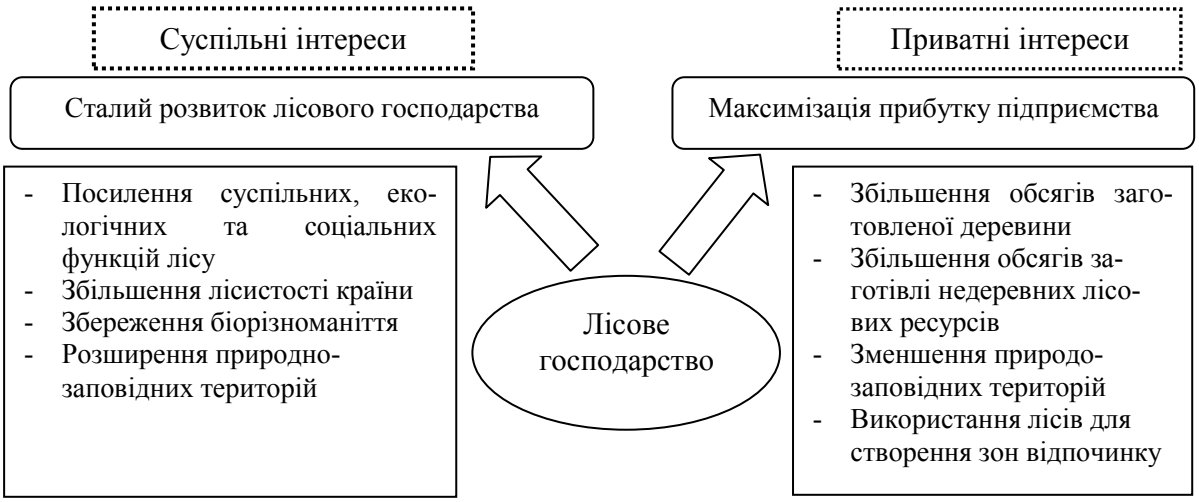

Рис. 3. Суспільні та приватні інтереси щодо розвитку лісового господарства

До суспільних інтересів входить розширення природно-заповідних територій, що суперечить приватним інтересам. Природно-заповідні території обмежують господар-

ську діяльність лісогосподарських підприємств. На рисунку 4 показано динаміку зростання площі заповідних територій в Україні [5].

Рис. 4. Динаміка зростання площі заповідних територій в Україні

Заповідні території обмежують заготівлю та переробку як деревних, так і не деревних ресурсів лісу, вимушують утримувати на корені стиглі та перестиглі насадження, підтримувати рекреаційні ліси у належному стані, створювати належні умови для відпочинку, що потребує певних видатків.

Незважаючи на те, що в лісовому господарстві існує багато проблем, галузь вдосконалюється і розвивається.

Висновок і пропозиції. У статті увага приділялася таким проблемам, як: проблема нераціонального використання лісових ресурсів; проблема багатовідомчої структури управління лісами; відсутність належного фінансування з боку держави; проблема поєднання суспільних та приватних інтересів; зростання частки лісів, включених до складу територій природно-заповідного фонду.

Економічна ефективність діяльності лісогосподарських підприємств України – це безперервний процес співвідношення отриманих вигод до витрат на основі раціонального використання обмежених ресурсів, висококваліфікаційних кадрів, впровадження інноваційних технологій, поєднання економічних та екологічних інтересів суспільства, виховання культури відвідування людьми лісових масивів.

Список використаних джерел

1. Проблема эффективности в современной науке / под ред. А. Д. Урсула. – Кишинев, 1985. – 256 с.
2. Самуэльсон П. А. Экономика / П. А. Самуэльсон, В. Д. Нордхаус; пер. с англ. – М.: 1997. – С. 55.
3. Концепція реформування та розвитку лісового господарства [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/208-2006-р.
4. Загальна характеристика лісів України [Електронний ресурс] / Державне агентство лісових ресурсів України. – Режим доступу: http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/publish/article?art_id=62921&cat_id=32867.
5. Основні показники використання й охорони лісу, тваринних ресурсів та заповідних територій [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

УДК 684:339.137.28

В.В. Жидок, здобувач
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

АЛГОРИТМ АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МЕБЛЕВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено та узагальнено бізнес-процеси меблевих підприємств у розрізі видів діяльності: управлінська діяльність, виробнича діяльність і комерційна діяльність. Запропоновано алгоритм проведення аналізу конкурентоспроможності підприємств меблевої галузі з урахуванням основних модулів діяльності.

Ключові слова: *аналіз конкурентоспроможності, бізнес-процес, модулі діяльності, управлінська діяльність, виробнича діяльність, комерційна діяльність.*

В статье исследованы и обобщены бизнес-процессы мебельных предприятий в разрезе видов деятельности: управленческая деятельность, производственная деятельность и коммерческая деятельность. Предложен алгоритм проведения анализа конкурентоспособности предприятий мебельной отрасли с учетом основных модулей деятельности.

Ключевые слова*: анализ конкурентоспособности, бизнес-процесс, модули деятельности, управленческая деятельность, производственная деятельность, коммерческая деятельность.*

The article examines and summarizes the business processes furniture enterprises in the context of activities: administrative activity, industrial activity and commercial activity, the algorithm to analyze the competitiveness of enterprises furniture industry in view of the main modules.

Key words*: competitiveness analysis, business process, activity modules, management activity, industrial activity, commercial activity.*

Постановка проблеми. Аналіз конкурентоспроможності підприємства має багато спільного з аналізом господарської діяльності фірми, оскільки під час аналізу конкурентоспроможності неможливо обійтися без багатьох показників, що використовуються під час моніторингу виробничої та комерційної діяльності підприємства. В той же час аналіз конкурентоспроможності має свої специфічні риси і завдання. По-перше, оцінка конкурентоспроможності, тобто визначення показників конкурентоспроможності підприємства є основою для організації усієї виробничо-господарської діяльності в умовах ринкової економіки. По-друге, вивчення конкурентоспроможності повинне проводитись безперервно та систематично, на всіх стадіях життєвого циклу продукції. Такий підхід дозволяє своєчасно приймати рішення про оптимальні зміни товарного асортименту, необхідність пошуку нових ринків або нових ринкових ніш, розширення і створення нових виробничих потужностей, розробку нових або модернізацію товарів, що випускаються. По-третє, оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства вимагає необхідності використання цілої низки показників, без аналізу яких неможливо обійтися під час загального оцінювання виробничо-господарської діяльності підприємства. Ці показники, передусім, свідчать про рівень стійкості фірми, спроможність випускати продукцію, що має попит у споживачів та забезпечує стабільний прибуток у виробничо-господарській діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У зарубіжній і вітчизняній науковій літературі підходи щодо вивчення проблем конкурентоспроможності та формування конкурентних переваг досить різноманітні, але не існує єдиної теоретичної концепції, що розкриває питання аналізу й оцінки конкурентних переваг, конкурентоспроможності економічних суб'єктів.

Істотний внесок у визначення джерел і розробки механізмів формування конкурентних переваг внесли такі відомі вчені, як А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, А. Маршалл, Д. Робінсон, Дж. Кейнс, П. Самуельсон, Э. Чемберлін, П. Срафф, І. Шумпетер, М. Портер, М. Мескон, І. Ансофф, Ф.А. Хайєк, Ф. Котлер та ін.

Базові теоретичні і методологічні положення щодо аналізу конкурентоспроможності і формування конкурентних переваг суб’єктів господарювання викладені в роботах відомих російських та українських науковців Г.Л. Азоєва, О.І. Драгана, П.С. Зав’ялова, І.М. Кирчата, С.М. Клименко, С.В. Мілевського, Р.А. Фатхутдинова, Н.С. Яшина та ін.

У той же час багато теоретичних, методичних і практичних аспектів конкуренції і конкурентоспроможності залишаються невирішеними, не повною мірою враховуються специфічні особливості, пов'язані з управлінням конкурентоспроможності меблевих підприємств, станом підприємницького клімату областей і регіонів.

Мета статті. Головною метою роботи є розробка алгоритму проведення аналізу конкурентоспроможності меблевих підприємств шляхом виділення специфічних галузевих показників.

Виклад основного матеріалу. В економічному механізмі створення конкурентоспроможності виробництва аналіз і оцінка діяльності підприємства є головним важелем для прийняття управлінських рішень. Формування систем і структур управління меблевим підприємством ринкового типу відноситься до складної інтелектуальної праці – інжинирінгу бізнесу, що вимагає організаторського мистецтва, спеціальних знань у галузі соціології, менеджменту, маркетингу, психології, економіки й організації виробництва, техніки і технології.

Наявні методики аналізу конкурентоспроможності підприємства пропонують проведення аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища без прив'язки до функціональної структури підприємства, що, на наш погляд, не відповідає потребам меблевих підприємств, оскільки не дозволяє вирішувати їх системні проблеми, не сприяє отриманню всебічної інформації про конкурентоспроможність підприємства і не враховує сформований раніше новий підхід до конкурентного середовища меблевого підприємства.

На нашу думку, рішенню цього завдання сприятиме виділення найбільш значимих бізнес-процесів меблевих підприємств. Традиційно усі бізнес-процеси прийнято розділяти на бізнес-процеси верхнього і нижнього рівня. На наш погляд, аналіз бізнес-процесів нижнього рівня не має принципового значення.

Автором, для підвищення ефективності аналізу конкурентоспроможності меблевих підприємств, запропоновано усі бізнес-процеси верхнього рівня розділити на три узагальнені бізнес-процеси в розрізі видів діяльності: управлінська діяльність, виробнича діяльність і комерційна діяльність.

В управлінську діяльність пропонується включити бізнес-процеси по загальному управлінню, тобто це управління організаційним (зовнішні фактори (природно-кліматичне, політичне, юридичне, економічне, технологічне, демографічне і соціальне середовище)) і корпоративним (внутрішні фактори (організаційна структура, персонал, інновації, ризики)) рівнями.

Виробнича діяльність охоплює безпосередньо процес виробництва і бізнес-процеси (процес постачання, процес управління витратами на виробництво продукції), що його супроводжують.

Комерційна діяльність вимагає об'єднання функцій підприємства по реалізації продукції і розрахунку фінансового результату.

Подібне ділення бізнес-процесів (управлінська, виробнича і комерційна діяльність) враховує елементи внутрішнього середовища, сформульованого підходу до конкурентного середовища, що дозволяє:

1. Значно спростити процес аналізу конкурентоспроможності меблевих підприємств, внаслідок чіткого розмежування функцій під час його проведення, що надалі сприятиме розробці стратегій розвитку меблевих підприємств на різних рівнях.

2. Виявити найбільш суттєві проблеми меблевих підприємств на різних рівнях управління, і, як наслідок, встановити персоніфіковану відповідальність посадовців за результати діяльності меблевого підприємства.

Під час вибору виконавців аналізу конкурентоспроможності меблевого підприємства необхідно враховувати рівень професійної підготовки, наявність спеціальних знань,

навичок, досвід роботи, доступ до інформації, особові характеристики (акуратність, відповідальність, здатність робити висновки, аналітичний склад розуму й інші), а також напрями бізнес-процесів у розрізі видів діяльності.

Початковою інформацією для проведення аналізу конкурентоспроможності меблевого підприємства є фінансові (бухгалтерські) та інші дані про діяльність підприємства, зокрема, форми бухгалтерської та статистичної звітності, дані управлінського обліку, а також інформація, отримана безпосередньо від працівників різних структурних підрозділів меблевого підприємства. До початкової інформації відносяться і теоретичні знання персоналу в галузі фінансового менеджменту.

Визначальний етап аналізу конкурентоспроможності меблевого підприємства пропонує розробку механізму його проведення. На рисунку 1 представлено алгоритм аналізу конкурентоспроможності меблевих підприємств з урахуванням поставлених завдань і встановленого способу їх досягнення (виділення істотних бізнес-процесів верхнього рівня).

На перший погляд, аналіз конкурентоспроможності необхідно розпочинати з управлінської діяльності і виробничої діяльності в частині забезпеченості ресурсами, виконання виробничих програм для виявлення чинників, що впливають на фінансовий результат діяльності меблевого підприємства. Проте усі процеси всередині меблевого підприємства повинні сприяти досягненню поставлених цілей – підвищенню конкурентоспроможності меблевого підприємства.

Рішенню поставлених цілей сприяють:

1. Оптимальний процес виробництва, що дозволяє оптимізувати витрати на виробництво продукції шляхом застосування передових технологій, інновацій у виробництві – модуль "Виробнича діяльність".
2. Ефективна система управління, яка сприяє створенню додаткової цінності продукції, що випускається, для покупців, зниженню негативних чинників, що впливають на діяльність меблевого підприємства і дозволяє оцінити необхідні ресурси для подальшої діяльності підприємства – модуль "Управлінська діяльність".

Таким чином, модуль "Управлінська діяльність" і модуль "Виробнича діяльність" є підлеглими модулю "комерційна діяльність" і взаємозалежними один від одного.

Отже, аналіз конкурентоспроможності меблевого підприємства необхідно розпочинати з аналізу модуля "комерційна діяльність".

Згідно з цим алгоритмом аналіз конкурентоспроможності меблевого підприємства може проводитися двома способами: послідовно і паралельно. При першому варіанті робоча група у повному складі проводить послідовний аналіз модулів, починаючи з комерційної діяльності і закінчуючи управлінською діяльністю.

При паралельному аналізі робоча група розбивається на підгрупи: перша підгрупа аналізує модуль "Виробнича діяльність", друга – модуль "Управлінська діяльність", при цьому аналіз модуля "комерційна діяльність" проводиться робочою групою у повному складі. При виборі способу проведення аналізу враховують такі фактори: організаційна структура; розмір меблевого підприємства; кваліфікація робочої групи та ін.

Слід вказати, що відповідальність при застосуванні як послідовного, так і паралельного способу по модулях несе уповноважена особа відповідно до функціональної структури меблевого підприємства. У цьому полягає принципова відмінність цього алгоритму аналізу конкурентоспроможності від існуючих методик. Також відмінними особливостями цього алгоритму є встановлення джерел інформації при проведенні аналізу та термінів його виконання.

За результатами аналізу кожного з модулів діяльності меблевого підприємства передбачається проведення узагальнення інформації з метою подальшої систематизації результатів аналізу.

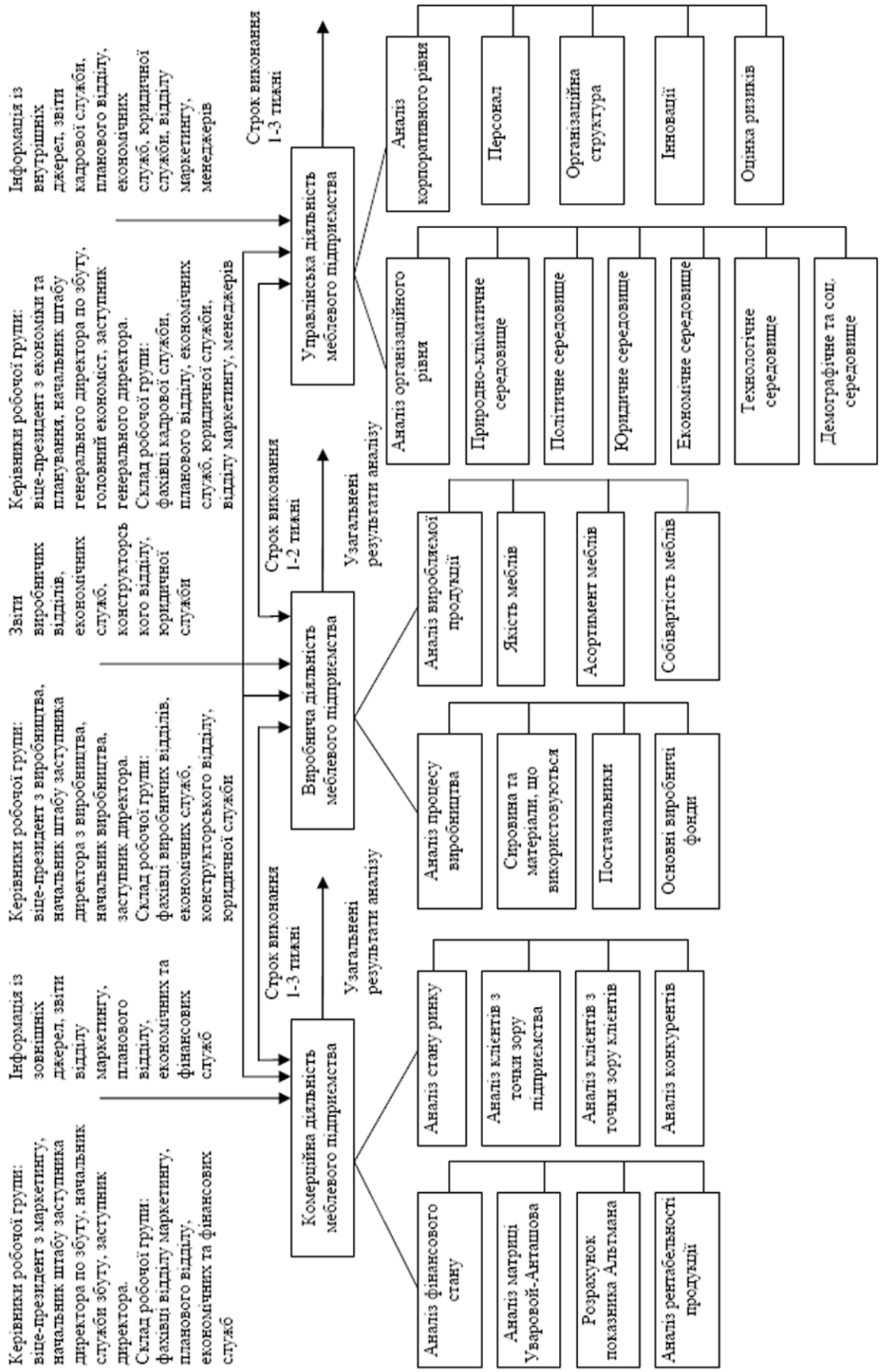

Рис.1. Алгоритм аналізу конкурентоспроможності меблевого підприємства

У модулі "Комерційна діяльність" об'єктами аналізу виступають фінансовий стан меблевого підприємства та стан ринку. Аналіз фінансового стану досить відомий. Проте період подолання наслідків фінансово-економічної кризи вимагає необхідності комплексного оцінювання стану меблевих підприємств, яка може бути отримана за допомогою проведення аналізу, розробленого доктором економічних наук Г. Уваровою і В. Анташовим [1]. Суть цього аналізу зводиться до представлення діяльності підприємства у вигляді моделі "вхід-вихід".

На "вході" закладаються 8 традиційних показників, що беруться з бухгалтерської звітності, на "виході" отримують 224 показники, що дають якісну характеристику результатів діяльності і допомагають зрозуміти, якою ціною досягнуті ці результати:

1. На підставі динаміки зміни кількісних результатів виробничо-господарської діяльності і витрачених ресурсів робляться висновки про збалансованість розвитку підприємства.

2. Побудова матриць. Зазвичай складають чотири матриці: абсолютних значень за два попередні роки, відносних та індексних показників.

3. Оцінка ефективності використання ресурсів. Для цього використовуються узагальнені блокові та інтегровані оцінки ефективності й інтенсивності, які розраховуються на базі індексної матриці як середньоарифметичне значення показників, що входять у цей блок. Вони оцінюють щільність зв'язку між витратами і результатами. На цьому етапі розраховуються такі оцінки:

– оцінка взаємозв'язку кінцевих результатів характеризує, як ростуть витрати відносно результатів;

– оцінка перетворення витрат у результати, що характеризує віддачу ресурсів;

– оцінка взаємозв'язку витрат і ресурсів, що характеризує, за рахунок чого досягнуті результати;

– узагальнена оцінка інтенсивності, що показує зміну інтенсивності виробництва:

– узагальнена оцінка ефективності, що показує зміну ефективності виробничої діяльності в цілому.

Враховуючи світовий досвід управління підприємствами, для оцінки загрози неплатоспроможності використовують емпіричний критерій Альтмана [8].

Цей критерій є функцією від п'яти фінансових коефіцієнтів, що розраховуються за формою № 1 "Баланс" і формою № 2 "Звіт про фінансові результати".

Показник Альтмана (Z) розраховується таким чином:

$$Z = 1{,}2 \cdot K1 + 1{,}4 \cdot K2 + 3{,}3 \cdot K3 + 0{,}6 \cdot K4 + 0{,}999 \cdot K5, \quad (1)$$

де К1 – відношення власного оборотного капіталу до суми всіх активів підприємства, розраховується шляхом співвідношення поточних активів, зменшених на величину короткострокових зобов'язань, і сумарних активів підприємства – характеризує міру ліквідності;

К2 – показник рентабельності активів – співвідношення чистого прибутку (нерозподіленого) до величини усіх активів;

К3 – показник доходності активів, співвідношення загального прибутку (до оподаткування) до суми всіх активів – оцінює міру забезпеченості доходами підприємства для відшкодування поточних витрат і формування прибутку;

К4 – відношення власного капіталу до суми залученого капіталу, співвідношення ринкової вартості акцій підприємства (величини статутного капіталу) до суми довгострокової та короткострокової заборгованості;

К5 – коефіцієнт оборотності активів, співвідношення виручки від реалізації до величини усіх активів – є мультиплікатором формування прибутку в процесі використання капіталу підприємства.

Вважається, що якщо показник більше 2,9, то можна стверджувати, що загрози неплатоспроможності не існує.

Наступним показником, що визначається на етапі аналізу модуля "комерційна діяльність", є рентабельність продукції, яка показує прибуток, що доводиться на одну гривню витрат на продукцію (групу продукції).

Другим об'єктом аналізу модуля "Комерційна діяльність" є аналіз стану ринку, який вимагає проведення аналізу клієнтів з різних точок зору і аналіз конкурентів. Аналіз клієнтів з точки зору підприємства дозволяє виявити значущість клієнтів залежно від суми загальних продажів і/або отриманого прибутку, визначити ймовірне зростання в перспективі. Аналіз клієнтів з точки зору клієнтів дозволить встановити причини придбання продукції, міру задоволеності клієнтів і конкурентні переваги продукції підприємства над аналогічною продукцією інших підприємств [6].

Проведення аналізу конкурентів у цілому – суб'єктивний аналіз, але на цій стадії і не потрібний чіткий математично вивірений аналіз. На цьому етапі меблевим підприємствам необхідно оцінити ситуацію в загальних рисах і сформувати подальший план дій, який далі неодноразово коригуватиметься і змінюватиметься з урахуванням нових обставин. Аналіз конкурентів дозволяє відповісти на запитання:

1. Хто є нашими конкурентами?
2. Яку продукцію вони пропонують?
3. Яку частку ринку займають конкуренти?
4. Які їх конкурентні переваги?
5. Які причини їх цінових переваг?
6. Яке фінансове положення конкурентів?
7. Можливе майбутнє конкурентів?

Аналіз конкурентів доповнюється аналізом вхідних і вихідних бар'єрів. Рівень прибутку безпосередньо залежить від здатності підприємства захистити свій сегмент ринку від проникнення на нього конкурентів. Для аналізу ефективності цього захисту використовується аналіз вхідних бар'єрів, який дозволяє виявити існуючі вхідні бар'єри, визначити витрати конкурентів на їх подолання і розрахувати вірогідність подолання цих бар'єрів.

Аналіз вихідних бар'єрів призначений для визначення бар'єрів, які ставлять конкуренти, оцінки вартості їх подолання і визначення вірогідності успіху в їх подоланні [6].

Об'єктами аналізу модуля "Виробнича діяльність" виступають процес виробництва і продукція, що виробляється меблевим підприємством. Аналіз процесу виробництва вимагає проведення аналізу сировини і матеріалів, аналізу постачальників і аналізу основних виробничих фондів.

Аналіз продукції меблевого підприємства передбачає проведення аналізу якості, асортименту і собівартості продукції.

У процесі аналізу сировини і матеріалів, що використовуються в процесі виробництва, встановлюються: матеріаломісткість продукції, відхилення фактичних норм витрат сировини від нормативних та інше [9]. Аналіз постачальників проводиться в розрізі виконання ними договірних зобов'язань з метою встановлення ймовірних проблем з постачаннями [6].

Ефективність використання основних виробничих фондів характеризується показниками продуктивності обладнання за одну станко-годину, коефіцієнтами використання встановленого устаткування, коефіцієнтами зносу й оновлення і так далі [9].

Аналіз продукції меблевого підприємства передбачає проведення аналізу якості, асортименту і собівартості продукції.

Для аналізу якості продукції розраховуються такі показники [2]:

1. Відносні одиничні показники якості, що характеризують одну з властивостей продукції.

2. Комплексні (для групи) показники якості, що характеризують декілька простих властивостей або одну складну, яка складається з декількох простих.

3. Інтегральний показник, що відображає відношення сумарного корисного ефекту від експлуатації або споживання продукції до сумарних витрат на її створення, експлуатацію та використання.

4. Індекс якості – комплексний показник якості різнорідної продукції, виготовленої за певний проміжок часу, що дорівнює середньому зваженому відносних значень показників якості цієї продукції.

Аналіз асортименту продукції передбачає розрахунок суми покриття [1]. Сума покриття – це перевищення виручки над постійними (прямими) і змінними витратами або оптова ціна одиниці продукції – умовно-змінні витрати на виробництво одиниці продукції [1]. Під час проведення цього аналізу розраховують три суми покриття:

Сума покриття 1 показує покриття прямих витрат.

Сума покриття 2 показує покриття цехових витрат.

Сума покриття 3 показує прибуток на випуск.

Існує декілька показників оцінки собівартість продукції, проте для аналізу конкурентоспроможності підприємства досить оцінити собівартість за двома показниками: витрати на 1 гривню випущеної продукції, а також її трудомісткість [9].

Аналіз модуля "Управлінська діяльність" передбачає виділення двох рівнів: організаційного і корпоративного [10].

Аналіз корпоративного рівня призначений для аналізу організаційної структури, персоналу, інновацій та ризиків.

Ефективність організаційної структури необхідно оцінювати за кількістю дубльованих функцій, кількості часу, що витрачається на ухвалення рішення, та інше.

Результуючим показником аналізу діяльності персоналу є продуктивність праці.

Під час проведення аналізу інновацій оцінюються: інтенсивність здійснення інновацій – рівень інноваційності, який дорівнює числу інновацій, здійснених за певний період часу; швидкість здійснення інновацій – це швидкість, з якою вводяться інновації після того, як вони були уперше здійснені в якомусь іншому місці [5].

Оцінку ризику діяльності підприємства пропонується проводити, використовуючи емпіричну шкалу ризиків [4].

Узагальнюючий етап аналізу конкурентоспроможності меблевого підприємства передбачає синтез отриманих результатів визначального етапу, підготовку аналітичних матеріалів для зацікавлених осіб в аналізі конкурентоспроможності меблевих підприємств. За результатами проведеного аналізу конкурентоспроможності передбачається складання матриці результатів.

Робочі групи формують перелік конкурентних переваг або недоліків і записують їх у відповідні осередки матриці конкурентоспроможності (рис. 2). З метою зменшення можливих варіацій кожну конкурентну перевагу та недолік пропонується оцінювати за двобальною системою:

– 1 бал – нестійка конкурентна перевага (конкурентна перевага, яку можуть перевершити конкуренти) або недолік, який підприємство може усунути в найближчому майбутньому з мінімальними витратами;

– 2 бали – стала конкурентна перевага (конкурентна перевага, яку конкуренти або не зможуть перевершити, або зможуть перевершити у далекому майбутньому) або недолік, який підприємство або не може усунути, або на його усунення знадобиться багато часу і значних капітальних вкладень.

Рис.2. Матриця результатів аналізу конкурентоспроможності підприємства

Таким чином, конкурентоспроможність меблевого підприємства розраховується за формулою:

$$Кмп = (\sum Кпуд - \sum Нуд) + (\sum Кпвд - \sum Нвд) + (\sum Кпкд - \sum Нкд), \quad (2)$$

де Кмп – конкурентоспроможність меблевого підприємства, бали;

Кпуд – конкурентна перевага в модулі «Управлінська діяльність», бали;

Нуд – недоліки в модулі «Управлінська діяльність», бали;

Кпвд – конкурентна перевага в модулі «Виробнича діяльність», бали;

Нвд – недоліки в модулі «Виробнича діяльність», бали;

Кпкд – конкурентна перевага в модулі «Комерційна діяльність», бали;

Нкд – недоліки в модулі «Комерційна діяльність», бали.

Різниця конкурентних переваг та недоліків по модулю, що дорівнює нулю (нульова конкурентоспроможність), свідчить про нівеляцію конкурентних переваг недоліками.

Подібне представлення конкурентних переваг та недоліків меблевих підприємств дозволяє враховувати їх особливості і тим самим порівнювати конкурентоспроможність меблевих підприємств незалежно від класифікаційних ознак.

Для забезпечення управління конкурентоспроможністю, яке повинне здійснюватися на підприємстві постійно, потрібний стійкий моніторинг змін. З цією метою аналіз конкурентоспроможності на меблевих підприємствах повинен проводитися безперервно.

Висновки. Виходячи з вищесказаного, до переваг цього алгоритму проведення аналізу конкурентоспроможності меблевого підприємства можна віднести:

1. Виділення трьох модулів діяльності меблевого підприємства з урахуванням раніше визначених бізнес-процесів верхнього рівня, що значно спрощує проведення аналізу і дозволяє зосередити увагу на аналізі дійсно важливих факторів діяльності меблевого підприємства.
2. Виявлення джерел початкової інформації для проведення аналізу різних модулів діяльності меблевого підприємства.
3. Встановлення конкретних термінів здійснення аналізу.
4. Отримання кінцевого результату аналізу по кожному модулю діяльності меблевого підприємства.
5. Можливість деталізації модулів аналізу до рівня об'єктів аналізу.
6. Встановлення чіткої послідовності аналізу модулів діяльності меблевого підприємства і взаємозв’язку між ними.

7. Врахування особливостей і проблем меблевих підприємств шляхом виділення об'єктів аналізу.

Список використаних джерел

1. Анташов В. А. Новые технологии управления предприятием / В. А. Анташов, Г. В. Уварова. – Минск: Регистр, 2006. – 144 с.

2. Вакуленко А. В. Управління якістю: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / А. В. Вакуленко. – К.: КНЕУ, 2004. – 167 с.

3. Драган О. І. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Теоретичні аспекти: монографія / О. І. Драган. – К.: ДАКККіМ, 2006. – 144 с.

4. Кинев Ю. Ю. Оценка рисков финансово-хозяйственной деятельности предприятий на этапе принятия управленческого решения [Електронний ресурс] / Ю. Ю. Кинев. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/press/management/2000-5/06.shtml.

5. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. / С. М. Клименко, О. С. Дубова, Д. О. Барабась, Т. В. Омельяненко. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.

6. Лейк Н. Практикум по стратегическому планированию / Н. Лейк. – М.: Поколение, 2006. – 304 с.

7. Мілевський С. В. Моделі аналізу та управління конкурентоспроможністю промислових підприємств: наукове видання / С. В. Мілевський, О. В. Мілов. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 156 с.

8. Патласов О. Ю. Применение моделей и критериев Альтмана в анализе финансового состояния сельхозпредприятий [Електронний ресурс] / О. Ю. Патласов. – Режим доступа: http://www.finman.ru/articles/2006/6/4565.html.

9. Фінанси підприємств: підручник / керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 3-тє вид., переробл. та доповн. – К.: КНЕУ, 2001. – 460 с., іл.

10. Шершньова З. С. Стратегічне управління: навч. посіб. / З. С. Шершньова, С. В. Оборська. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.

УДК 338.47

І.В. Горобінська, асистент
Національний транспортний університет, м. Київ, Україна

ФОРМУВАННЯ МІЖГАЛУЗЕВИХ МУЛЬТИПЛІКАТИВНИХ ЕФЕКТІВ У ЕКОНОМІЦІ В РЕЗУЛЬТАТІ ЗНИЖЕННЯ ТАРИФІВ НА ТРАНСПОРТНІ ПОСЛУГИ

Стаття присвячена оцінці дії механізму мультиплікації в суміжних галузях економіки в рамках міжгалузевого балансу в результаті змін у транспортному секторі.

Ключові слова: *мультиплікативний ефект, мультиплікатор, міжгалузевий баланс.*

Статья посвящена оценке действия механизма мультипликации в смежных отраслях экономики в рамках межотраслевого баланса в результате изменений в транспортном секторе.

Ключевые слова: *мультипликативный эффект, мультипликатор, межотраслевой баланс.*

Article evaluates the mechanism of animation in related industries in the input-output as a result of changes in the transport sector.

Key words: *multiplicative effect, a multiplier, intersectoral balance.*

Постановка проблеми. Транспортна діяльність держави є найважливішою стратегічною складовою її соціально-економічного розвитку. Вона відіграє значну роль у розвитку багатьох галузей національної економіки. Розвиток транспортного сектору впливає на інтереси всіх галузей народного господарства, тому що транспортна складова присутня у витратах всіх секторів економіки, вона включається до собівартості кожного товару і збільшує його ціну, саме тому зниження цін на транспортні послуги істотно вплине на зниження витрат суміжних галузей та підвищення ефективності їх діяльності. Наявність причинно-наслідкових зв'язків у економіці обумовлює існування ефекту мультиплікації, що полягає у впливі зміни одних параметрів економічної системи на інші економічні показники. Механізм мультиплікатора є одним з важелів макроекономічного регулювання, тому дослідження міжгалузевий мультиплікативних ефектів в економіці виступає актуальним питанням державного регулювання соціально-економічного розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні аспекти теорії мультиплікаторів вперше розглянули Р. Кан та Дж. Кейнс, надалі вивченням цих питань займалися такі економісти: Дж. Кларк, Р. Харрод, Дж. Хікс, К. Віксель, М. Туган-Барановський, А. Шпітгоф, Е. Хансен, П. Самуельсон, А. Пігу. Теоретичні основи дослідження міжгалузевих зв'язків та управління відтворювальними процесами в економіці розглядали такі економісти: Ф. Кене, К. Маркс, Ф. Рікардо, В. Леонтьєв. Значний внесок у вирішення проблеми використання системного підходу в дослідженні макроекономічних процесів і оцінюванні мультиплікативних ефектів на основі міжгалузевого балансу виробництва і розподілу продукції здійснили такі економісти: А.Г. Аганбегян, М.М. Албегов, Є.Д. Баранов, В.Д. Бєлкін, О.Г. Гранберг та інші. Останніми роками, особливо в Росії, спостерігається підвищений інтерес до питань оцінювання мультиплікаційних ефектів у економіці, широкий розвиток наведених питань можна простежити у працях російських учених: О.О. Широва, О.А. Янтовського, В.С. Лісіна, М.Н. Узякова, Г.Р. Серебрякова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В Україні питання дослідження мультиплікативних ефектів та міжгалузевих зв'язків не мають значного розвитку. Залишаються невирішеними питання оцінювання мультиплікативних ефектів на основі міжгалузевого балансу виробництва і розподілу продукції за рахунок впливу транспортної діяльності та удосконалення державної політики управління транспортною галуззю з урахуванням її мультиплікативного ефекту на економіку.

Мета статті. Метою статті є оцінка міжгалузевих мультиплікативних ефектів у економіці в результаті зниження тарифів на транспортні послуги.

Виклад основного матеріалу. Мультиплікативний ефект – це сукупний результат, що виникає в економічній системі за рахунок зміни одного з її елементів. Розмір впливу

на сам елемент приймається за прямий ефект, а співвідношення між розміром прямого і мультиплікативного ефекту називається мультиплікатором.

Уперше терміни «мультиплікатор» і «мультиплікативний ефект» з'явилися в роботах Дж. Кейнса у 30-х роках минулого століття, в яких він доводив позитивну роль державних інвестицій у вирішенні питання створення нових робочих місць, збільшенні національного доходу. У роботах різних дослідників пропонувалися моделі, які описували різні прояви мультиплікативних ефектів. Виявилося, що мультиплікативним ефектом володіють не тільки державні інвестиції, але й податки, курси валют, банківські ставки тощо. Мультиплікативні ефекти можуть виявлятися відносно збільшення кількості робочих місць, зростання ВВП, сукупних витрат, випуску тощо.

Незважаючи на різноманіття запропонованих видів та моделей мультиплікатора, для цілей цього дослідження всі методи розрахунку можна умовно розділити на дві групи: методи прямого рахунку і методи, засновані на матриці міжгалузевого балансу.

Оскільки нас цікавлять мультиплікативні ефекти від імпульсу розвитку в конкретних секторах економіки, а саме у сфері транспортної діяльності, то класичний скалярний мультиплікатор кейнсіанської моделі не становить інтересу, оскільки не відбиває специфіки окремих галузей та має єдине значення для національної економіки. Тому для підвищення точності під час розгляду цієї проблеми необхідно побудувати матричні мультиплікатори, що використовувались у методі «Витрати-випуск». Вперше цей підхід теоретично обґрунтував, а потім практично розрахував В.В. Леонтьєв [2].

Для оцінювання впливу змін в окремих секторах на загальну економічну динаміку необхідно використовувати інструментарій, що ґрунтується на розрахунку мультиплікативних ефектів. У рамках макроекономічного аналізу можуть розрізнятися виробничі та інвестиційні мультиплікатори.

Виробничий мультиплікатор показує, як зміниться валовий випуск в економіці за рахунок збільшення випуску певної галузі або за рахунок зменшення цін у ній. Результат дії виробничого мультиплікатора можна розкласти на складові: безпосередні ефекти в результаті зростання виробництва в цій галузі; додаткові ефекти за рахунок міжгалузевих зв'язків; ефекти від розподілу доходів [4].

Інвестиційний мультиплікатор показує, як зміниться валовий випуск в економіці за рахунок збільшення інвестицій в основний капітал певної галузі. Сутність інвестиційного мультиплікатора полягає в тому, що первинне вкладення капіталу створює тенденцію до збільшення загального доходу в усіх суміжних галузях на суму, що перевищує початкові інвестиції.

Мультиплікативний ефект – добуток мультиплікатора на зміну фактора. Він відображає ефект від збільшення (зменшення) показників в аналізованому виді діяльності з урахуванням його внеску в економічну динаміку.

Проте велика величина мультиплікатора не завжди означає високий мультиплікативний ефект. Необхідно враховувати також, що галузі економіки мають різну вагу в сумарному валовому випуску. Вид діяльності, який має високий коефіцієнт мультиплікатора, але відносно меншу вагу в економіці, повинен володіти меншим мультиплікативним ефектом у порівнянні з більш значущою галуззю. Розрахунок долі випуску окремих галузей у сумарному валовому випуску наведено в таблиці 1.

Наявність інформації про виробництво, розподіл продукції та додану вартість робить міжгалузевий баланс унікальним інструментом аналізу міжгалузевих взаємодій. Автор таблиці «Витрати – випуск» В.В. Леонтьєв зазначає, що ця модель показує потоки товарів і послуг між різними галузями економіки певної країни [1]. Оскільки при цьому дотримується рівність валових випусків як по рядку (розподіл продукції), так і

по стовпцю (структура витрат), виникає можливість аналізувати наслідки зміни ситуації в одному секторі економіки на інші й економіку в цілому.

Таблиця 1

Доля випуску галузі у сумарному валовому випуску, %

Галузі економіки	**У випуску в ринкових цінах**	**У випуску в основних цінах**
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	8,07	8,13
Рибальство, рибництво	0,07	0,04
Добувна промисловість	5,03	4,93
Переробна промисловість	41,32	34,00
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	3,88	4,33
Будівництво	3,62	4,14
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	10,38	12,29
Діяльність готелів та ресторанів	0,85	0,95
Діяльність транспорту та зв'язку, в тому числі: – діяльність транспорту; – діяльність зв'язку	7,63 5,95 1,68	8,77 6,84 1,93
Фінансова діяльність	3,38	3,99
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	6,54	7,63
Державне управління	2,57	3,05
Освіта	3,02	3,51
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2,29	2,69
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	1,35	1,55

Розрахунок мультиплікатора В.В. Леонтьєва проводиться за допомогою матриці повних матеріальних витрат продукції і-тої галузі на виробництво одиниці продукції j-тої галузі $(E–A)^{-1}$, яка розраховується на основі одиничної матриці Е та матриці коефіцієнтів прямих матеріальних витрат А. Розрахунок матричних мультиплікаторів на основі таблиці «Витрати-випуск» за 2010 рік [3] наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Оцінка міжгалузевих ефектів у результаті зниження тарифів на транспортні послуги

Галузі економіки	**Мультиплікатор Леонтьєва**	**Зниження галузевих цін у результаті зменшення тарифів на транспортні послуги на 1 %, %**	**Мультиплікативний ефект від зниження тарифів на транспортні послуги на 1 %, %**
1	2	3	4
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	2,58	0,033	0,085
Рибальство, рибництво	2,74	0,060	0,164
Добувна промисловість	2,22	0,089	0,198
Переробна промисловість	2,94	0,037	0,109
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	2,45	0,015	0,037
Будівництво	2,76	0,035	0,097
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	1,96	0,051	0,100
Діяльність готелів та ресторанів	2,35	0,012	0,028
Фінансова діяльність	1,48	0,015	0,022
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	2,01	0,021	0,042

Подовження табл. 2

1	2	3	4
Державне управління	1,71	0,022	0,038
Освіта	1,76	0,007	0,012
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1,92	0,009	0,017
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	2,07	0,037	0,077

Завданням цього дослідження є розрахунок міжгалузевих мультиплікативних ефектів у економіці в результаті зниження тарифів на транспортні послуги. Транспортна галузь істотно впливає на формування цін на товари і послуги, тому що транспортні витрати включаються у визначення вартості будь-якої продукції. Зниження цін на продукцію транспорту приведе до скорочення транспортної складової у витратах суміжних галузей, що в результаті реалізації міжгалузевих зв'язків матиме наслідком зниження цін на товари і послуги інших галузей економіки.

У результаті дослідження було розраховано міжгалузеві та мультиплікативні ефекти за рахунок зниження тарифів на транспортні послуги на 1 % (таблиця 2). Складність полягала в тому, що послуги транспорту і зв'язку подаються загальною сумою в системі міжгалузевого балансу. Враховуючи статистичні дані по випуску пошти та зв'язку, було виокремлено їх із загальної суми для оцінки впливу, що спричиняє безпосередньо зміна тарифів у транспортній діяльності.

Розрахунок проводився на основі використання цінової моделі міжгалузевого балансу, яка базується на системі балансових рівностей, що відображають формування вартості продукції, випущеної галуззю (1):

$$X_j^1 = P_j X_j^0 = \sum_i x_{ij}^1 + V_j^1 = \sum_i P_i x_{ij}^0 + V_j^1 = \sum_i P_i a_{ij} X_j^0 + V_j^1, \quad (1)$$

де V_j^1 – валова додана вартість галузі j після зниження тарифів;

X_j^1 – валова продукція галузі j після зниження тарифів;

X_j^0 – валова продукція галузі j до зниження тарифів;

x_{ij}^1 – витрати продукції галузі і в галузі j після зниження тарифів;

x_{ij}^0 – витрати продукції галузі і в галузі j до зниження тарифів;

a_{ij} – коефіцієнти прямих витрат;

P_j – індекс зміни тарифів у транспортній галузі;

P_i – вектор індексів цін, який показує зміну галузевих цін після зниження тарифів.

За результатами розрахунків можна дійти висновку, що реакція на зниження тарифів на транспортні послуги спостерігається в усіх галузях народного господарства. Це доводить, що державна політика у сфері регулювання транспортної діяльності має бути направлена на забезпечення розвитку національної економіки за рахунок зниження транспортної складової у витратах суміжних галузей. Зниження транспортних тарифів можливе, в першу чергу, за рахунок державної підтримки шляхом реалізації відповідних заходів: бюджетного фінансування (дотації, пільгові кредити, цільові субсидії,

компенсації, пільги), адресної бюджетної підтримки (податкові пільги, інвестиційні пільги) та змішаного приватно-бюджетного фінансування.

Висновки і пропозиції. Для вирішення завдань регулювання відтворювальних процесів у певній галузі разом із традиційними методами обґрунтування управлінських рішень необхідно застосовувати моделі і методи, що враховують міжгалузеві мультиплікативні ефекти, які можна одержати від реалізації державних цільових програм у транспортній сфері і які дозволяють оцінити результати державного регулювання транспортної діяльності через механізм мультиплікації. Критерієм ефективності державного регулювання відтворювальних процесів у транспортному секторі є сукупний ефект, одержуваний не тільки в цій галузі, але і в інших галузях народногосподарського комплексу.

Список використаних джерел

1. Леонтьев В. В. Межотраслевая экономика / В. В. Леонтьев. – М.: Экономика, 1997. – 479 с.

2. Лисин В. С. Отрасль в системе межотраслевых связей: возможности анализа и прогнозирования / В. С. Лисин, М. Н. Узяков. – М.: ТЕИС, 2002. – 215 с.

3. Таблиця «витрати-випуск» за 2010 рік [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

4. Широв А. А. Оценка мультипликативных эффектов в экономике. Возможности и ограничения / А. А. Широв, А. А. Янтовский // ЭКО: Всероссийский экономический журнал. – 2011. – № 2. – С. 40-58.

УДК 332.1:314.1

В.І. Корсак, канд. мед. наук
«Наш Край Груп», м. Луцьк, Україна

ВИТРАТИ ЧАСУ НА «ШОПІНГ» ЯК ОСНОВНИЙ ДЕТЕРМІНУЮЧИЙ ФАКТОР РОЗПОДІЛУ РЕГІОНАЛЬНИХ ТОРГОВИХ ЗАКЛАДІВ НА ФОРМАТИ

Досліджено сучасні погляди вчених щодо поняття торгового формату. Проаналізовано існуючі критерії, які лежать в основі розподілу торгових форматів. Виявлено ключові фактори, які впливають на вибір споживачами того чи іншого торгового закладу. Запропоновано принципи класифікації роздрібних торгових закладів.

Ключові слова: *регіональна роздрібна торгівля, формат торгового закладу, класифікація.*

Исследованы современные взгляды ученых относительно понятия торгового формата. Проанализированы существующие критерии, которые лежат в основе распределения торговых форматов. Выявлены ключевые факторы, влияющие на выбор потребителями того или иного торгового заведения. Предложены принципы классификации розничных торговых заведений.

Ключевые слова: *региональная розничная торговля, формат торгового заведения, классификация.*

It was investigated the current views of scientists on the concept of retail formats. The existing criteria that underlie a distribution of retail formats were analyzed. It was identified key factors that influence on the consumers' choice of a commercial establishment. The principles of retail establishments' classification were suggested.

Key words: *regional retail, format of commercial establishments, classification.*

Постановка проблеми. Питання щодо принципів, за якими повинен здійснюватися розподіл існуючих торгових закладів, стало предметом дискусій учених декількох останніх десятиліть. Причинами такої надмірної уваги дослідників є важливість цієї проблеми як для бізнесу, так і для органів місцевої влади.

Зокрема, для регіональних роздрібних торгових організацій більш глибоке розуміння цього питання надасть можливість чіткіше реалізувати позиціонування різних видів торгових закладів, що дозволить уникнути таких проблем, як невідповідність типів споживачів асортименту товарів та послуг, інтер'єру торгового залу, рівню цін, що суттєво впливає на зниження товарообігу, втрату покупців та може призвести до банкрутства. Крім того, ефективна систематизація торгових закладів допоможе з'ясувати місце певного типу підприємства в загальній системі галузі, коректно оцінити та співставити продуктивність діяльності роздрібних підприємств у межах певного виду [1].

Для органів місцевого самоврядування, в умовах існування десятків різних класифікацій торгових закладів, процес планування розвитку населеного пункту ускладнюється відсутністю чіткого розуміння, які магазини слід будувати, яку площу вони повинні мати, де розміщуватися, яким асортиментом повинні торгувати, які функції на території вони повинні виконувати та які потреби споживачів задовольняти.

Слід врахувати, що на цьому етапі розвитку роздрібної торгівлі, у зв'язку із процесами масової кастомізації, кількість видів торгових закладів зростає високими темпами, що потребує невідкладної їх систематизації та створення ефективної простої та зрозумілої класифікації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем, пов'язаних із розвитком роздрібної торгівлі та формуванням різних видів торгових закладів, їх роллю у вирішенні соціально-економічних проблем населення займалися такі науковці-економісти, як Войцехівський О., Дідківська Л., Корольков І., Леві М., Любельфельд В., Берман Б., Мазаракі А., Герасимчук З., Балабанова Л., Азарян О., Савощенко А., Апопій В., Голошубова Н., Соболєв В. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте на сьогодні невирішеним залишається питання створення класифікації, яка б об'єднала усі існуючі формати торгових закладів за принципами, які були б чіткими, конкретними, всеохоплюючими та розкривали сутність виникнення та функціонування об'єктів роздрібної торгівлі, не залежно від регіону чи країни, де вони локалізовані.

Мета статті. Розробити принципи класифікації роздрібних торгових закладів, з допомогою яких можна виробити єдиний підхід до їх систематизації.

Виклад основного матеріалу. Навколо понять «формат торгівлі», «формат роздрібної організації», «формат торгівельного закладу» в науковій економічній літературі вже протягом тривалого часу існує гостра полеміка.

Так, В.В. Апопій, І.П. Міщук, В.М. Ребрицький стверджують, що торговий формат – це такий різновид торговельного підприємства або одиниці, який характеризується сукупністю організаційних та технологічний ознак: місцем розташування, товарною спеціалізацією, розміром торговельної площі, характером процесу обслуговування, номенклатурою послуг, типовим набором торгово-технологічного устаткування, формами продажу товарів» [2, с. 306].

На нашу думку, у такому визначенні відсутні одні із ключових ознак формату роздрібного торгового закладу, зокрема його орієнтація по відношенню до ринку, тобто, забезпечивши однаковий набір вищеперелічених характеристик, два торгових заклади можуть мати абсолютно різні формати. Так, якщо для прикладу взяти дискаунтер та «магазин біля дому», у них місце розташування, товарна спеціалізація, розміри торговельної площі, характер процесу обслуговування, номенклатура послуг, торгово-технологічне устаткування, формами продажу товарів можуть бути подібними, проте це зовсім різні формати, які суттєво відрізняються ключовими факторами успіху, позиціонуванням, а, відповідно, і конкурентними стратегіями. Окрім того, використовувати торгово-технологічне обладнання як детермінуючий фактор для визначення формату взагалі не доцільно, так як сучасні технології дозволяють досягнути однієї і тієї ж мети за допомогою абсолютно відмінного набору торгово-технологічного устаткування.

В. Синюков вважає, що торговий формат – це організаційно-технологічна характеристика конкретного типу торгового підприємства, з певним набором і якістю послуг, що надаються; вона виражає специфіку його цінності для покупця, яка співвідноситься зі станом конкуренції, рівнем розвитку процесів концентрації і централізації [3].

На наш погляд, у такому визначенні не зрозуміло, яким чином конкуренція та концентрація можуть впливати на формат торгового закладу, тобто вони можуть опосередковано корегувати його, але результатом такого впливу стане або його зміна на інший формат, який буде більш конкурентоздатним, або взагалі закриття торгового закладу. Щодо централізації, то це лише одна з особливостей управління торговим об’єктом, і якщо почати розділяти магазини за такими характеристиками, то можна буде виділити декілька тисяч форматів.

О.Н. Зуєва пропонує визначення, суть якого полягає у тому, що формат підприємства роздрібної торгівлі – це вид класифікації підприємства (організації) роздрібної торгівлі за такими показниками, як величина загальної площі, ширина асортименту товарів, що реалізуються, формами торгового обслуговування, широтою набору послуг у межах конкретної території [4].

У такій інтерпретації дефініції торгового формату також відсутнє врахування ринкової орієнтації торгового закладу, що, на нашу думку, є однією з основних детермінуючих його ознак, ігнорування її не дозволить зрозуміти глибинну сутність такої великої кількості видів торгових закладів, які сьогодні існують у рітейлі.

Г.В. Кальмучин вважає, що формат торгівлі – це сукупність параметрів, за якими визначається приналежність торгового підприємства до якогось із існуючих у світовій практиці стандартів [5].

Незрозуміле у цьому визначенні, що є стандартом, адже у США зовсім інші стандарти, ніж у Європі, крім того, багато форматів, які є розповсюдженими та успішними в одних країнах, взагалі відсутні в інших, а також із цього визначення не зрозуміло, куди відносити нові, щойно створені формати, яких у світі ще не існує.

Т. Тарасова, аналізуючи роздрібні організації Японії, вказує на те, що в основу їх розподілу покладено кількість робочих місць, які вони створюють, річний обсяг прода-

жу, який вони генерують, та середня торгівельна площа, яка необхідна для функціонування [6, с. 130].

В. Памбухчіянц пропонує так класифікувати підприємства роздрібної торгівлі: за видами та особливостями розташування, залежно від асортименту та розміру торговельної площі, за формами обслуговування, за типом будівлі та особливостями її об'ємно-планувального рішення, за функціональними особливостями, з урахуванням товарної спеціалізації [7, с. 114-117].

В.О. Соболєв пропонує розробити класифікацію на основі таких параметрів, як місце розташування, товарна спеціалізація, розмір торговельної площі, характер процесу обслуговування, номенклатури послуг, типового набору торговельно-технологічного устаткування, форми продажу товарів, кількості брендованих товарів, рівня цін, сегмента покупців [1].

О. Чкалова вказує на такі параметри, за якими слід диференціювати види торгових організацій: асортимент, який реалізується; форма торговельного обслуговування; методи продажу; рівень цін; види інтеграції; концентрація; місцезнаходження [8].

Вищенаведене дослідження свідчить про те, що на сьогодні не існує єдиного погляду щодо принципів систематизації різних видів торгових закладів. Крім того, із цього аналізу ми бачимо відсутність чітких критеріїв детермінування форматів, про що свідчать: велика кількість характеристик, багато умовностей та суб'єктивізму, а саме головне у переважній більшості класифікацій – відсутній основний (ключовий) базовий принцип, який покладений в основу диференціації роздрібних торгових об'єктів.

Така ситуація спричиняє неповне розуміння сутності формату, що викликає велику кількість помилок, які здійснюють практичні менеджери під час визначення концепції торгового закладу та під час його створення; призводить до неякісного управління підприємством, що знижує його ефективність; розмиває позиціонування, що веде до зменшення кількості покупців і величини чеку та нівелює точки диференціації, що суттєво погіршує конкурентну позицію торгового закладу.

Не меншу кількість проблем спричиняє відсутність єдиної простої, зрозумілої, такої, що реально відображає різницю у торгових закладах, класифікації для органів місцевого самоврядування. Адже наявна роздрібна статистика із великою кількістю незрозумілих та, як правило, не коректних показників, яка зроблена на основі класифікації торгових об'єктів за принципами, які були ще за часів СРСР, не тільки не вносить ясність у стан справ галузі у регіоні, а навпаки вводить в оману місцеву владу, що унеможливлює прийняття адекватних для існуючої ситуації рішень.

На нашу думку, торговий формат – це вид торгівельного закладу, який характеризується певними асортиментом товарів та послуг за певними цінами, які спрямовані на задоволення певних потреб людини за певних обставин.

Таким чином, відправною точкою систематизації видів торгових закладів повинні стати потреби споживача, які він задовольняє, відвідуючи об'єкти роздрібної торгівлі. Для покупців не важливо, яка площа торгового закладу, так як для його важлива ширина та глибина асортименту; для нього не важливий характер процесу обслуговування, так як їх уже сьогодні існує декілька, а буде ще більше, а його цікавить час, витрачений на покупку; його не хвилює рівень конкуренції, так як для його важлива цінність, яку він отримає за витрачені кошти, і т. д.

Ми вважаємо, що тільки класифікація торгових закладів, збудована на орієнтації на споживача, дасть можливість уніфікувати усі торгові об'єкти, які існують на ринку, адже вітальні, соціальні потреби із самореалізації та інші потреби людей у всіх народів та у всіх країнах є практично однаковими.

За результатами наших досліджень, визначальним фактором, на основі якого споживачами найчастіше здійснюється прийняття рішення про відвідування того чи іншого торгового об'єкта, є час, який вони готові потратити на придбання товарів.

Так, нами було проведене опитування 2054 респондентів на предмет важливості різних факторів під час прийняття рішення про відвідування ними різних торгових закладів (ТЗ) (рис. 1). При цьому було встановлено, що найбільш актуальними критеріями виявились ті, які впливають на загальний час здійснення покупки, зокрема, транспортна доступність, оптимальність часу на перебування у торговому закладі та час, витрачений на дорогу.

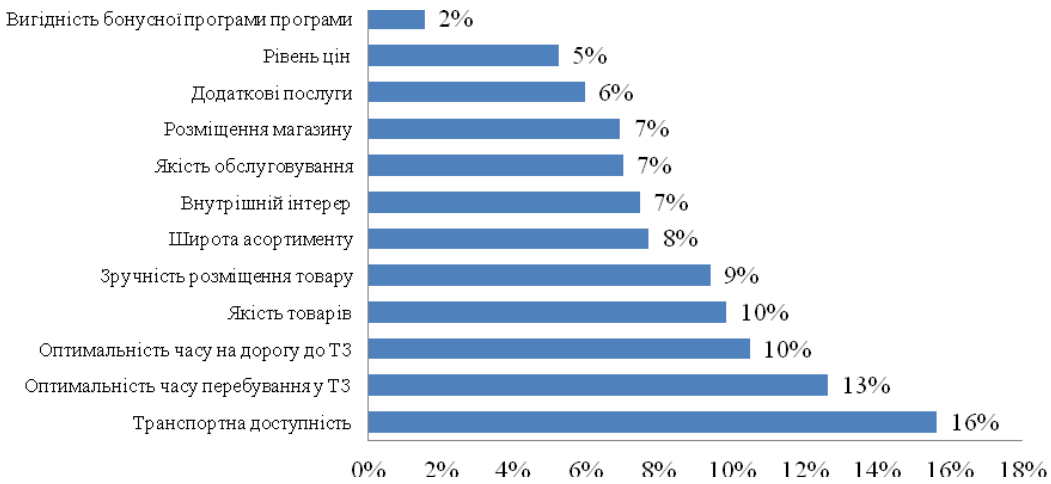

Рис. 1. Рейтинг важливості різних факторів при виборі роздрібного торгового формату

Дані результати були верифіковані дослідженням частоти відвідування різних торгових закладів. Зокрема, найчастіше споживачами відвідувалися торгові об'єкти, які знаходилися поряд (рис. 2), незважаючи на те, що асортимент у них був значно вужчий, а рівень цін суттєво вищий, що також підтвердилося під час проведення кореляційного аналізу; так, коефіцієнт кореляції між відстанню до торгового закладу від дому та частотою відвідування його виявився від'ємним і становив 0,76.

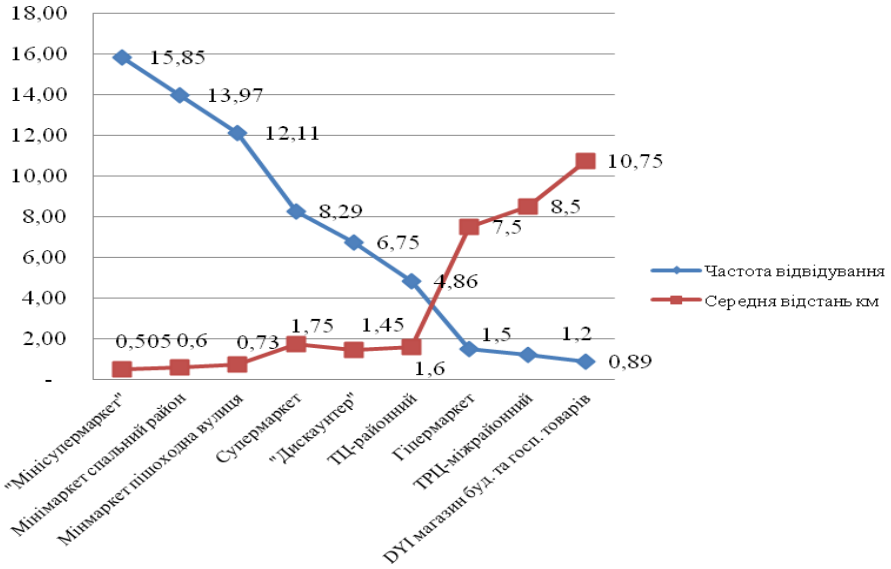

Рис. 2. Взаємозв'язок між частотою відвідування та середнім шляхом, що долає покупець

Таким чином, саме обмеженість часу є ключовим фактором, який змушує покупців ігнорувати рівень цін, ширину асортименту, якість обслуговування та інші важливі мотиви для вибору магазину. Тому ми вважаємо, що саме цей параметр, повинен бути покладений в основу систематизації різних видів торгових закладів.

На нашу думку, власне когнітивний дисонанс, який характерний для споживачів під час прийняття рішення відвідати найближчий торговий заклад і витратити найменше

часу та відвідати торговий заклад із ширшим асортиментом, або нижчими цінами, або іншими перевагами, призводить до планування здійснення покупок залежно від їх актуальності та доступності на певний момент часу.

На основі отриманих нами даних, у результаті опитування репрезентативної вибірки та вищенаведених міркувань, усі торгові заклади можна розділити на три групи. Так, до першої групи слід віднести: «мінісупермаркети» – у літературі їх називають «магазини біля дому» (на наш погляд, назва «мінісупермаркет» є більш коректною, враховуючи його об'ємно-просторові та економічні характеристики, за якими на сьогодні здійснюється розподіл торгових закладів на формати), мінімаркети у спальних районах та мінімаркети на пішохідних вулицях. У середньому ці торгові заклади споживачі відвідують від 12 до 17 разів на тиждень, витрачають на дорогу та здійснення покупки 15-20 хвилин (рис. 3) і задовольняють у них свої термінові потреби у поповненні самих необхідних товарів.

До другої групи торгових об'єктів, у яких споживачі поповнюють свої запаси від чотирьох до дев'яти разів на місяць, слід віднести супермаркети, дискаунтери та районні торгові центри, середній час візиту до яких становить від тридцяти хвилин до однієї години, і які покупці відвідують з метою отримати більш широкий вибір товарів або нижчі ціни. Задовольнити потреби у цих послугах частіше споживачі не в змозі у зв'язку з обмеженістю часу, адже якщо врахувати, що у людини після закінчення роботи до сну залишається 4-5 годин, то похід у магазини другої групи становить 20-25 % вільного часу, що є надто багато, і тому споживачі планують відвідування таких торгових закладів переважно на вихідні.

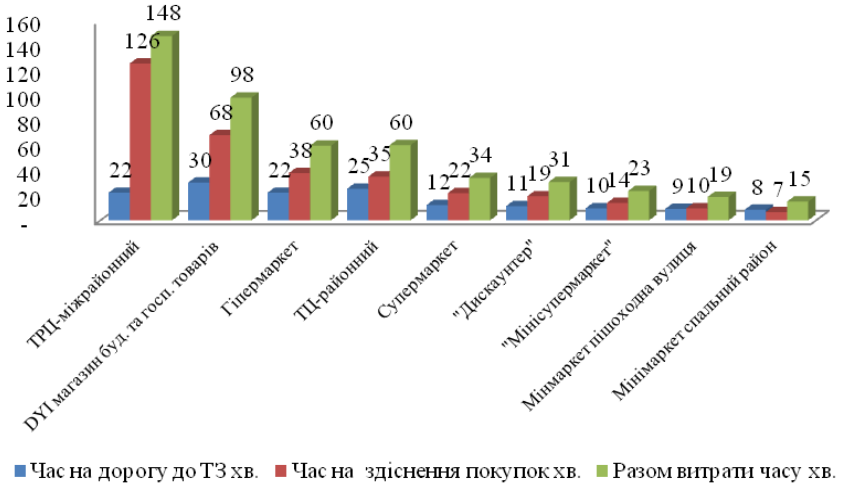

Рис. 3. Середні витрати часу на дорогу до різних видів торгових закладів та здійснення покупок них

До третьої групи торгових об'єктів можна віднести гіпермаркети, міжрайонні торговорозважальні центри та великі будівельні та господарчі магазини, які споживачі відвідують в середньому один раз на місяць і де отримують максимально великий спектр послуг та можуть придбати широкий асортимент товарів за суттєво нижчими цінами. Середні витрати часу на такий «шопінг», не враховуючи відвідування розважальних центрів, перебування у яких може тривати значно довше, переважно становить від однієї до двох з половиною годин. Зрозуміло, що такі візити людина у силу обмеження часу та фінансових ресурсів може робити не часто, тому їй доводиться відтерміновувати задоволення своїх потреб та акумулювати для цього ресурси.

Отже, усі торгівельні об'єкти за мотивом відвідування можна розділити на торгові заклади термінових, планових та акумульованих покупок (рис. 4).

Такий розподіл торгових закладів має велике практичне значення для бізнесу, що дозволить покращити прогнозування успішності торгових об'єктів, вибір місця під його розміщення, скорегувати асортиментні матриці, визначити адекватну ринковій ситуації цінову політику та в цілому ефективно позиціонуватися у свідомості споживачів.

Рис. 4. Поділ торгових об'єктів за мотивом відвідування

Слід зауважити, що цей підхід у диференціації торгових закладів має також важливе значення для місцевих органів самоврядування, так як дозволить правильно планувати територію міст та розраховувати необхідну кількість торгових закладів, їх структуру та забезпеченість торговими площами відповідно до потреб населення у здійсненні термінових, планових та акумульованих покупок, що може суттєво підвищити рівень задоволення соціально-економічних потреб жителів регіонів. Адже сьогодні величезна кількість різних показників, які надають державні органи статистики, що характеризують стан забезпечення населення торговими закладами та торговими площами, досить часто не коректна та не несе ніякого смислового навантаження. Практично не реально управляти процесом задоволення потреб населення торгівельними об'єктами, а тим більше забезпечити їх продуктивну структуру. У такій ситуації органам місцевої влади не залишається нічого іншого, як повністю віддати процес забезпечення населення торгівельними послугами на відкуп «ринку», що є дуже ризиковано, адже може призвести до певних «перекосів» у забезпеченні торгівельними послугами, до речі, які ми сьогодні часто спостерігаємо.

Висновки і пропозиції. Таким чином, розподіл торгових об'єктів на заклади термінових, планових та акумульованих покупок дозволить органам місцевого самоврядування ефективніше планувати розвиток населених пунктів та якісніше задовольнити населення регіонів у торгівельних послугах. Крім того, впровадження таких підходів під час оцінювання ефективності забезпеченості населення торговими об'єктами дозволить більш об'єктивно оцінити стан справ із забезпеченістю торговими закладами та торговими площами у різних регіонах держави.

Список використаних джерел

1. Соболєв В. О. Дослідження класифікації типів та форматів роздрібних торговельних підприємств / В. О. Соболєв // Вісник ДонНУЕТ. – 2008. – № 4. – С. 166-174.
2. Організація торгівлі: підручник / В. В. Апопій, І. П. Міщук, В. М. Ребрицький та ін. – 2-ге вид., переробл.та доповн. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 616 с.
3. Синюков В. Развитие форматов и услуг розничных торговых предпиятий (на примере Хабаровского края): дис. … канд.. екон. наук / В. Синюков. – Хабаровск, 2011. – 209 с.
4. Зуева О. Н. Логистика взаимодействия потоковых процессов домашних хозяйств и организаций торговли: автореф. дис. … д-ра екон. наук / О. Н. Зуева. – Екатеренбург, 2007. – 45 с.
5. Кальмучин Г. В. Методическое обеспечение исследования поведения потребителя продовольственных товаров, реализуемых в крупных торговых центрах: автореф. дис. ... канд. екон. наук / Г. В. Кальмучин. – Екатеринбург, 2007. – 22 с.
6. Тарасова Т. В. Розничная торговля Японии: прошлое, настоящее, будущее / Т. В. Тарасова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 2. – С. 124-139.
7. Памбухчиянц В. К. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: [учеб.] / В. К. Памбухчиянц. – 2-е изд. – М.: Маркетинг, 1999. – 320 с.
8. Чкалова О. В. Перспективы развития торговых центров / О. В. Чкалова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2002. – № 4. – С. 69-74.

УДК 334.758:332.122

І.М. Олійченко, д-р держ. упр., професор
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

Г.М. Самійленко, канд. екон. наук, доцент
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ВИКОРИСТАННЯ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ ПРОМИСЛОВИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ

У статті визначені переваги та труднощі, пов'язані з реалізацією кластеризації промисловості регіону, запропоновано заходи, спрямовані на активізацію розповсюдження та застосування кластерного підходу, окреслено його роль та значення в управлінні регіональними системами. Обґрунтовано необхідність застосування кластерного підходу як однієї з технологій управління розвитком промисловості регіону, адаптованої до сучасних економічних реалій.

Ключові слова: *кластерний підхід, кластерна модель, промисловість регіону, управління промисловим розвитком регіону.*

В статье определены преимущества и трудности, связанные с реализацией кластеризации промышленности региона, предложены меры, направленные на активизацию распространения и применения кластерного подхода, обозначены его роль и значение в управлении региональными системами. Обоснована необходимость применения кластерного подхода как одной из технологий управления развитием промышленности региона, адаптированной к современным экономическим реалиям.

Ключевые слова: *кластерный подход, кластерная модель, промышленность региона, управления промышленным развитием региона.*

In this article the advantages and difficulties associated with implementation of industry clustering in the region, proposed measures aimed at enhancing the dissemination and use of cluster approach, outlined his role and importance in the management of regional systems. The necessity of applying the cluster approach as one of the technologies of industrial development in the region, adapted to modern economic realities.

Key words: *cluster approach, cluster model, the industry of the region, managing industrial development in the region.*

Постановка проблеми. Необхідність застосування саме регіонально-галузевого підходу з метою забезпечення гармонійного та комплексного економічного розвитку на макро-, мезо- та мікрорівні доводить сучасний досвід науки та практики управління економіки. Особливу увагу сьогодні приділяють вирішенню проблем деформації галузевої структури промисловості в розрізі регіонів, яка посилюється та зменшує віддачу галузі з наявним високим потенціалом. Досвід розвинутих країн переконує, що ефективна економічна система неможлива без розвитку та стимулювання промислового сектору. Саме тому виникає потреба в розробці нових методичних підходів і практичних процедур щодо управління механізмом розвитку промисловості, як однієї з провідних ланок економіки.

У сучасних умовах функціонування промисловості регіону зазнає значних змін, обумовлених структурними трансформаціями регіональної економіки, значним впливом глобалізаційних та регіоналізаційних тенденцій. За таких умов особливого значення набуває дослідження кластерного підходу як невід'ємної складової прийняття ефективних управлінсько-господарських рішень на регіональному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних питань та проблем промислового розвитку присвячені праці багатьох українських учених: О. Амоши, О. Алимова, М. Бутка, Б. Буркинського, В. Геєця, В. Горника, Б. Данилишина, С. Дорогунцова, В. Захарченка, В. Семиноженка, Л. Чернюк, М.Чумаченка та інших.

Вивчення різноманітних питань кластеризації відображено у працях закордонних дослідників: А. Гребьонкіна, В. Івантера, В. Кондратьєва, А. Коробкова, М. Портера, В. Прайса, І.Толенадо та ін. Серед вітчизняних науковців, що займаються цією проблематикою, слід зазначити Є. Безвушко, М. Войнаренка, В. Гейця, А. Гойка, А. Гусакова, Б. Данилишина, Ж. Мингальову, Г. Семенова, С. Соколенка, С. Ткачову, В. Федоренка, В. Чевганову та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. За наявності значного науково доробку з цієї тематики, низка питань не знайшли ґрунтовного вивчення. Зокрема, розгляд та вивчення кластерного підхіду як технології управління регіональним промисловим розвитком не дістав достатнього відображення в наукових дослідженнях.

Мета статті. Метою цієї статті є визначення ролі та обґрунтування доцільності застосування кластерного підходу в управлінні промисловістю регіону.

Виклад основного матеріалу. Наявність численних проблем у функціонуванні промислового комплексу регіону та неможливість їх розв'язання впродовж останніх років потребує активного пошуку шляхів подолання подібної ситуації. Адекватним сучасним економічним реаліям є застосування кластерного підходу як найбільш перспективного та оптимального напряму розвитку промисловості регіону. Впровадження цього підходу є позитивним моментом як для регіонального розвитку в цілому, так і для всіх його складових. При цьому виникає низка питань (організаційних, економічних тощо) щодо кластеризації промислового комплексу регіону, які потребують відповідей.

Процес формування промислового комплексу регіону на основі кластерної моделі полягає передусім в інтеграції ряду підприємств перспективних видів промислової діяльності області. Інтеграційні зв'язки, які виникають у підприємств, мають позитивні та негативні аспекти. До позитивний аспектів інтеграції підприємств слід, по-перше, віднести змогу підприємств зменшувати витрати, зокрема транспортні, трансакційні, на одиницю продукції тощо, по-друге, мати переваги під час отримання кредитних та інших видів ресурсів, по-третє, краще розповсюджувати інформацію, знижувати ризики тощо, що в результаті приводить до підвищення ефективності функціонування та конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. До негативних – поява довгострокових партнерських відносин, що призводять до зменшення або втрати гнучкості та конкуренції. Крім того, можна виділити негативні аспекти при горизонтальній інтеграції – складність управління великими господарськими структурами, при вертикальній інтеграції – обмеження мобільності, гнучкості, значні витрати на здійснення функцій управління тощо [1, с. 122-124].

Враховуючи вищевикладене, зазначимо, що, на нашу думку, кластерна модель, сутність якої полягає в об'єднанні й співпраці економічно самостійних підприємств-учасників кластера задля досягнення спільної мети, дає можливість уникнути негативних аспектів інтеграції, тоді як повною мірою сприяє використанню її позитивних моментів. Серед переваг кластеризації слід вказати на покращення взаємодії між учасниками кластера з різних сфер: підприємств, органів влади, наукових, освітніх закладів тощо; появу сильного поштовху для регіонального розвитку; змогу вирішити багато накопичених проблем регіону в різних сферах діяльності за рахунок активізації інноваційної діяльності та залучення інвестиційних ресурсів тощо.

Аналіз літературних джерел [2, с. 107-109; 3, с. 51-52] дав змогу визначити переваги та труднощі, які пов'язані з реалізацією кластерного підходу щодо промислового комплексу Чернігівської області. Переваги кластеризації промислового комплексу в Чернігівській області: – розвиток промисловості регіону, а отже і регіону в цілому;

– формування позитивного іміджу регіону та підвищення рівня регіонального розвитку;

– збільшення кількості робочих місць;

– покращення відносин та налагодження взаємодії та довіри між органами влади та бізнесом;

– можливість виявлення «вузьких місць» інститутів співпраці у сфері освіти та науки тощо та знайти шляхи їх вирішення.

Труднощі кластеризації промислового комплексу в Чернігівській області:

– недостатня інформаційна обізнаність зацікавлених сторін з цього питання;

– відсутність досвіду з реалізації кластерної моделі;

– низький рівень корпоративної культури;

– відсутність системи управління бізнес-процесу на регіональному рівні;

– небажання, нерозуміння та подекуди страх окремих керівників підприємств (потенційний учасників кластер-структур) до об'єднання (інтеграції) внаслідок проявлення

природного опору до організаційних змін; – традиційна недовіра до влади з боку бізнесу.

При всій позитивності та необхідності застосування кластерної моделі в нашій країні, з основними положеннями кластерної концепції добре обізнана або принаймні знайома мала частка людей. Питанням та проблемам впровадження кластерного підходу не присвячується достатньої уваги ні збоку держави та регіональної влади, ні з боку засобів масової інформації. Таким чином, задля інформатизації кластерної моделі необхідно здійснити ряд заходів (табл.), реалізація яких сприятиме формуванню та розвитку промисловості регіону через кластеризацію. Запропоновані заходи містять коло реальних дій, здійснення яких дасть змогу охопити всі напрямки, пов'язані з формуванням кластер-структур.

Застосування кластерного підходу до формування та розвитку промисловості регіону в Чернігівській області є необхідним кроком, реалізація якого вимагає швидких та скоординованих дій. Ініціатором створення кластерних структур у Чернігівській області могла б стати влада (органи регіональної та місцевої влади та місцевого самоврядування). Така думка ґрунтується, по-перше, на вивчені підтримки кластерів з боку влади (уряду) в закордонних країнах. Аналіз закордонного досвіду виявив велику кількість різноманітних урядових організацій з підтримки діяльності кластерів, серед них зазначимо такі, як урядові агентства, департаменти навколо кластерів [4, с. 261], агентства з економічного розвитку (Міністерство економічного розвитку, Міністерство з технологій тощо) [5, с. 165], міністерська «група регулювання», національне Міністерство промисловості малого бізнесу тощо. По-друге, відсутність подібних урядових структур в Україні, які б могли впроваджувати кластерний підхід. По-третє, піднесення ролі регіонів у реалізації кластерної моделі в умовах глобалізації. По-четверте, слабкий розвиток неформальних відносин, відсутність розвинутого громадянського суспільства та громадянської культури в країні (малий досвід з організації суспільних та партійних рухів, профспілкових об'єднань, низький рівень активності та громадських ініціатив, а також зацікавленості громадян у суспільному та політичному житті).

Таким чином, започаткування впровадження кластерної моделі в Україні доцільно покласти на органи влади на національному та регіональному рівнях. Але це не означає, що до цього процесу не повинні долучатися також суспільні структури та органи області, навпаки їм повинна відводитися значна роль у застосуванні кластерного підходу до формування та розвитку промисловості регіону. Подібні структури Чернігівської області сприятимуть налагодженню зв'язків між складовими кластера та місцевими органами управління, мобілізації співпраці між промисловими підприємствами кластера та інститутами співпраці у сфері науки, освіти, фінансів тощо.

Таблиця

Заходи, направлені на поширення (популяризацію) впровадження кластерного підходу

Заходи	**Основний зміст**
1	2
Інформаційні	- розповсюдження та пояснення основних положень кластерної концепції за допомогою ЗМІ; - використання інтернет-ресурсу задля інформування про кластерну модель; - проведення круглих столів, форумів тощо
Нормативно-правові	- прийняття законодавчих актів задля сприяння утвердження та розвитку кластерних структур, таких як «Про основні засади створення кластерів в Україні», «Про державну кластерну політику» тощо; - впровадження стандартів якості та сертифікації продукції кластерних утворень; - введення кластерних структур у межі правового поля, тобто надання їх правового статусу та узаконення діяльності

Продовження табл.

1	2
Організаційні та економічні	- створення владного органу з координації кластер-структур та контролю за їх діяльністю; - залучення підприємств у діяльність кластерів; - налагодження взаємозв'язків між учасниками кластера; - сприяння створенню інноваційної інфраструктури в регіоні; - підготовка відповідних фахівців та спеціалістів; - поліпшення функціонування інститутів співпраці та залучення їх до діяльності кластерних утворень

Формування структури управління кластером є важливим аспектом налагодження його роботи. Ми погоджуємося з деякими дослідниками [6; 7], що таким органом повинна стати асоціація. Основною метою діяльності асоціації є об'єднання учасників кластера та захист їх інтересів, координація діяльності кластера, своєчасне реагування та прийняття рішень задля підвищення конкурентоспроможності та сталого розвитку [8].

Сучасні ринкові умови, в яких функціонує промисловість регіону, ставлять актуальні питання, пов'язані з доцільністю подальшого розвитку промисловості на регіональному рівні за існуючих методів та підходів.

Існуючу структуру промислового комплексу регіону, його головні структурні сегменти та складові, рівень їх функціонування та розвитку визначає багаторічна спадщина радянських часів: підходи та методи управління, цілі та задачі, перспективи розвитку. За часів радянської влади функціонуванню та розвитку промислового комплексу приділялася значна увага, але для реалізації специфічних цілей планово-адміністративної системи господарювання. Внаслідок чого, по-перше, випереджальними темпами розвивалися лише окремі галузі та виробництва промисловості, зокрема, важке машинобудування, авіо-, судно- і ракетобудування та інші види промислової діяльності, які забезпечували передусім військово-промисловий комплекс; по-друге, недостатньої враховувалися регіональні аспекти та особливості діяльності промисловості.

Отже, на тлі не багатьох позитивних аспектів сучасного стану промисловості, таких як наявність певного потенціалу промисловості регіону та стале функціонування деяких його складових, проглядається велика кількість невирішених проблем та труднощів у промисловій сфері. Найбільшою проблемою і промислових підприємств як складових промислового комплексу й інших його елементів, а також об'єктів інфраструктури є їх неадаптованість до сучасних умов: глобалізаційних викликів та інтеграційних процесів. При цьому органи влади майже не мають змоги впливати на перебіг подій, так як ними втрачені реальні управлінські важелі. Вирішенню зазначених проблем та труднощів сприятиме застосування нового, адекватного сьогоденню кластерного підходу.

Принципова схема кластеризації промисловості регіону враховує розроблений процес формування та розвитку структурних сегментів промислового комплексу на основі кластерного підходу, реалізація якого потребує проходження таких етапів: визначення необхідності та доцільності кластеризації; аналіз просторових передумов створення кластера; реалізація заходів по організації кластерних формувань; оцінка створення кластерної структури; регіональний менеджмент функціонування кластера [9], а також переваги та недоліки функціонування промисловості регіону в сучасних умовах. Задля чого пропонується формування ініціативної групи, яка б дослідила сучасні тенденції та підходи до функціонування та розвитку промисловості в розвинутих країнах, виявила переваги та недоліки реалізації кластерної моделі в промисловості регіону, розглянула реальність застосування кластерного підходу, обґрунтувала заходи та кроки його реалізації.

До складу ініціативної групи повинні ввійти всі зацікавлені сторони: по-перше, органи влади, по-друге, представники промислових підприємств, по-третє, представники фірм та компаній інфраструктури, суміжних та підтримуючих галузей та видів діяльності; по-четверте, представники наукових установ та освітніх закладів регіону; по-п'яте, представники фінансових установ та інститутів співпраці в інших сферах діяльності.

Головні цілі створеної ініціативної групи слід вбачати в розробці теоретичних, практичних та наукових підходів до застосування кластерного підходу як найбільш дієвого та доцільного в сучасних умовах, наданні обґрунтованих висновків щодо виявлених труднощів, можливостей та перспектив застосування кластерного підходу.

Досягнення цих цілей можливе за умов виконання таких завдань:

– вивчення вітчизняного та зарубіжного досвіду країн щодо кластерної діяльності;
– з'ясування переваг та недоліків кластерного підходу;
– визначення головних труднощів та перешкод реалізації кластерного підходу;
– дослідження передумов застосування кластерної моделі в промисловості Чернігівської області;
– виявлення наслідків кластеризації промислового комплексу регіону;
– прогнозування ефективності діяльності кластерних утворень та результативності кластеризації для промисловості та економіки регіону.

Під час прийняття рішення щодо розвитку промисловості регіону на основі кластерного підходу необхідно передусім врахувати наявний потенціал Чернігівської області:

– вигідне географічне розташування області;
– структурно розгалужений промисловий комплекс регіону;
– наявність потрібних ресурсів, зокрема природних, трудових тощо;
– наявність сприятливих умов та інфраструктури для реалізації кластерного підходу;
– наявність позитивних тенденцій розвитку інститутів співпраці в деяких сферах діяльності, зокрема у фінансовій, освітній тощо.

Також слід відзначити, що застосування кластерного підходу до функціонування структурних сегментів промислового комплексу регіону дозволить раціонально використовувати ресурси регіону завдяки:

– розвитку перспективних видів промислової діяльності, які найбільш забезпечені відповідними ресурсами;
– впровадженню в діяльність підприємств кластера ресурсозберігаючих технологій;
– залученню інвестицій для модернізації старих технологій та методів організації виробництва, диверсифікації виробництва;
– підвищенню інноваційного рівня підприємств-членів кластерних структур;
– підвищенню конкурентоспроможності продукції підприємств кластера, в тому числі за рахунок зниження ресурсомісткості продукції.

Оцінивши можливості, загрози та переваги запровадження кластерної моделі, необхідно розробити теоретико-методологічні підходи щодо формування та розвитку промисловості регіону та їх практичну реалізацію. Задля цього передусім потрібно з усіх потенційних об'єктів кластеризації, тобто видів промислової діяльності, визначити перспективні та пріоритетні. Для визначення пріоритетів необхідно користуватися відповідною інформацією, джерелом якої можуть бути передусім органи статистики, які надають офіційні дані, але їх кількість досить обмежена, що ускладнює процес прийняття рішень. Додатковими джерелами необхідного масиву інформації також можуть бути міністерства, відомства, управління тією чи іншою сферою діяльності, а також надбання, розробки та дослідження науковців та передових наукових установ, думка експертів тощо.

Визначення пріоритетних напрямків розвитку промислового комплексу є першочерговим завданням, виконання якого необхідне та актуальне на сучасному етапі економічного розвитку [10; 11].

У промисловості слід виокремити такі пріоритети, як загальноекономічні, галузеві, внутрішньогалузеві, внутрішньовиробничі, територіальні [12, с. 91-94].

Визначення загальноекономічних пріоритетів полягає у пріоритетному розвитку однієї з господарюючих сфер: або матеріального виробництва (в тому числі промисловість), або невиробничої сфери протягом визначеного періоду часу.

Галузеві пріоритети – це випереджальний розвиток певної галузі або галузей порівняно з іншими. Однією з таких галузей є, безперечно, промисловість, тому що:

– в ній зайнято близько однієї третини населення;
– зосереджено близько третини основних засобів виробництва;
– вона є основним джерелом оплати праці;
– забезпечує більшість податкових надходжень;
– займає провідне місце за валютними поповненнями,
– формує левову частку прибутку підприємств країни.

Внутрішньогалузеві пріоритети – це переважання тих або інших складових галузі. Такої переваги можна досягти шляхом модернізації та оновлення обладнання, диверсифікації виробництва, удосконалення методів праці та організації виробництва, активізацією інноваційної та інвестиційної діяльності тощо. Внаслідок чого можна досягти удосконалення структури промисловості, системи управління, забезпечення умов конкуренції підприємств різних форм власності, цілісного та комплексного розвитку промислової діяльності країни та її регіонів.

Внутрішньовиробничі пріоритети – досягнення вищих темпів розвитку окремих підприємств окремих галузей, підгалузей та виробництв. Передусім досягнення такого роду пріоритетів полягає у налагоджені добре функціонуючої операційної системи підприємства, а саме:

– формування та розвиток маркетингової підсистеми задля налагодження постачань, замовлень, збутової діяльності тощо;
– перманентний розвиток виробничої підсистеми в контексті підтримки нормального технічно-організаційного рівня;
– налагодження добре функціонуючої логістичної підсистеми;
– організація контролінгу та управлінського аналізу на підприємствах задля суворого контролю витрат та оперативного прийняття управлінських рішень на підприємстві;
– активізація інноваційної та інвестиційної діяльності на підприємстві;
– створення добре налагодженої фінансової підсистеми;
– розвиток кадрової підсистеми: навчання, підготовка, перепідготовка, підвищення кваліфікації персоналу.

Територіальні пріоритети пов’язані з різним соціально-економічним рівнем розвитку різних регіонів країни. Так, пріоритетні напрями розвитку регіонів України на період до 2015 року визначені Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року». Зокрема для Чернігівської області окреслені такі пріоритетні напрямки розвитку [13]:

– розвиток високотехнологічного машинобудування;
– розвиток високопродуктивного агропромислового комплексу;
– розвиток прикордонного співробітництва;
– ліквідація наслідків аварії на Чорнобильській АЕС;
– розвиток галузі зв’язку і телекомунікацій;
– розвиток туризму.

Задля застосування кластерної моделі щодо функціонування промисловості регіону необхідним кроком є розробка стратегії з кластерних ініціатив. У межах стратегії повинно бути розглянуто, по-перше, формування складу кластерів з пріоритетних напрямів промислової діяльності регіону. Під час формування структури кластера необхідно врахувати такі аспекти: географічний (тобто просторе об'єднання підприємств та сфер діяльностей та застосування до них кластеризації), наявність вертикальних зв'язків (їх налагодження від постачальника до споживача), наявність горизонтальних зв'язків (різнобічні господарські зв'язки, пов'язані з спільним використанням технологій, збутових каналів тощо), технологічні (можливість використовувати однакову технологію), наявність центру або ядра кластера (всі підприємства-учасники кластера пов'язані з ним та взаємодіють), можливість розширення меж кластерних утворень (завдяки об'єднанню різних сфер діяльності, які використовують спільні можливості, що призведе до економії витрат та подальшого розвитку). По-друге, створення управлінської моделі кластерними утвореннями. Задля заохочення вступу та приєднання підприємств до кластерних структур правління асоціації окремо повинно зазначати позитивні моменти функціонування учасників кластера, такі як можливість користуватися в своїй діяльності новими розробками, інноваціями, досягненнями наукових установ та центрів; спеціалізованими кадрами; дешевими промисловими об'єктами; можливість знизити витрати діяльності. По-третє, фінансові аспекти діяльності кластера. Так, досвід країн світу визначає такі джерела фінансування кластерних проектів – це кошти федеральних та регіональних бюджетів, підприємств-учасників кластера, міжнародних організації. На стадії зародження кластерних утворень велике значення має підтримка органів влади, а також можливість залучити кошти міжнародних організацій по підтримці кластерних ініціатив, у подальшому левову частку коштів будуть приносити членські внески членів кластерів, кількість яких з розвитком кластерних структур буде збільшуватися.

Безпосередня реалізація розробленої стратегії кластерного розвитку промисловості регіону передбачає спостереження, регулювання, координування та здійснення контролю за функціонуванням кластера. Наслідком реалізації зазначеної стратегії слід вважати позитивні зрушення у функціонуванні промисловості регіону, серед яких перед усім слід зазначити наступні: адаптація та адекватна діяльність як промислового комплексу в цілому, так і його складових одиниць у сучасних умовах господарювання, підвищення рівня конкурентоспроможності продукції, підприємств кластерів, а отже і регіональної промисловості, активізація інноваційно-інвестиційної діяльності промисловості регіону.

При цьому необхідно зазначити, що стратегії кластерного розвитку промисловості регіону повинні бути узгодженими зі стратегіями розвитку регіону. Тобто розробку регіональної стратегії необхідно здійснювати з врахуванням наявності в регіоні ключових полюсів зростання – перспективних кластерів. З огляду на зазначене слід додати, що виявлення та формування кластерних структур, а також планування та прогнозування їх подальшої діяльності повинно неодмінно враховуватися в стратегії розвитку регіону. Тільки при зазначених умовах кластерний підхід може принести позитивні результати щодо управління промисловим розвитком регіону.

Висновки і пропозиції. При застосуванні кластерного підходу до модернізації промисловості регіону слід врахувати вітчизняну специфіку, обумовлену успадкованою деформацією її структури, стрімким руйнуванням технологічного потенціалу країни в трансформаційний період; неспроможністю створювати конкурентоспроможну продукцію внаслідок технологічного відставання від розвинутих країн. Реалізація кластерної моделі промисловості дозволить вирішити зазначені проблеми.

Застосування кластерного підходу істотно розширює набір традиційних ринкових критеріїв промислового розвитку, що дає змогу виявити напрямки переваг нової форми організації промислових виробництв.

Отже, зміна економічної формації з планової на ринкову, зміна моделі розвитку з індустріальної на інноваційну потребує зміни підходів та технологій управління розвитком як регіональних економічних систем у цілому, так і промислового сектору зокрема. Така зміна полягає у відмові від застарілих підходів, старої галузевої логіки управління промисловістю регіону. Застосування нових підходів, зокрема кластерного, в управлінні промисловістю регіону, сприятиме її системному та пропорційному розвитку.

Список використаних джерел

1. Буряк П. Ю. Інтегровані підприємницькі структури: формування, ефективність, потенціал: монографія / П. Ю. Буряк. – Львів: Логос, 2007. – 468 с.

2. Волкова Н. Н. Промышленные кластеры / Н. Н. Волкова, Т. В. Сахно. – Полтава: АСМИ, 2005. – 270 с.

3. Семенов Г. А. Створення кластерних об’єднань в умовах нової економіки: монографія / Г. А. Семенов, О. С. Богма. – Запоріжжя: КПУ, 2008. – 244 с.

4. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. / Майкл Портер. – М.: Вильямс, 2003. – 496 с.

5. Третьяк В. П. Кластеры предприятий / В. П. Третьяк. – 2-е изд., дополн. и переработ. – Иркутск, 2006. – 220 с.

6. Ґудзь П. В. Кластеризація розвитку курортно-рекреаційного комплексу регіону / П. В. Ґудзь // Культура народов Причерноморья. – 2005. – № 64. – С. 46-51.

7. Організаційно-економічний механізм розвитку регіону: трансформаційні процеси та їх інституційне забезпечення: монографія / за ред. А. Ф. Мельник. – Тернопіль: Економічна думка, 2003. – 608 с.

8. Самійленко Г. М. Управлінські аспекти формування та функціонування промислових кластерів регіону / Г. М. Самійленко // Економіка і регіон: наук. журнал Полтавського нац. техн. ун-ту ім. Ю. Кондратюка. – Полтава: ПолтНТУ, 2011. – № 4 (31). – С. 21-24.

9. Бутко М. П. Методологічні аспекти кластеризації промислового комплексу регіону / М. П. Бутко, Г. М. Самійленко // Економіка та держава – 2010. – № 2. – С. 38-43.

10. Коломойцев В. Е. Етапи, шляхи та ефективність структурної перебудови промислового комплексу України / В. Е. Коломойцев. – К.: Українська енциклопедія, 1997. – 32 с.

11. Коломойцев В. Е. Структурна трансформація промислового комплексу України: монографія / В. Е. Коломойцев. – К.: Українська енциклопедія, 1997. – 304 с.

12. Управління економічною безпекою регіону: сутність та механізм реалізації: монографія / М. А. Коваленко, І. І. Нагорна, Б. В. Сіленков. – Херсон: Олді-плюс, 2006. – 444 с.

13. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 року № 1001. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1001-2006-%EF.

УДК 364.48

В.О. Анопрієнко, аспірант
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ

Розглянуті фінансові джерела інвестування інноваційного розвитку рекреаційної сфери регіону. Охарактеризовані форми участі приватного капіталу в оновленні основних фондів підприємств галузі.

Ключові слова: *рекреаційна сфера, інноваційний розвиток, інвестиційні ресурси, приватний капітал, регіональні пріоритети.*

Рассмотрены финансовые источники инвестирования инновационного развития рекреационной сферы региона. Охарактеризованы формы участия частного капитала в обновлении основных фондов предприятий отрасли.

Ключевые слова: *рекреационная сфера, инновационное развитие, инвестиционные ресурсы, частный капитал, региональные приоритеты.*

Considered the financial sources of investment for innovation development of recreational areas in the region. Characterized forms of participation of private capital in new capital assets to the industry.

Key words: *recreational area, innovative development, investment funds, private capital, regional priorities.*

Постановка проблеми. Перехід провідних галузей національної економіки на нові умови господарювання пов'язаний з динамічними трансформаційними процесами в усіх сферах суспільного життя, з розкриттям нових можливостей радикальних структурних перетворень на регіональному рівні, що сприяє активізації розвитку тих галузей економіки і виробництв, для яких є всі необхідні умови економічного зростання завдяки наявному ресурсному потенціалу та регіональним можливостям господарювання.

Одним із резервів економічного зростання регіонів є наявність рекреаційних ресурсів, ефективне освоєння яких вирішує низку соціальних та економічних проблем регіонального розвитку. Рекреаційна сфера Чернігівського регіону має значний потенціал, який сьогодні не використовується в повному обсязі з цілого ряду причин, основними з яких є: необлаштованість рекреаційних територій і об'єктів; нерозвиненість рекреаційної інфраструктури; відсутність належної конкуренції між суб'єктами господарювання у рекреаційній сфері, що знижує якість їх послуг.

Для виправлення ситуації необхідно розробити і впровадити стратегію інноваційного розвитку рекреаційної сфери регіону з відповідним фінансовим забезпеченням, що створить необхідні і достатні умови для радикальних позитивних зрушень як у рекреаційній сфері, так і в інших супутніх галузях та виробництвах.

Головною проблемою інноваційного розвитку рекреаційної сфери регіону є дефіцит фінансових ресурсів, обумовлений низькою інвестиційною привабливістю рекреаційних об'єктів, нерозвиненістю форм малого підприємництва, відсутністю глибоких ринкових перетворень, а звідси і можливостей застосування різних форм і методів фінансування, які надає ринкова економіка.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання розвитку матеріальної бази та конкурентоспроможності послуг підприємств рекреаційної сфери у нових умовах господарювання широко представлені у наукових дослідженнях багатьох вітчизняних учених, таких як: Балабанов І.Т., Бобкова А.Г., Бейдик О.О., Богуш Л.Г., Веденин Ю.А., Войнаренко М.П., Волков Ю.Ф., Гудзь П.В., Кобанець Л.О., Кострица М.М., Кочін І.В., Куценко В.І., Лук'янова Л.Г., Любіцева О.О., Мацола В.І., Мирошниченко А.А., Федоренко Г.І., Фоменко М.В., Цибух В.І., Чернюк Л.Г., Яковенко І.М., Янкович В.С., які зробили вагомий внесок у теорію та методологію фінансового забезпечення інноваційних процесів у галузі, в розвиток понятійного апарату та наукових засад інноваційно-інвестиційної діяльності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте віддаючи належне теоретичній і практичній значимості попередніх наукових здобутків, вважаємо,

що для вирішення проблеми фінансового забезпечення інноваційного розвитку рекреаційної сфери необхідні подальші дослідження умов, засобів та механізмів залучення інвестиційних ресурсів, методів їх раціонального використання для відродження підприємств галузі й підвищення рівня конкурентоспроможності рекреаційних послуг.

Мета статті. Основною метою статті є дослідження сучасного стану розвитку інноваційних процесів у рекреаційній сфері та пошук ефективних шляхів залучення фінансових ресурсів для прискорення інноваційного відродження підприємств галузі.

Виклад основного матеріалу. Концептуальні та методологічні основи побудови системи комплексного фінансування рекреаційної сфери регіону спрямовані на покращення її функціонування та забезпечення інноваційного розвитку всіх її складових: рекреаційної інфраструктури, суб'єктів підприємницької діяльності, рекреаційних об'єктів та територій.

Розробка схем та механізмів фінансування рекреаційної сфери, форм участі підприємницького капіталу у процесі її інноваційного оновлення стає важливим елементом розробки інноваційно-інвестиційної політики в цій галузі. Проблема інноваційного оновлення матеріально-технічної складової рекреаційної сфери тісно пов'язана із загальним економічним становищем країни, політикою держави у соціальній сфері, можливостями суб'єктів господарювання на ринку рекреаційних послуг власними силами і засобами вирішувати питання розвитку свого бізнесу в цій сфері.

Особливістю рекреаційної сфери є розгалуженість її складових, особливо підприємств рекреаційної інфраструктури, рекреаційних об'єктів та територій, суб'єктів підприємницької діяльності різних форм власності, що створює певні проблеми узгодженого підходу до комплексного оновлення її матеріально-технічної бази. Наявність рекреаційних об'єктів, територій, підприємств різних рівнів підпорядкування, а відповідно і фінансування, поява приватного капіталу в рекреаційній сфері, що стало можливим за нових умов господарювання, дозволяє суттєво розширити перелік інвестиційних джерел та збільшити обсяги фінансування рекреаційної сфери, залучивши ринкові механізми та інструменти інвестування. Залежно від рівнів підпорядкованості підприємств (рис. 1) простежуються і відповідні рівні їх фінансування, залучається також і приватний капітал суб'єктів підприємницької діяльності, що працюють на ринку рекреаційних послуг. Проте обмежені обсяги капіталовкладень з визначених рівнів фінансування не вирішують проблему інноваційного оновлення рекреаційної сфери регіону.

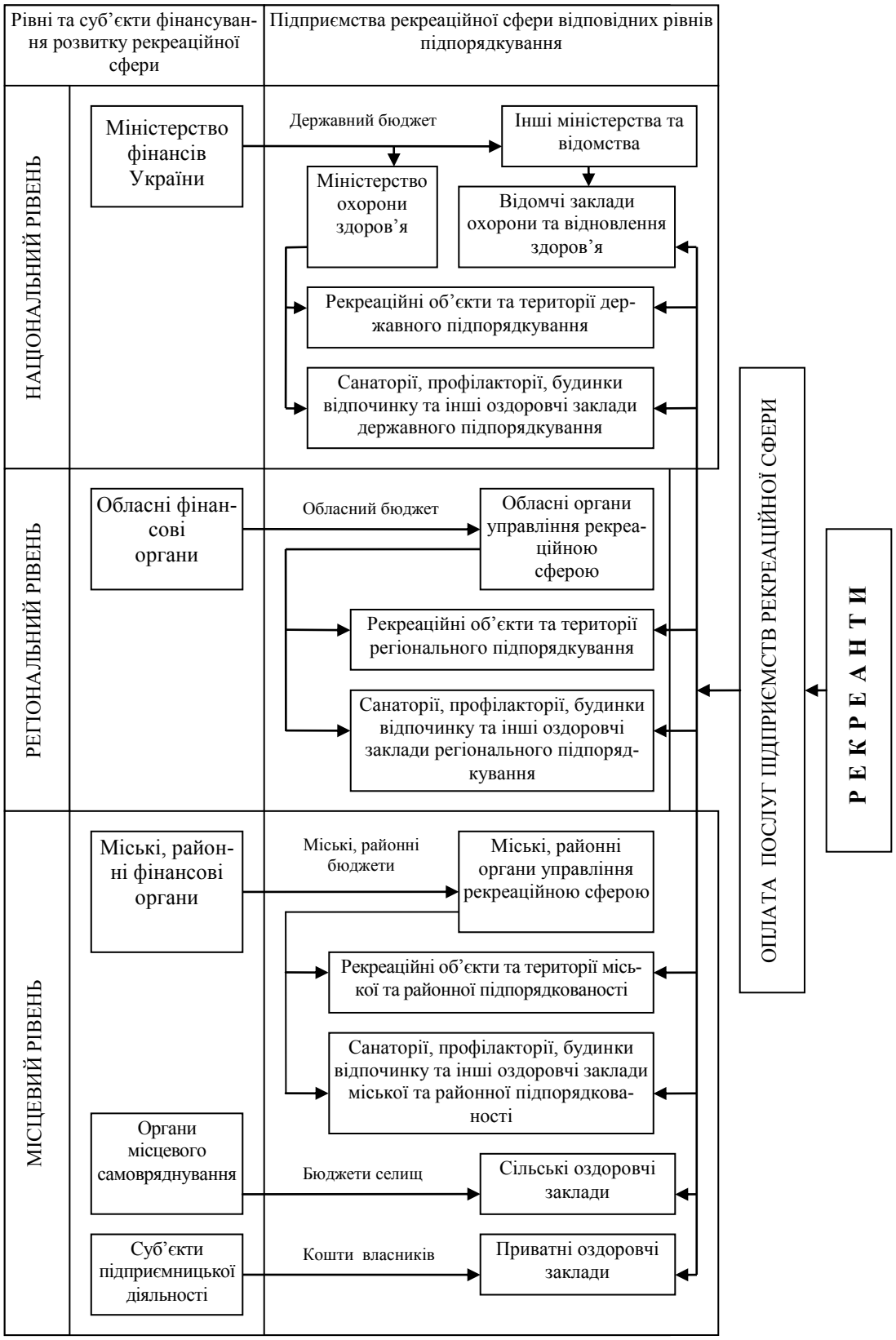

Рис. 1. Джерела та рівні фінансування підприємств рекреаційної сфери

Підвищення вимог споживачів до рівня обслуговування та якості рекреаційних послуг у свою чергу обумовлює додаткові інвестиційні витрати на створення відповідного сервісу як вагомої складової конкурентоспроможності рекреаційного продукту. Якісний рекреа-

ційний продукт користується гарантованим попитом, проте проблема його створення внаслідок відсутності відповідної інфраструктури, непідготовленості рекреаційних об'єктів і території до належного використання, морального та фізичного зносу основних фондів підприємств рекреаційної сфери полягає в тому, що сумарний інвестиційний попит для інноваційного відтворення галузі значно перевищує фінансові можливості інвесторів.

Недостатність обсягів інвестування з боку обласних, міських, районних фінансових органів та органів місцевого самоврядування вимагає пошуку нових можливостей та шляхів, що надає їх ринкова економіка (рис. 2).

Рис. 2. Шляхи залучення інвестицій у рекреаційну сферу

Низька інвестиційна привабливість підприємств рекреаційної сфери потребує розробки дієвих заходів з боку держави щодо поліпшення інвестиційного клімату, створення сприятливих умов для залучення коштів у розвиток галузі.

Ринкові умови господарювання вимагають нових підходів і відповідних зусиль щодо адаптації суб'єктів рекреаційної сфери до нової філософії ведення бізнесу на ринку рекреаційних послуг.

Тенденції до зміни форм власності та процеси реструктуризації у рекреаційній сфері, розробка та впровадження рекреаційних інноваційних продуктів відповідно до вимог науково-технічного прогресу та попиту населення потребують нових стратегічних орієнтирів, нової політики для виведення рекреаційної сфери на шлях інноваційного розвитку. Головною проблемою реалізації ідеї інноваційного розвитку є відсутність необхідного обсягу

фінансових ресурсів, які повинні бути спрямовані на реструктуризацію галузі та інноваційне оновлення її матеріально-технічної бази. Розв'язання цієї проблеми лежить у площині розширення мережі суб'єктів господарювання недержавної форми власності, більш активного залучення приватного капіталу до фінансування розвитку підприємств рекреаційної сфери, створивши сприятливі умови для ведення бізнесу.

Аналіз структури інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності за останні роки (рис. 3) виявив, що рекреаційна сфера отримує досить мало інвестиційних ресурсів на оновлення та розвиток основних фондів і потребує перегляду інвестиційних пріоритетів держави.

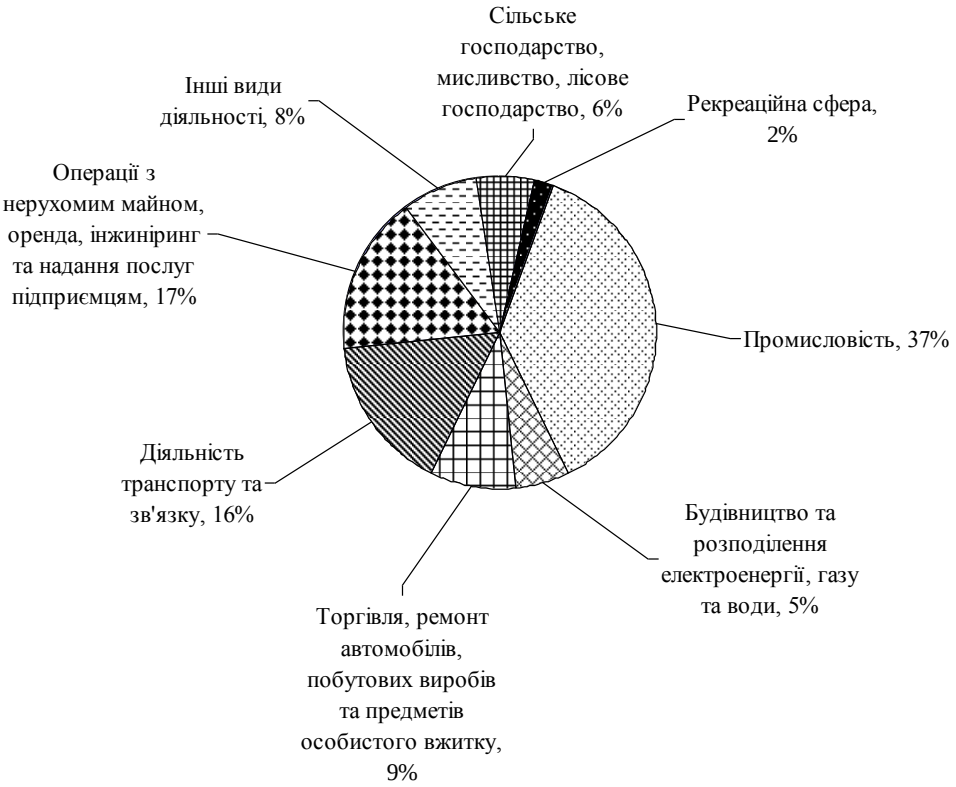

Рис. 3. Структура інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності

Структура інвестиційних джерел самої рекреаційної сфери (рис. 4) показує незначну частку приватного капіталу, який спрямовується на розвиток рекреаційної сфери, що є однією з причин дефіциту фінансових ресурсів на інноваційне оновлення рекреаційної галузі.

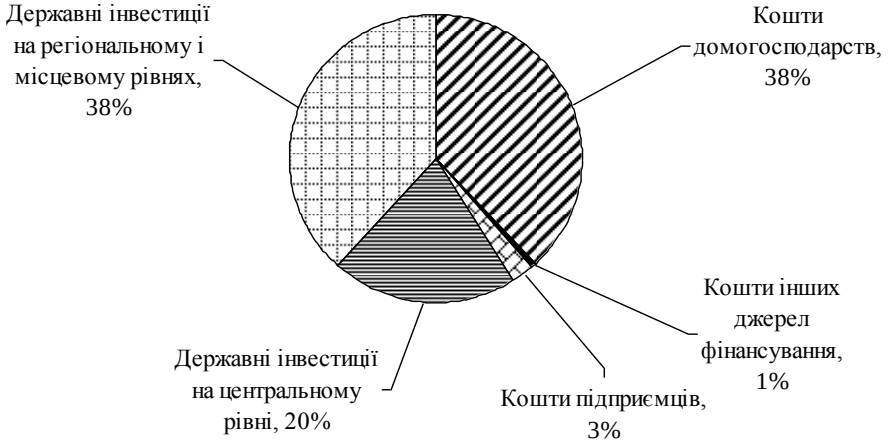

Рис. 4. Структура джерел фінансування рекреаційної сфери України за формами власності

Окремим напрямом вирішення проблеми фінансування розвитку рекреаційної сфери є залучення приватного капіталу, за участю якого можна реалізувати різні методи, схеми та механізми інвестування, використовуючи в тому числі і певні форми приватно-державного партнерства (рис. 5).

Орендне фінансування як окремий метод фінансування інвестиційної діяльності охоплює власне оренду і лізинг. Сутність оренди – це надання майна, землі їх власниками у тимчасове користування іншим особам на договірних, платних умовах. У договорі про оренду може бути передбачено викуп об'єкта, що надається в оренду. Вид оренди, в договірних відносинах якої фігурують машини, обладнання, устаткування, називають лізингом.

Перспектива розвитку орендних відносин у рекреаційній сфері досить широка. Це пояснюється можливістю для суб'єктів малого підприємництва мати в своєму розпорядженні конкретний об'єкт, використовувати його для отримання певних прибутків, а держава не втрачає право власності і має можливість контролювати цільове використання та відслідковувати інші правові аспекти ведення бізнесу, пов'язаного з орендованим об'єктом.

Лізинг – це вигідна для підприємства форма нетрадиційного інвестування, яка включає оренду окремих об'єктів майна з відкриттям додаткової специфічної кредитної лінії по оплаті лізингових угод. Лізинг (оперативний, фінансовий, компенсаційний) використовується у випадках, коли власних фінансових ресурсів для придбання виробничих засобів недостатньо. Лізинг істотно відрізняється від оренди. Лізингоотримувач, на відміну від орендаря, виплачує лізингодавцю не щомісячну (щоквартальну) плату за право користуванням об'єктом, а його повну вартість. Для певних об'єктів рекреаційної сфери лізинг як спосіб придбання майна може бути з успіхом застосований, але із-за специфіки основних засобів він не набув широкого застосування.

Рис. 5. Форми участі приватного капіталу в інноваційному оновленні підприємств рекреаційної сфери регіону

Більш потужним методом і досить привабливим для інвесторів з великим капіталом є концесія, яка може бути з успіхом використана у рекреаційній сфері регіону. Концесія може виступати ефективною формою залучення значного обсягу коштів інвесторів для освоєння об'єктів, територій, ресурсів, у тому числі і рекреаційних, підприємств рекреаційної інфраструктури, інших об'єктів рекреаційної сфери і здійснюється у вигляді угоди про передачу їх в експлуатацію юридичним або фізичним особам на визначений термін. Концесія відзначається більш жорстким контролем з боку держави за обсягами інвестування, своєчасністю платежів, виконанням інших зобов'язань інвестора щодо забезпечення комплексного розвитку регіону, реалізації соціальних програм тощо. Держава може переглянути умови договору, припинити його дію при невиконанні певних зобов'язань інвесторами.

Розвиток приватизаційних процесів у провідних галузях економіки України має своє продовження і в рекреаційній сфері. Розширення приватного сектору на ринку рекреаційних послуг ще не набуло значних масштабів і тому залишається певний резерв використання приватного капіталу для відродження рекреаційної сфери. Приватизація державних підприємств не може здійснюватись без стимулювання припливу приватного капіталу, згортання процесів жорсткого централізованого регулювання економіки, без створення умов для отримання прав власності також і на землю, на якій знаходиться об'єкт, що є ефективним засобом прискорення розвитку малого і середнього підприємництва. Визначальним аспектом процесу приватизації є його цілі. Що стосується рекреаційної галузі, то головними цілями приватизації є:

− зміна форми власності підприємства з метою підвищення ефективності його функціонування;

− розвиток конкуренції, що пов'язано з необхідністю підвищення якості рекреаційних послуг;

− залучення приватного капіталу як вагомого додаткового ресурсу для реалізації процесів відновлення та розвитку рекреаційної сфери.

Слід зазначити, що процеси приватизації стосуються тільки підприємств рекреаційної інфраструктури (готельного господарства, закладів оздоровлення, харчування, розваг і реалізації рекреаційно-туристичних послуг, комунікаційних систем життєзабезпечення, зв'язку й транспорту) і то за умов економічної доцільності. Щодо рекреаційних територій (водних, лісових та ін.), а також певних архітектурно-історичних пам'яток, то вони мають залишатись у державній власності як загальнонаціональне надбання.

Одним з найбільш дієвих методів залучення приватного капіталу для потреб інноваційного розвитку рекреаційної сфери, який поєднує інтереси держави і бізнесових структур, є приватно-державне партнерство.

Сутність приватно-державного партнерства заключається в ефективній формі відносин держави і бізнесу в рамках певної господарської системи, певної галузі або сфері, яка потребує додаткових ресурсів для свого розвитку.

Конструктивна взаємодія бізнесу і державної влади є притаманною для умов функціонування сучасної ринкової економіки. Тому надзвичайно важливою для розвитку сучасних рекреаційно-економічних систем стає роль приватно-державних відносин, заснованих на партнерських засадах.

Запровадження приватно-державного партнерства дозволяє підвищити ефективність використання державних ресурсів та створити привабливий інвестиційний клімат у рекреаційній галузі.

Для владних структур головна перевага приватно-державного партнерства полягає у можливості суттєво знизити обсяги державних капітальних вкладень в об'єкти інвестування за рахунок коштів приватних структур.

Бізнесовим структурам приватно-державне партнерство надає доступ до нових ринків, державну підтримку в реалізації проектів, гарантії повернення вкладених коштів у вигляді права на отримання доходів від платної експлуатації об'єкта. Ефект від партнерства держави і приватного сектору у рекреаційній сфері полягає у тому, що широкі верстви населення отримують рекреаційні послуги високої якості, бізнес має привабливі об'єкти інвестування з гарантованими прибутками, а влада – економію державних ресурсів при інноваційному оновленні рекреаційних об'єктів. Відносини приватно-державного партнерства влади і бізнесу можуть поширюватись й на нижчі рівні державних органів – регіональний, міський та районний та органи місцевого самоврядування.

Вагомим резервом постачання інвестиційних ресурсів для потреб розвитку акціонованих підприємств рекреаційної сфери є дрібні інвестори, кошти яких можна залучити, використовуючи фінансові інструменти фондового ринку. Схеми та механізми залучення коштів дрібних інвесторів достатньо відпрацьовані в інших галузях національної економіки. Проблема їх використання знаходиться в інвестиційній привабливості рекреаційної сфери, підвищення якої є головним завданням у ланцюгу пріоритетів її відродження.

Для прийняття зважених управлінських рішень щодо фінансування інноваційного розвитку рекреаційної сфери регіону необхідно проаналізувати всі можливі джерела, схеми і механізми, які мають бути задіяні в процесі реалізації інноваційної моделі розвитку.

Запорукою вирішення проблеми відродження рекреаційної сфери є розробка концептуальних підходів до фінансового забезпечення її інноваційного розвитку, розробка та впровадження інноваційно-інвестиційної політики у рекреаційній галузі. Однією з проблем є визначення доцільності зміни форми власності певних об'єктів рекреаційної сфери та ефективності використання окремих схем залучення приватного капіталу для їх інвестування.

Аналіз різних схем залучення приватного капіталу для інвестування об'єктів рекреаційної сфери показує, що мінімальна можливість держави регулювати свою дольову участь в обсягах інвестицій, спрямованих на їх інноваційне оновлення та мінімальна роль контрольної функції держави мають місце на приватних підприємствах.

Умовне співвідношення обсягів державних інвестицій та приватного капіталу і, відповідно, зміна рольової участі держави при різних видах підприємницької діяльності показано на рисунку 6.

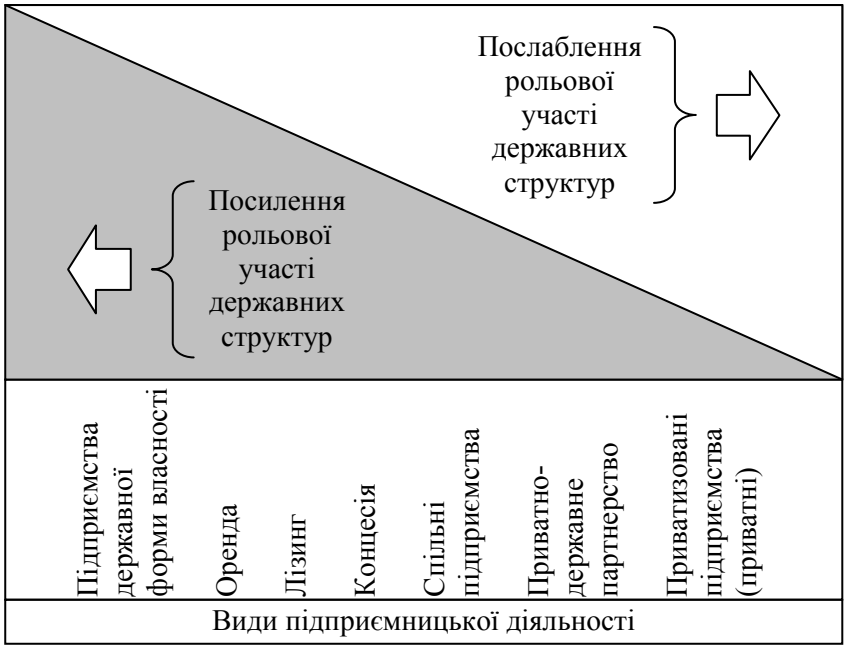

Рис. 6. Зміна рольової участі держави при різних схемах підприємницької діяльності

Проте держава має певні законодавчі важелі, які дозволяють їй впливати на підприємства різних форм власності, залучати їх до участі в реалізації цільових програм соціально-економічного розвитку регіонів, стимулювати інноваційну діяльність і т. ін.

На сьогодні існує багато напрямів інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку підприємств рекреаційної сфери, що функціонують у ринкових умовах господарювання. Проблемою залишається пошук джерел та розробка схем і механізмів залучення капіталу, визначення оптимального співвідношення обсягів та вартості коштів, що отримуються, та забезпечення їх раціонального використання.

Висновки і пропозиції. Проблема інноваційного розвитку рекреаційної сфери регіону є досить актуальною, розв'язання якої сприяє підвищенню якості рекреаційних послуг, створенню нових робочих місць, зниженню соціальної напруги, збільшенню надходжень до регіонального бюджету, що є умовою забезпечення сталого розвитку економіки регіону.

Для фінансування інноваційного розвитку рекреаційної сфери регіону в умовах дефіциту фінансових ресурсів слід передбачити використання всіх можливих інвестиційних джерел для реалізації конкретних проектів і програм, інвестиційний попит яких може бути задоволений за умов залучення значних обсягів інвестиційних ресурсів.

Найбільш дієвими методами вирішення проблеми дефіциту фінансових ресурсів у рекреаційній сфері є створення спеціального режиму інвестиційної діяльності, підвищення інвестиційної привабливості регіону, створення належних умов для приватизації підприємств рекреаційної сфери.

Значним резервом інноваційних перетворень у рекреаційній сфері є впровадження різних форм участі приватного капіталу в оновленні підприємств галузі. Слід зазначити перспективу використання нових організаційних структур у формі приватно-державного партнерства, що дозволяє ефективно реалізувати процес інноваційного оновлення рекреаційної сфери регіону.

Залежно від обсягів наявних фінансових ресурсів можуть бути реалізовані два механізми інноваційного розвитку рекреаційної сфери регіону: комплексно-інвестиційний (за наявності необхідних фінансових ресурсів) та пріоритетно-поетапний (при дефіциті фінансових ресурсів).

Список використаних джерел

1. Бейдик О. О. Рекреаційно-туристські ресурси України / О. О. Бейдик. – К.: ВПЦ "Київський ун-тет", 2001. – 396 с.
2. Гудзь П. В. Економічні проблеми розвитку курортно-рекреаційних територій / П. В. Гудзь. – Донецьк, 2001. – 269 с.
3. Дергачев В. Формирование зон свободного предпринимательства транспортного и курортно-рекреационного назначения / В. Дергачев, А. Живицкий // Экономика Украины. – 1992. – № 11. – С. 60-64.
4. Євдокименко В. К. Регіональна політика розвитку туризму (Методологія формування. Механізм реалізації) / В. К. Євдокименко. – Чернівці: Прут, 1996. – 288 с.
5. Мацола В. І. Рекреаційно-туристичний комплекс України / В. І. Мацола. – Львів, 1997. – 259 с.
6. Смаль І. В. Рекреаційне районування Чернігівської області / І. В. Смаль // Туристичні ресурси України: зб. наук. праць. – К., 1986. – С. 141-155.
7. Філоненко І. М. Функціонально-територіальна структура ТРК Чернігівської області / І. М. Філоненко // Наукові записки. Серія: Географія. Вип. 7. – Вінниця, 2004. – С. 185-190.

УДК 338.43:633/635(477.51)

В.С. Садчиков, студент
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ФЕРМЕРСЬКІ ГОСПОДАРСТВА ТА ЇХ РОЛЬ У РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ЧЕРНІГІВСЬКОГО РЕГІОНУ

Досліджено тенденції формування фермерських господарств у регіоні в порівнянні із закордонним досвідом. Запропоновано шляхи покращення діяльності фермерських господарств у Чернігівському регіоні.

Ключові слова: *фермерське господарство, ефективність виробництва, економічний потенціал, проблеми розвитку, селянське господарство, власник, розміри землекористування, сімейні господарства, наймана праця, товарні господарства.*

Исследованы тенденции формирования фермерских хозяйств в регионе в сравнении с зарубежным опытом. Предложены пути улучшения деятельности фермерских хозяйств в Черниговском регионе.

Ключевые слова: *фермерское хозяйство, эффективность производства, экономический потенциал, проблемы развития, сельское хозяйство, владелец, размеры землепользования, семейные хозяйства, наемный труд, товарные хозяйства.*

Explored trends of the formation of farmers in the region compared with foreign experience. Ways of improving the performance of farms in the Chernigov region.

Key words: *farm, production efficiency, economic potential, development issues, farm, owner, size of land, family farming, wage labor, commodity economy.*

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку суспільства характеризується кризовими явищами в економіці і вимагає докорінних змін і реформування ефективного використання трудового потенціалу в сільському господарстві. Фермерські господарства повинні забезпечувати економічний і стабільний розвиток держави, але проблематика розвитку цих господарств зумовлена низькою конкурентоздатністю вітчизняної продукції рослинництва на світовому ринку. Майже всі фермерські господарства в Чернігівській області не мають належної державної підтримки, що ускладнює розвиток нових технологій вирощування, переробки і реалізації продукції рослинництва в регіоні.

Деякі землі в області віддаються в оренду іноземним інвесторам, які незацікавлені у розвитку фермерських господарств у регіоні, а лише використовують надані земельні ділянки для вирощування вигідної для іноземного споживача продукції і забруднюють навколишнє середовище.

Відсутність науково-дослідної бази, можливості укрупнення фермерських господарств, створення централізованої мережі обміну інформацією між цими господарствами, а також відповідних технологічних розробок робить економіку сільського господарства Чернігівської області досить слабкою за наявності великої кількості земель, які можна використати для розвитку фермерських господарств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем і перспектив розвитку фермерських господарств присвячені наукові праці А.А. Конігіна, Т.М. Ратошнюка, Г.П. Пасемка, О. А. Бугуцького, С.В. Скрипника, І.В. Шепеля, Б.А. Чернякова, І.М. Кузіна, О.Ю. Єрмакова, В.В. Юрчишина та інших.

Щодо іноземного досвіду, необхідно відзначити, що лідером у світовій торгівлі сільськогосподарською продукцією є Сполучені Штати Америки. Доцільно саме в цій країні дослідити тенденції формування трудового економічного потенціалу аграрного сектору як найбільш розвинутої країни світу. Як зазначають Б. А. Черняков та С. Н. Строков, американська ферма у XXI столітті, як і півтора сторіччя тому, залишається найбільш важливою організаційною формою сільськогосподарського виробництва [10]. Н. Андрєєва зазначає, що у сільському господарстві США можна виділити три основних типи підприємств: індивідуальні ферми, сімейне партнерство та сільськогосподарські корпорації, що є формою сімейного партнерства, хоч із різним правовим статусом [1].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Велика кількість суб'єктів аграрної галузі України вказують на недосконалість сучасних методів ведення сільськогосподарського виробництва, приводять факти виснаження й збіднення ґрунтів, піднімають проблеми контролю з боку держави за раціональним використаннями земель-

них ресурсів та державної підтримки аграрного виробництва, але, на жаль, ці дослідження не мають цілісного характеру [4; 11]. Надзвичайна актуальність земельного питання в сучасних умовах вимагає вивчення зарубіжного досвіду й обґрунтування ступеня державного втручання у формування земельних відносин в Україні з метою запобігання погіршення стану земельних ресурсів та забезпечення зростання ефективності аграрного виробництва.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення ролі фермерських господарств у розвитку економіки сільського господарства Чернігівського регіону.

Об'єктом дослідження є виробничо-економічна діяльність фермерських господарств.

Предметом дослідження є процес формування фермерських господарств для підвищення економічної стабільності регіону.

Виклад основного матеріалу. Згідно з науковими дослідженнями, основні особливості фермерської праці формують природно-кліматичні умови, вид сільськогосподарської діяльності, якісний склад земельних угідь, регіональні, соціальні та культурні надбання населення конкретної території [3, с. 54].

Говорячи про сільське господарство США, у т.ч. й фермерські господарства, треба в першу чергу враховувати той факт, що воно функціонує на підприємницькій основі. Як стверджують американські економісти, багато особливостей фермерської політики держави своїми коріннями йдуть до великої депресії, коли була природною турбота про джерела фінансування і стан справ у цілому у фермерських господарствах. Саме тоді склалася практика втручання уряду у фермерські справи [12, с. 13]. Фермерам надавалася компенсація та видавалися пільгові кредити при скороченні посівних площ, використовувалися й інші види субсидій. Це мало два наслідки: по-перше, бюджет був перевантажений платежами фермерам, а по-друге, в умовах ринкової економіки фактичні сільськогосподарські видатки набагато перевищували сільськогосподарський бюджет видатків.

Фермерські господарства на Чернігівщині обробляють 4 % сільгоспугідь і дають 8 % валової сільськогосподарської продукції. На відміну від великих агропідприємств, фермери власноруч заробляють на добробут своїх родин щоденною важкою працею. При цьому постійно ризикуючи все зароблене торік втратити наступного року через диспаритет цін, коливання попиту і пропозиції. Фермери мало цікавляться такими перспективними напрямками роботи, як садівництво, ягідництво, вирощування лікарських рослин, недостатньо використовуються ними й можливості зеленого туризму. Переважна більшість фермерів займається картоплярством. Відтак у 2011 році було висунуто пропозицію щодо створення Клубу картоплярів Чернігівщини, який сприятиме дрібним господарствам у забезпеченні їх насінням, технікою, добривами за оптовими цінами. В Чернігівській області налічується 505 фермерських господарств. У 2011 році до їх числа додалося ще 16. У фермерських господарствах області станом на 2011 рік нараховувалось 563 трактори, 273 комбайни, 227 сівалок, 39 жаток. Питома вага фермерських господарств у виробництві валової продукції сільськогосподарськими підприємствами – 8,2 %, у тому числі рослинництва – 8,7 %, тваринництва – 7,2 %. Середня кількість працівників становила у 2011 році 2144 особи. Середньомісячний фонд оплати праці на одного працівника становить 1216 грн [9].

На рисунку 1 відображена динаміка кількості фермерських господарств упродовж 1995-2011 рр. Найбільшу кількість господарств було створено у 1995 р., а у 2008-2009 рр. процес утворення фермерських господарств різко сповільнився.

При цьому зниження темпів зростання кількості фермерських господарств області у 2008-2009 рр. ще раз підтверджує наявність негативних факторів в економіці (економічна криза), що гальмували останнім часом процес їх становлення й розвитку. Кількість фермерських господарств Чернігівської області змінювалась по-різному. Необхідно відзначити динамічніший розвиток фермерства у приміській зоні порівняно з іншими районами. Утвердження фермерства та його перспективність визначаються не лише наявністю

фермерських господарств, а й їх місцем на продовольчому ринку та в суспільстві. У системі ресурсів господарств земельні розміри є підставою для формування як усієї ресурсної бази господарства, так і його виробничої програми.

Основною проблемою розвитку фермерства є виділення землі для створення господарств і розширення їх землеволодіння. Отже, розміри є важливою характеристикою розвитку фермерства.

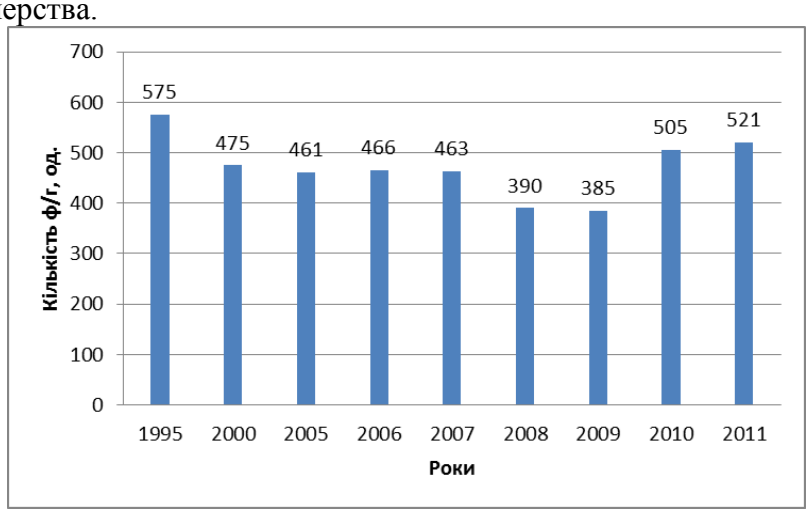

Рис. 1. Динаміка кількості фермерських господарств у Чернігівській області

Важливим напрямом розвитку українського сільського господарства є підвищення його конкурентоспроможності. Однією з основних передумов досягнення цього є зростання концентрації виробництва, особливо щодо дрібних господарств. Саме потреба утвердитися в організаційній побудові сільського господарства вимагає від фермерських господарств вести діяльність у ширших масштабах [3, с. 19].

Фермерські господарства можуть бути конкурентоспроможними у разі спеціалізації з урахуванням природно-кліматичного потенціалу, стану матеріально-технічної бази, кадрової забезпеченості, кон'юнктури ринку.

Фермерські господарства, розташовані саме в Чернігівській області, мають два експортно-імпортні шляхи (Росія, Білорусь). Продукція українських фермерських господарств користується попитом і в інших країнах СНД.

Після розпаду СРСР перед незалежними державами постало питання радикального реформування аграрних відносин. Цей процес до сьогодні протікає досить суперечливо й важко, про що свідчить постійне зниження обсягів виробництва сільськогосподарських культур і поголів'я худоби. Так, за роки незалежності за обсягом виробництва багатьох видів сільськогосподарської продукції Україна відкинута майже на 40 років у минуле [2, с. 392].

Із розвитком промисловості попит на сільськогосподарську продукцію зріс у декілька разів, покращилась матеріальна база самих сільськогосподарських виробників, але збільшилась конкуренція між крупними і дрібними фермерськими господарствами, тому єдиним виходом із цієї ситуації є створення кооперативів фермерських господарств у Чернігівському регіоні.

Однією з важливих організаційних умов ефективного господарювання є створення підприємств на принципах кооперації, яка є класичним прикладом поєднання особистих інтересів із суспільними, унікальним варіантом системи вільного підприємництва у багатьох країнах світу. За оцінками експертів, у всьому світі діє близько 1 млн кооперативних формувань (більше 120 їх видів і різновидів), що об'єднує близько 600 млн населення.

У широкому розумінні кооперація (від лат. *cooperatio* – співробітництво) – це форма організації праці, за якої значна кількість людей спільно беруть участь в одному або в різних, але пов'язаних між собою процесах праці або сукупність організаційно оформлених

добровільних об'єднань у різних галузях економіки. Сільськогосподарський кооператив – це добровільне об'єднання фізичних і юридичних осіб на засадах членства, об'єднання пайових внесків, участі у спільній виробничій діяльності та обслуговуванні переважно членів кооперативу. Кооперативний рух має велику історію. Ще у 3000 роках до нашої ери сліди схожих на кооперативи організацій спостерігалися у стародавньому Єгипті, а також у грецькій, римській і китайській культурах. У середні роки кооперативні ідеї розвивались у формі «гільдій», які об'єднували працівників у їхніх зусиллях задовольняти спільні потреби. Вважається, що першими кооперативами фермерів були швейцарські, які займались молочним скотарством і століттями спільно виробляли сир. Кооперативи одержали значне поширення у США. Так, Бенджамін Франклін ще в 1752 році організував спільну страхову компанію (кооператив). У першій половині XIX ст. у США нараховувалось близько 1 тис. сільськогосподарських, у більшості випадків молочних кооперативів.

Теоретиками кооперативного руху є Сен-Сімон, Ж.Б. Бюше, Ш. Фур'є, І. Шульце-Далич, Райффайзен, Ф. Лассаль, Луї Блан, М.Г. Чернишевський, М.І. Туган-Барановський, О.В. Чаянов та ін. Цікаві думки щодо кооперації закладені у філософсько-етичних і соціальних поглядах Р. Оуена, які охоплювали чотири елементи: виробництво, розподіл, виховання і владу. На думку Р.Оуена, метою кооперації є поступове накопичення шляхом збільшення витрат роздрібної торгівлі і використання його на створення закритих общин. У цих організаціях їх члени повинні спільно володіти землею, добувати необхідні засоби виробництва і спільно користуватися плодами своєї праці. Свій перший споживчий кооператив у Нью-Ленарке (Шотландія) Р.Оуен створив у 1816 році. Одночасно з модернізацією технічних засобів він уперше в історії звернув увагу на соціально-психологічні аспекти виробництва, потреби й умови праці робітників і службовців. Робочий день було скорочено з 14 до 10 годин, коштом фабрики були організовані школи для дітей-бідняків, де юнаки вчились і займались спортом у спеціально побудованих залах. Ці заходи і вміле управління персоналом дали раніше небачені результати: значно зросла продуктивність праці і доходи фабрики, зникли пияцтво, прогули, крадіжки [8].

Сільськогосподарська кооперація – це різновид кооперації, яка об'єднує сільськогосподарських товаровиробників для спільного виробництва продукції або здійснення інших видів діяльності, щодо забезпечення економічних потреб своїх господарств (переробка, збут продукції, постачання засобів виробництва і т. ін.). Виникла в країнах західної Європи в першій половині XIX ст., у країнах східної Європи і в Росії – у другій половині XIX ст. На стадіях зародження і розвитку капіталізму в багатьох сучасних розвинених капіталістичних країнах сільськогосподарська кооперація перетворилася в складний соціально-економічний процес, що охоплює виробництво продукції, її переробку, зберігання, реалізацію, кредитування сільського господарства, виготовлення для неї засобів виробництва, а також постачання їх фермерам.

Сільськогосподарські кооперативи – форма сільськогосподарських підприємств (вид підприємницької діяльності), заснована на об'єднанні, насамперед землі, а також інших фізичних, розумових і матеріальних ресурсів. Перевагою кооперації як форми агробізнесу є те, що її члени безпосередньо впливають на розміри прибутку, мають рівні права контролю й гарантію безпеки від впливу зовнішніх факторів. Однак кооперативи мають і проблеми, які пов'язані з певною обмеженістю джерел фінансування, необхідністю підготовки й навчання працівників, обмеженістю напрямків і сфер діяльності. Залежно від ступеня проникнення великого банківського, торговельного й промислового капіталу у сферу сільськогосподарського виробництва, рівень розвитку кооперативних сільськогосподарських підприємств у різних країнах неоднаковий.

Найбільший розвиток кооперативи одержали в скандинавських країнах, де до таких об'єднань входять майже всі фермери. Фермери Швеції (понад 100 тис. фермерських го-

сподарств) через кооперативи контролюють 64 % харчової промисловості країни, у тому числі 100 % молочної, 80 % м'ясної і 45 % борошномельної. У Франції через систему постачальницько-збутових кооперативів реалізується 70 % зерна, 65 % картоплі, 50 % молока, 50 % худоби на забій, по 40 % м'яса, овочів і фруктів. У Німеччині питома вага кооперативів у збуті молока становить 80 %, зернових – 50 %, овочів – до 40 %, свинини, яловичини й фруктів – 25 %. Загалом у країнах ЄС частка кооперативів у переробці й збуті сільськогосподарської продукції коливається у межах 30-80%. Щодо України, то в її сільському господарстві функціонують понад 42 тис. фермерських господарств і понад 1 тис. виробничих кооперативів. Через кооперативи зі спільного використання техніки (CUMA) фермерські господарства одержали доступ до високопродуктивної техніки та можливості зменшувати індивідуальні витрати на закупівлю технічних засобів, залучати до виконання робіт професійних механізаторів і навіть вирішувати питання позачергових відпусток для членів фермерських господарств. Сьогодні у Франції членами і клієнтами CUMA є біля 38 % фермерів. На них зосереджена третина парку зерно- і кормозбиральних комбайнів, п'ята частина розкидачів добрив, трактори підвищеної потужності, обприскувачі, спеціалізоване обладнання для здійснення ремонтних робіт, меліоративна й інша спеціалізована техніка. Машини й обладнання, що знаходяться в кооперативах, є колективною і, частково, приватною власністю їх членів. Їх використання здійснюється за чітко складеними графіками відповідно до замовлення фермерів [6].

Якщо переносити зарубіжний досвід на Чернігівський регіон, то доцільним є створення фермерських виробничо-торгових кооперативів. Фермерські виробничо-торгові кооперативи – це добровільне об'єднання фермерських господарств з метою спільного виробництва, зберігання, переробки і збуту виробленої сільськогосподарської продукції та забезпечення її належного фінансування, постачання і реалізації. На рисунку 2 показана схема діяльності спеціалізованих фермерських виробничо-торгових кооперативів.

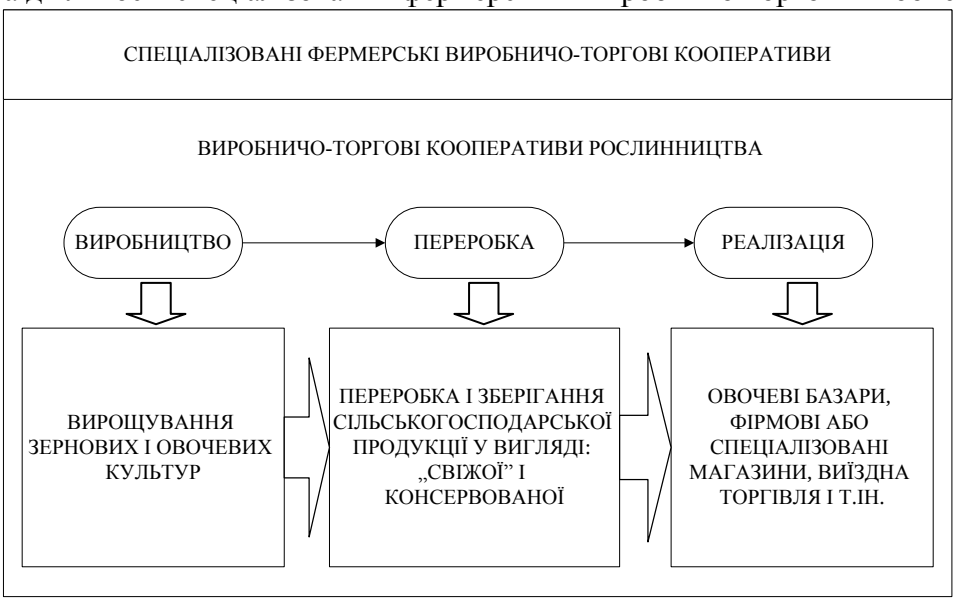

Рис. 2. Схема діяльності фермерських виробничо-торгових кооперативів

Відповідно до рисунку 2 можна виділити основні положення, які випливають із створення фермерських виробничо-торгових кооперативів:

- фермери є засновниками виробничо-господарських кооперативів і спрямовують свою діяльність на задоволення потреб споживачів відповідної продукції. Тому головною метою цих формувань є забезпечення ефективного ведення господарства;
- кооперативна кредитна система з обслуговування фермерів повинна сприяти зменшенню їх залежності від обслуговування у комерційних банків;

- у тих регіонах України, де фермерські виробничо-господарські кооперативи займають провідне місце в забезпеченні фермерів засобами виробництва, вони мають власні підприємства з їх виробництва та реальні можливості не допускати збільшення "цінових ножиць";
- діяльність фермерських виробничо-торгових кооперативів по спільному використанню сільськогосподарської техніки дає можливість значній частині фермерів підвищувати технічний рівень виробництва, зменшувати невиробничі витрати на придбання дорогої і нерентабельної, в умовах одного господарства, техніки.

Висновки і пропозиції. Фермерські господарства Чернігівської області мають ряд проблем, з якими самостійно боротися практично не можливо, оскільки більшість господарств є дрібними і вразливими до зовнішніх загроз. Запропонована модель розвитку фермерських господарств передбачає об'єднання їх у фермерські виробничо-торгові кооперативи, що має свої беззаперечні переваги, а саме:

- посилення контролю над певними виробництвами, що забезпечує підвищення конкурентоспроможності продукції;
- збільшення обсягу реалізації сільськогосподарської продукції і відповідно прибутку;
- господарства, які входять до кооперативів, можуть впливати на розміри прибутку, мають рівні права контролю й гарантію безпеки від впливу зовнішніх факторів;
- зниження ризиків від негативного впливу зовнішніх факторів, підвищення рівня економічної безпеки.

Доцільність об'єднання фермерських господарств Чернігівської області у виробничо-торгові кооперативи викликано необхідністю нарощування виробничого потенціалу, для підвищення своєї конкурентоспроможності на ринку аграрної продукції.

Оскільки більшість фермерських господарств перебуває у скрутному становищі, то об'єднання їх у потужні структурні одиниці – це єдиний можливий шанс виживання в умовах посилення конкуренції та нестабільного розвитку економіки держави.

Список використаних джерел

1. Андреева Н. Сельское хозяйство США [Электронный ресурс] / Н. Андреева. – Режим доступа: http:// www.chelt.ru/2008/808/andreeva 808.html.
2. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 3 / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Академія, 2001. – 848 с.
3. Липчук В. В. Фермерські господарства: стан, проблеми та стратегії розвитку / В. В. Липчук, Л. Б. Гнатишин, О. М. Кордоба. – Львів, 2010. – 235 с.
4. Ратошнюк Т. М. Основні напрямки збереження і підвищення ефективності використання сільськогосподарських угідь / Т. М. Ратошнюк // Економіка АПК. – 2001. – № 1. – С. 31-33.
5. Сільське господарство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
6. Сільськогосподарська кооперація в цифрах і фактах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minagro.gov.ua/page/?10099.
7. Статистичний щорічник України за 2009 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К.: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 568 с.
8. Управління в сільськогосподарських кооперативах (частина 1) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dsam.donetsk.ua/?p=237.
9. Фермери вимагають державної підтримки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.hvilya.com/blog/fermeri_vimagajut_derzhavnoji_pidtrimki/2012-01-24-152.
10. Черняков Б. А. Сельскохозяйственный закон США / Б. А. Черняков, С. Н. Строков, Е. А. Рубинчик // Аграрный сектор США в начале XXI века / [под. ред. Б. А. Чернякова]. – М., 2008. – Т. 2. – 356 с.
11. Шилепницький І. О. Необхідність посилення державного контролю за екологобезпечним використанням еродованих земель / І. О. Шилепницький // Економіка АПК. – 2001. – № 5. – С. 20-24.
12. Altemati Agriculture / Comitee on the Role of Alternative Farming Methods. – Washington: National Academy Puss, 1989. – 245 p.

УДК 368.1

Г.В. Кравчук, д-р екон. наук, професор
І.І. Кириченко, студент
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ LIFE-СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті проведено аналіз сучасного стану страхового ринку та досліджено перспективність розвитку сегмента страхування життя в Україні шляхом визначення розмірів страхових премій у регіонах України з урахуванням специфіки їх розвитку.

Ключові слова: *страхування, страхування життя, страхові премії, страховики, страхувальники, страховий ринок, регіон.*

В статье проведено анализ современного состояния страхового рынка и исследование перспективности развития сегмента страхования жизни в Украине путем определения размеров стразовых премий в регионах Украины с учетом специфики их развития.

Ключевые слова: *страхование, страхование жизни, страховые премии, страховой рынок, регион.*

The analysis of the current state of the insurance market and study the prospects of development of the life insurance segment by determining the size of strass awards in the regions of Ukraine taking into account their development.

Key words: *insurance, life insurance, insurance premiums, the insurance market, region.*

Вступ. Страхування життя має важливе значення серед важелів, які спрямовані на забезпечення ефективного функціонування соціально-орієнтованої ринкової економіки. Це важливий напрямок діяльності розповсюдженій на переважній більшості страхових ринків економічно розвинених країн світу. Потреба розвивати його надалі існує і в Україні. На сьогодні Україна вже має певний досвід щодо страхування життя за умов ринкової економіки.

Як показує світовий досвід, страхування життя завжди розглядалося як вигідне вкладення грошей. Страхувальник (застрахований) за договором страхування життя може розраховувати на страхову суму або пенсію в разі дожиття до закінчення договору, що є засобом накопичення коштів. Страхування життя може бути й захистом спадщини страхувальника, оскільки дає йому змогу передбачити наслідки своєї смерті для близьких і визначити частку спадщини, що призначається кожному з них. Отже, страхування життя дає змогу полегшувати передання майна, створювати грошові фонди для різних цілей.

Вивченням проблем та перспектив розвитку страхового ринку України, а саме ринку особистого страхування, присвячені праці багатьох вітчизняних учених, а саме Т.М. Артюх, В.Д. Базилевич, О.О. Гаманкова, О.В. Козьменко, С.С. Осадець, В.М. Фуман. Належне місце у формуванні теоретичного підґрунтя вирішення цієї наукової проблеми посідають роботи російських економістів Є.В. Коломіна, Ф.В. Коньшина, Л.А. Могильова, Л.О. Орланюк-Малицької, Л.І. Рейтмана, В.О. Сухова, В.В. Шахова та інших.

Мета цього наукового дослідження полягає у визначенні перспектив розвитку страхування життя через формування системи розподілу розрахункового розміру страхових премій за регіонами України.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні в Україні кожен, чиї доходи перевищують особистий прожитковий мінімум, рано чи пізно замислюється про накопичення. Причому на перших етапах, як правило, використовується найпростіший спосіб – зберігання готівки. Проте виникає проблема знецінювання грошових коштів за умови зростаючої інфляції, і найпоширенішим і простим для споживачів залишається гривневий депозитний рахунок.

Однак є ще один спосіб накопичення – це страхування життя. Про те, як можна його використовувати, знають небагато. А між тим, накопичувальна страховка може стати альтернативою депозитному вкладу, особливо на довгостроковий термін. Хоча накопичувальне страхування життя і банківський депозит – непорівнянні інструменти інвестування, але вони створені доповнювати один одного.

Варто відзначити, що страховики почали пропонувати своїм клієнтам, які мають намір припинити дію договору страхування чи просто не в змозі продовжувати вносити кошти у зв'язку з фінансовими проблемами, редукціювання страхової суми, тобто надають можливість страхувальникам зменшити розмір страхових внесків, внести зміни в графік сплати внесків чи взагалі змінити страхувальника та інше.

Вкладання грошей у лайфове страхування приносить власникам не тільки дохід, але й дає захист на всі випадки життя. У всьому світі страхування життя є найпопулярнішим видом страхування.

Перевагою life-страхування є те, що протягом дії договору страхувальник, в разі отримання травми в результаті нещасного випадку, отримує грошову компенсацію від страхової компанії. У разі його смерті гроші отримують спадкоємці, і виплата здійснюється вже через три тижні після загибелі страхувальника, що є значимою різницею з депозитними вкладами, термін виплати за якими складає півроку за умови загибелі вкладника. Якщо ж за цей період страховий випадок не відбувся, після закінчення терміну дії договору страхова компанія виплачує страхову суму і нарахований інвестиційний дохід.

Зміни в показниках економічного розвитку України, а саме в доходах населення, в обсягах депозитних вкладень, мають прямий вплив на капіталізацію лайфового страхування (рис. 1).

На рисунку 1 спостерігається залежність між зростанням доходів населення України за 2006-2011 рр. та розміром депозитів домогосподарств і валовими страховими преміями з life-страхування. Премії зі страхування життя за 2011 рік становили 1128 млн. грн, у той час коли доходи населення на цей рік становили 1 251 005 млн. грн. Отже, бачимо, наскільки тільки невелика частина з усіх доходів припадає на вклади в страхування життя.

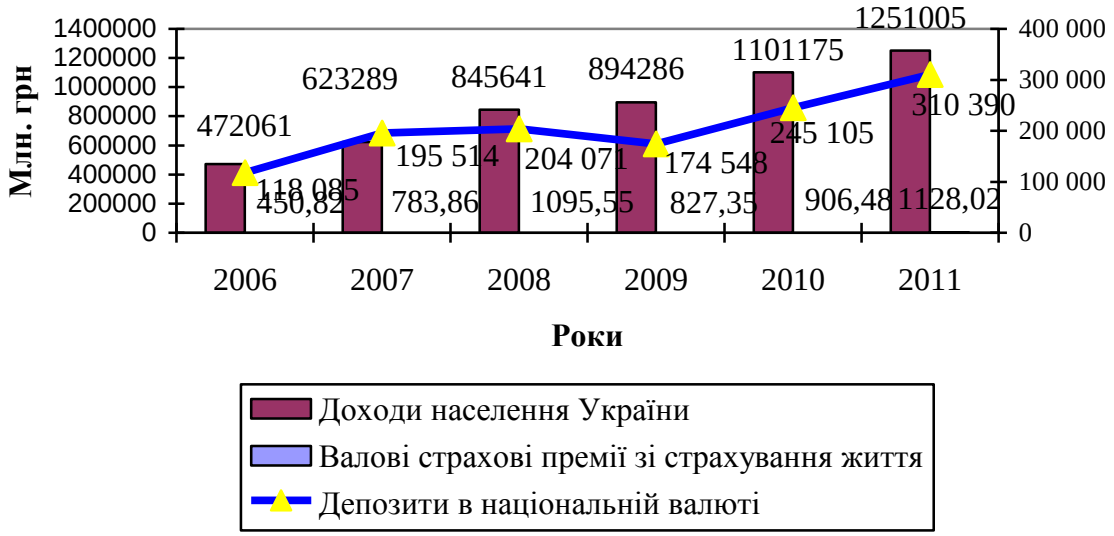

Рис. 1. Динаміка показників економічного розвитку України

Нерідко це пояснюють низьким рівнем доходів населення. Звичайно, що розмір середніх зарплат, пенсій та інших виплат навіть у сусідніх постсоціалістичних країнах набагато вищий ніж в Україні. Разом з тим слід звернути увагу на те, що депозити населення в банківській системі в останні роки, незважаючи на негативний вплив кризових явищ, постійно зростають. Так, темп росту депозитів за 2011 р. відповідно до 2006 р. становить 262,85 % і досяг 245 105 млн. грн (рис. 2).

Рис. 2. Темпи росту окремих показників економічного розвитку України

Наведені дані вказують на щорічне зростання доходів та депозитних вкладів населення, що свідчить про наявність грошей у населення. Адже тільки зі зростанням добробуту, як правило, люди мають можливість більшу частину свого заробітку зберігати, в тому числі у формі полісів страхування життя.

Важливим напрямом страхування життя є корпоративне страхування, і в Україні воно займає лише 12 % у структурі бізнесу страховиків, тоді як Європа приділяє більшу увагу цьому страхуванню – 29 % в загальній структурі страхового ринку (рис. 3). Негативна тенденція на ринку страхування супроводжується досить низькими розмірами корпоративного страхування життя.

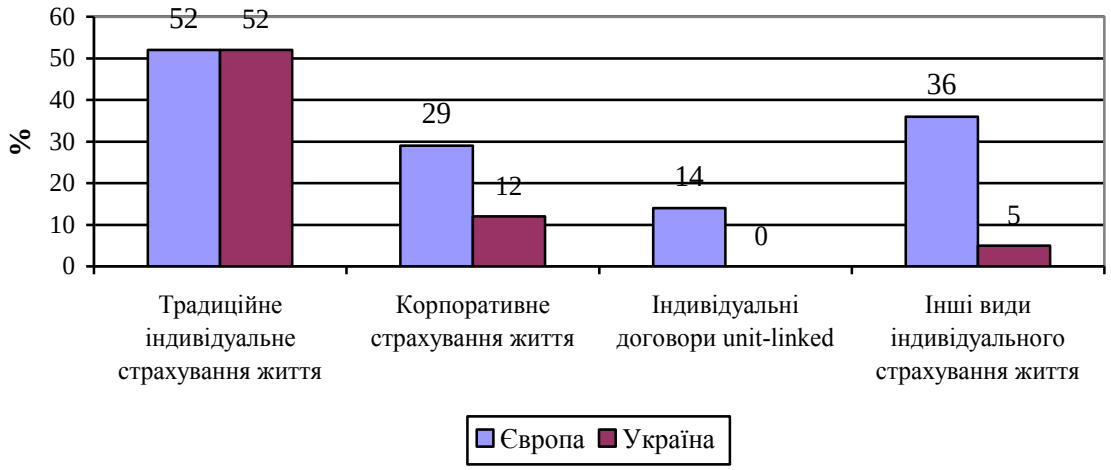

Рис. 3. Структура договорів страхування життя в Україні та Європі

Ефективність розвитку ринку страхування життя та його місце у сучасному бізнесі страховиків відобразимо за макроекономічними показниками – розміром премій зі страхування життя в розрахунку на одну особу, часткою страхових премій зі страхування життя у ВВП та часткою страхування життя у загальному обсязі валових страхових премій на страховому ринку України. Для наочності наведемо дані в розрізі страхового ринку України (табл. 1).

З таблиці 1 бачимо, що частка життя у загальному обсязі валових страхових премій на вітчизняному страховому ринку займає незначну частку цього ринку. Однак у докризовий період відсоток страхових премій зі страхування життя мав тенденцію до зростання з 3,3 % в 2006 році до 4,6 % в 2008, та після фінансової кризи частка життя валових страхових премій знизилася і в 2010 році вже становила 3,9 % і лише у 2011 р. зросла до 4,8 %. Проте незважаючи на такі позитивні тенденції в розвитку вітчизняного ринку страхування життя, він залишається фінансово нерозвинутим та економічно обмеженим.

Таблиця 1

Ефективність розвитку life-страхування в Україні за 2006-2011рр.

Роки	**Страхові премії на одну особу, грн**	**Премії зі страхування життя на одну особу, грн**	**Частка страхових премій зі страхування життя у загальному обсязі валових страхових премій, %**	**Відношення страхових премій до ВВП, %**	**Відношення премій зі страхування життя до ВВП, %**
2006	294,7	9,6	3,3	2,5415	0,0828
2007	386,1	16,8	4,4	2,4986	0,1088
2008	517,7	23,6	4,6	2,5324	0,1156
2009	443,0	17,9	4,0	2,2382	0,0906
2010	502,2	19,7	3,9	2,1321	0,0837
2011	487,9	24,8	4,8	1,6774	0,0853

Підтвердженням цього є місце України у світовому рейтингу за обсягами збору страхових премій з договорів страхування життя. Так, загальний обсяг ринку зі страхування життя в Україні за збором страхових премій в 2010 році склав 114 млн. дол США при обсягах світового ринку страхування життя 2 507 015 млн. дол США. Нескладні розрахунки показують, що вітчизняний страховий ринок життя займає усього 0,005 % світового ринку, 0,012 % – європейського, так як обсяги збору страхових премій зі страхування життя в Західній та Центральній, Східній Європі в 2010 р. становили 935 966 млн. дол США та 19 587 млн. дол США відповідно. Навіть у будь-якій країні ASEAN (Сінгапур, Малайзія, Таїланд, Індонезія, Філіппіни та В'єтнам) обсяг страхових премій зі страхування життя значно більший ніж в Україні [2].

Порівнявши співвідношення страхових премій до ВВП вітчизняного ринку страхування життя, розмір якого у 2010 році становив 2,13 %, з будь-якою з країн Великої Сімки (США, Канада, Велика Британія, Німеччина, Франція, Італія, Японія), де цей показник становить мінімум 8,77 %. Відповідні дані щодо life-страхування виглядають ще більш незадовільними: як у 2006 році, так і в 2010 співвідношення премій зі страхування життя до ВВП склало 0,08 %.

Вітчизняний ринок life-страхування на сучасному етапі слід вважати нерозвиненим. Премії за усіма видами страхування життя на душу населення становлять усього 19,7 грн, так станом на 2010 рік премії на душу населення з 2006 року зросли з 9,6 грн. Однак це у 1000 разів менше, ніж у середньому в країнах Великої Сімки і у 24-25 разів менше, аніж в середньому в країнах Центральної та Східної Європи та країнах-членах ASEAN. Рівень страхових премій на душу населення та скромні обсяги страхового ринку свідчать про нерозвиненість вітчизняного страхового ринку взагалі [2].

Якщо звернути увагу на наявні доходи населення, які включають всі доходи, в тому числі стипендії та пенсії, та на доходи населення у вигляді заробітної плати, то бачимо, що надходження від зарплати в 2-3 рази менші, ніж загальний доход населення. Тому ми маємо враховувати той фактор, що студенти та пенсіонери не відносяться до потенційних споживачів life-страхування (не враховуємо страхування додаткової пенсії).

Складність виникає ще через наявність у вітчизняній економіці тіньового сектору, адже поглянувши на депозити та середньомісячну зарплату по регіонам, бачимо, що майже 50 % заробітної плати направлено на депозитні вклади.

Актуальність цього дослідження полягає у необхідності формування системі критеріїв для визначення розрахункового обсягу страхових премій зі страхування життя як у країні в цілому, так і у регіональному розрізі.

Для побудови моделі визначення розміру страховій на вітчизняному ринку необхідно визначити коло потенційних страхувальників, тобто розмір платоспроможного населення, яке і бажає, і має змогу витрати кошти на «відкладені» потреби, тому населення із доходами нижчими прожиткового мінімуму в розрахунках враховувати не будемо. Слід відзначити, що при побудові моделі для визначення розміру страхових премій зі страхування життя було використано офіційні статистичні дані у регіональному розрізі. На жаль, врахувати тіньові доходи населення та визначити реальну платоспроможність та ємність ринку страхування життя не можливо.

Схильність страхування населення нам показує загальну активність населення в будь-якому виді страхування. У структурі страхових премій на ринок non-life страхування припадає понад 95 % усіх страхових премій [3].

Для визначення фінансової привабливості українського ринку страхування життя у регіональну розрізі за обсягами надходження страхових премій використаємо модифікований зважений коефіцієнт варіації Уільямсона:

$$V_W = \frac{\sqrt{\sum_i (y_i - \mu)^2 * \frac{P_i}{P}}}{\mu}, \qquad (1)$$

де P_i – населення регіону;

P – населення країни у цілому;

Yi – факторна ознака;

μ – середнє значення показника.

$V_w = V_{W1}+V_{W2}+V_{W3}+V_{W4}+V_{W5}+V_{W6}$ – за кожним регіоном країни.

На рисунку 4 відображено рівень фінансової привабливості регіонів у life-страхуванні.

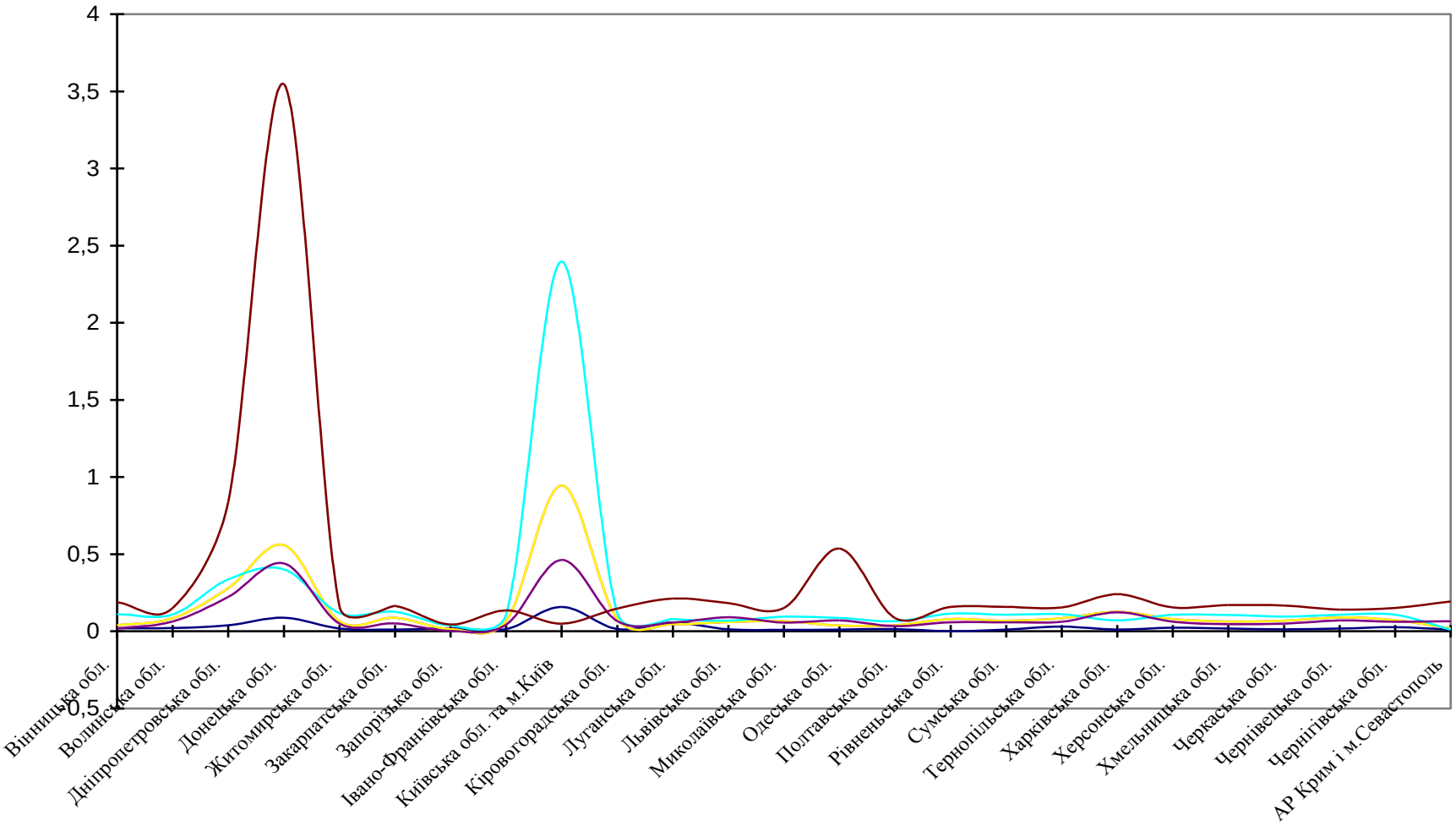

Рис. 4. Рівень фінансової привабливості регіонів Україні у life-страхуванні

При оцінюванні за коефіцієнтом Уільямсона знижується вплив багатих, але малонаселених регіонів і підвищується значимість регіонів з низьким рівнем життя. Результати визначення фінансової привабливості регіону з розвитку life-страхування представлені у таблиці 2.

Таблиця 2

Рівень фінансової привабливості регіонів та ефективність life-страхування

Регіон	P_i/P	$V_{w(integ)}$	Розрахунковий розмір страхових премій зі страхування життя, млн. грн	Показник ефективності life-страхування регіону
Вінницька	0,035797	0,420	126,38	0,078
Волинська	0,02279	0,516	86,35	0,083
Дніпропетровська	0,072976	1,994	1549,39	0,467
Донецька	**0,096589**	**5,595**	**5988,37**	**1,364**
Житомирська	0,028029	0,479	110,85	0,087
Закарпатська	0,027455	0,531	95,63	0,077
Запорізька	0,039401	0,134	54,78	0,031
Івано-Франківська	0,030304	0,436	102,10	0,074
Київська обл. та м. Київ	**0,098712**	**4,960**	**7607,46**	**1,696**
Кіровоградська	0,021913	0,506	88,68	0,089
Луганська	0,0499	0,497	229,57	0,101
Львівська	0,055499	0,479	230,78	0,091
Миколаївська	0,025906	0,443	101,02	0,086
Одеська	0,0523	0,781	346,57	0,146
Полтавська	0,032325	0,279	83,41	0,057
Рівненська	0,025371	0,490	94,80	0,082
Сумська	0,025303	0,474	102,98	0,090
Тернопільська	0,023699	0,529	90,24	0,084
Харківська	0,059985	0,698	404,53	0,148
Херсонська	0,023802	0,507	93,14	0,086
Хмельницька	0,028975	0,467	111,88	0,085
Черкаська	0,028022	0,464	104,01	0,082
Чернівецька	0,019849	0,517	71,90	0,080
Чернігівська	***0,023761***	***0,494***	***99,50***	***0,092***
АР Крим і м. Севастополь	0,051338	0,321	132,77	0,057
Разом по Україні			**18107,10**	

За даними розрахунків видно, що розрахунковий розмір life-страхування за розміром страхових премій на території України становить 18107 млн. грн, що перевищує майже у 18 разів показник 2011 р. Найбільший розмір страхових премій очікується отримати у Київській та Донецький областях, враховуючи переваги обраних факторів, які складають сумарне значення 1,696 та 1,364 відповідно. В той же час населення Чернігівської області, враховуючи її належність до депресивних регіонів, може надати страхових платежів лише на суму 99,5 млн. грн, тобто її коефіцієнт ефективності становить 0,092. Таке структурування регіонів за розрахунковими розмірами страхових премій у галузі страхування життя дозволить страховикам розробити ефективну маркетингову політику з акцентом на регіональну специфіку.

Для визначення розміру страхових премій з life-страхування за регіонами було обрано систему факторів, які, на нашу думку, мають найбільший вплив на платоспроможне бажання населення вкладати кошти у цей вид страхування.

Висновки. В результаті проведеного дослідження визначення фінансової привабливості регіонів України у life-страхуванні з розрахунком максимального розміру страхових премій у цьому виді страхування можна зробити такі висновки:

1. Населення регіонів країни має потенційні фінансові можливості для здійснення страхування життя з врахуванням наявної структури витрат домогосподарств. Враховуючи специфічні особливості розвитку регіонів, було диференційовано розмір імовірних страхових премій у страхуванні життя. Тобто на цьому етапі населення має фінансові ресурси для здійснення страхування життя, але не має бажання вкладати їх у цей вид страхувати. Отже, для населення нашої країни страхування життя зазвичай належить до групи «відкладених потреб», хоча у більшості європейських країн громадяни вважають за необхідне здійснювати страхування життя. З метою підвищення зацікавленості населення у цьому виді соціального захист необхідно на законодавчому рівні дозволити страховим компаніям укладати договори страхування у вільноконвертованій валюті, що забезпечило б більш надійне зберігання коштів страхувальників та виплачувати гарантований інвестиційний дохід.

2. Галузь страхування життя відіграє дуже важливу роль у вирішенні питань соціального та пенсійного забезпечення. Збільшення обсягів страхування позитивно вплине на вирішення більшості соціальних проблем у країні. Кошти, які будуть отримані страховиками зі страхування життя, є надійним джерелом дешевих та довгострокових інвестиційних ресурсів, які так необхідні для розвитку всієї економіки України, а особливо високотехнологічних, наукомістких проектів. Для вирішення цього питання необхідно вдосконалити методику формування резервів зі страхування життя. Частка тимчасово вільних коштів страхових фондів може бути використана як джерело інвестицій в економіку країни, що сприятиме стабілізації її економічного стану.

3. Оскільки при здійсненні страхування частина накопичень населення перетворюється з готівкових коштів у безготівкові через здійснення страхових платежів, значна сума коштів попадає знову в обіг через систему страхування і тим самим позитивно впливає на розвиток економічних процесів країни. Так, з проведених розрахунків розмір очікуваних страхових премій становить 18 107 млн. грн. Для підвищення рівня інвестиційного доходу від страхування життя необхідно запровадити податкові пільги для страхових компаній при інвестуванні коштів страхувальників, що дозволило б страховикам пропонувати більш привабливі програми нагромадження капіталу.

4. Страхування життя завжди розглядалося як вигідне вкладання коштів. Страхування життя може й бути захистом спадщини страхувальника, оскільки дає йому змогу передбачити наслідки своєї смерті для близьких і визначити частку спадщини, що призначається кожному з них.

5. За наведеними даними видно, що рівень корпоративного страхування життя в Європі становить 29 %, а в Україні лише 12 %. Така тенденція негативно впливає на соціально-економічні процеси у країні у декількох аспектах. По-перше, знижується рівень соціального захисту населення; по-друге, роботодавці не бажають витрачати кошти на здійснення саме цього соціального забезпечення працівників. Шляхом вирішення цієї проблеми є створення податкових пільги для юридичних осіб, котрі укладають договори страхування життя своїх працівників.

6. Рівень фінансової привабливості регіонів та ефективність life-страхування розглянемо, виходячи з розрахункових розмірів страхових премій зі страхування життя, які представлені в таблиці 2. Так, розрахунки показують, що найбільший розмір страхових премій з life-страхування в Київській області, місті Києві та в Донецькій області, де вони становить 7607,46 млн. грн та 5988,37 млн. грн. До того ж у вищезазначених областях спостерігаються найбільші показники ефективності life-страхування – 1,696 та 1,364 відповідно. Порівняємо ці показники з показниками фінансової привабливості, наприклад, Чернігівської області, де розрахунковий розмір страхових премій зі страху-

вання життя становить 99,5 млн. грн та при цьому показник ефективності life-страхування регіону 0,092.

Список використаних джерел

1. Артюх Т. М. Страхування життя в Україні: сучасний стан / Т. М. Артюх // Страхова справа. – 2012. – № 2. – С. 18-19.
2. Гаманкова О. О. Страховий ринок України в глобальному страховому просторі / О. О. Гаманкова // Страхова справа. – 2012. – № 2. – С. 8-12.
3. Залетов А. М. Роль страхового рынка в системе социально-экономических отношений: опыт Европы / А. М. Залетов // Insurance TOP. – 2012. – № 3. – С. 6-10.
4. Как работает страхование жизни [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://forinsurer.com/scheme.
5. Осадець С. С. Напрямки модернізації страхової справи / С. С. Осадець // Страхова справа. – 2012. – № 2. – С. 13-17.
6. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua.
7. Страхування: підручник / кер. авт. кол. і наук. ред. С. С. Осадець. – Вид. 2-ге, переробл. і доповн. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.

УДК 336.71

С. В. Лєонов, д-р екон. наук, професор
С. В. Дубовик, аспірант
ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України», м. Суми, Україна

ФОРМУВАННЯ ПОПИТУ НА ІНВЕСТИЦІЙНІ БАНКІВСЬКІ ПОСЛУГИ В УКРАЇНІ: КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ

У роботі досліджено моделі рівноваги на ринку пропозиції фінансових ресурсів для участі в інвестиційних проектах, що реалізуються господарюючими суб`єктами. Проведено порівняльну характеристику різних способів фінансування компаній у розрізі вартості залучених коштів. Розроблено науково-методичний підхід щодо ідентифікації банками готовності конкретного підприємства користуватися інвестиційними банківськими послугами.

Ключові слова: *інвестиційна банківська послуга, матриця альтернатив проектного фінансування, параметри впливу на рентабельність інвестицій, IPO за кордоном, інноваційно орієнтовані інвестиційні проекти, корегувальний коефіцієнт.*

В работе исследованы модели равновесия на рынке предложения финансовых ресурсов для участия в инвестиционных проектах, реализуемых хозяйствующими субъектами. Проведена сравнительная характеристика различных способов финансирования компаний в разрезе стоимости привлеченных средств. Разработаны научно-методический подход к идентификации банками готовности конкретного предприятия пользоваться инвестиционными банковскими услугами.

Ключевые слова: *инвестиционная банковская услуга, матрица альтернатив проектного финансирования, параметры воздействия на рентабельность инвестиций, IPO за рубежом, инновационно ориентированные инвестиционные проекты, корректирующий коэффициент.*

It was researched the model equilibrium in the market of funds to finance investment projects implemented by economic subjects. It was made a comparative characteristics of different methods for financing companies in terms of cost of borrowed funds. It was developed the scientific and methodical approach to identify the banks willingness of a particular company to use the investment banking services.

Key words: *investment banking, project financing alternatives matrix, options impact on return on investment, IPO abroad, innovation-oriented investment projects corrective factor.*

Постановка проблеми. Вибір способів та інструментів фінансування крупних інвестиційних проектів компанії – відповідальний крок, що потребує зваженого, професійного підходу з боку топ-менеджменту. Останній під час здійснення такого вибору орієнтується на значну кількість факторів, зокрема: тривалість процесу залучення коштів та кількість процедур, які необхідно пройти для отримання доступу до вільних інвестиційних ресурсів; ступінь публічності та рівень розкриття компанією інформації, які вимагаються національним регулятором для конкретного типу фінансування; строк використання залучених коштів та необхідність гарантувати їх повернення тощо. Проте серед усіх критеріїв ключовими, як правило, є два наступні: мінімізація витрат на отримання фінансування та доступ інвесторів до управління підприємством.

Банківські установи на сьогодні виступають в Україні основними постачальниками та посередниками під час залучення компаніями зовнішнього фінансування. Всі без винятку фактори та умови впровадження інвестиційних проектів суб`єктами господарювання мають враховуватися фінустановами з метою максимально точної оцінки обсягу попиту на банківські послуги. З розвитком інфраструктури фондового ринку та розширенням сфери використання фінансових інструментів особливої актуальності набуває пропозиція банками інвестиційних послуг, ступінь поширення яких є відображенням рівня зрілості фінансової системи країни в цілому.

З огляду на зазначене, **метою** статті є розробка науково-методичного підходу щодо ідентифікації банками готовності конкретного підприємства користуватися інвестиційними банківськими послугами.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблематика фінансування інвестицій у розвиток підприємницької діяльності та оптимальної структури капіталу розглядалася такими вітчизняними авторами, як С.В. Філіппова [16], О.І. Амоша [5], Н.В. Мішеніна [13], О.О. Терещенко [15], Л.П. Бондаренко [6], В.Б. Кочкодан [12] та інші. Так, Л.П. Бондаренко, розглядаючи можливість оптимізації співвідношення обсягів власно-

го і позикового капіталів для вітчизняних фінансово-промислових груп, оперує такою змінною, як «ціна формування» капіталу відповідного походження. Слід однак визнати, що ключовою передумовою максимізації економічної доданої вартості суб`єкта господарювання будь-якої організаційної форми та форми власності є зведення до мінімуму зазначеної «ціни формування».

Викладення основного матеріалу. Положення моделі Гаскона [17] щодо співвідношення вартості залучених коштів (1) без врахування транзакційних витрат компанії вважатимемо аксіомою з огляду на доведення, представлені роботах багатьох фахівців у галузі фінансування підприємств.

$$r_{md} < r_{ud} < r_{mb} < r_{id}\,, \qquad (1)$$

де r_{md} – дивіденди за акціями, які котируються на фондовій біржі;

r_{ud} – дивіденди за акціями на позабіржовому ринку;

r_{mb} – доходність за корпоративними облігаціями;

r_{id} – ставка відсотку за кредитами, що видаються фінансовими посередниками.

На нашу думку, модель поведінки фірми під час вибору способу проектного фінансування можна описати як вибір між двома найкращими альтернативами, що обумовлюється такими процесами розвитку бізнесу:

а) зростання розміру та розширення ринків збуту підприємства;

б) ускладнення корпоративної структури компанії, участь в об`єднаннях.

Використовуючи механізм ринку ІБП, під час вибору форми, інструментів та способу фінансування «значимих» проектів (тобто порівнянних з розміром активів / власного капіталу) фірмі необхідно звертати увагу на такі змінні (фактори):

а) вибір етапу процедури фінансування, на якому треба звертатися за послугами фінансового посередника (ФП);

б) визначення необхідних ролі та функціональних завдань ФП;

в) вибір типу ФП та конкретної фінустанови, а також оцінка витрат на перехід до іншого посередника;

г) врахування законодавчих обмежень у країні розміщення головного офісу та за кордоном;

д) визначення типу винагороди для ФП (вибір між комісійною виплатою, твердими зобов’язаннями, безумовною участю банку в капіталі компанії тощо).

Застосування терміна «публічна компанія» є досить умовним вже з огляду на існування багатьох механізмів опосередкованого інвестування. Тому, наприклад, механізм створення «special purpose vehicle» (SPV) за кордоном чи емісії за посередництва інвестиційного банку може бути застосований компанією фактично ще до проведення IPO на одному з вітчизняних майданчиків, незважаючи на законодавчі обмеження. З огляду на мінімальну встановлену межу власного капіталу компанії та значні накладні витрати використання IPO прямого типу в Україні не набуло поширення.

З метою формалізації моделі попиту компаній на послуги ІБП проведемо ранжування інструментів фінансування за можливостями їх використання підприємствами (рис. 1). Важливими аспектами моделі є припущення щодо:

а) однакового можливого обсягу фінансування, який компанія може отримати, обираючи між двома суміжними альтернативами;

б) необов’язковості понесення компанією витрат на «перехід» до іншої фінансової послуги.

Рис. 1. Можливості фінансування української компанії відповідно до зростання її розміру та ускладнення корпоративної структури (авторська розробка)

Практичне використання банком побудованої на рисунку 1 схеми полягає у визначенні кластерів підприємств (як для існуючих, так і для потенційних клієнтів) з однаковим рівнем спроможності скористатися тією чи іншою банківською послугою, у тому числі – інвестиційною. Для цього пропонуємо сформувати матрицю наступного вигляду (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця альтернатив фінансування проектів

PI\R	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
1	a	a,b	b,c	c,d	d,e
2	a,b	b,c	c,d	d,e	e,f
3	b,c	c,d	d,e	e,f	f,g/h
4	c,d	d,e	e,f	f,g/h	g/h, i
5	d,e	e,f	f,g/h	g/h, i	i

Примітка: R – річний дохід (виручка) компанії; PI – відношення дисконтованих грошових потоків (без врахування інвестицій) та дисконтованих кумулятивних інвестиційних вкладень.

Кожний елемент (клітина) матриці відповідає одинарному / парному набору альтернатив фінансових інструментів, які може використати компанія під час вибору джерела фінансування власного інвестиційного проекту. Зі зростанням обсягу річного доходу (виручки) підприємства (A) та рентабельності його інвестицій (PI) відбувається переформатування комбінацій зазначених альтернатив у напрямку поступового переходу від позиції «a» у верхньому лівому кутку матриці (1; 1) до позиції «i» у нижньому правому (5; 5). Таким чином, рішення банку щодо застосування тієї чи іншої послуги ґрунтується на врахуванні одночасно двох критеріїв – абсолютного та відносного.

Точні кількісні межі кожного з інтервалів для останнього критерію (рентабельність проекту) оцінити досить складно з огляду на існування значних відмінностей у нормі прибутковості різних напрямків діяльності (бізнесу, операцій тощо). Формалізація питання визначення порогових значень коефіцієнта рентабельності для українських компаній може бути представлена у вигляді комплексного підходу на основі використання системи показників (рис. 2).

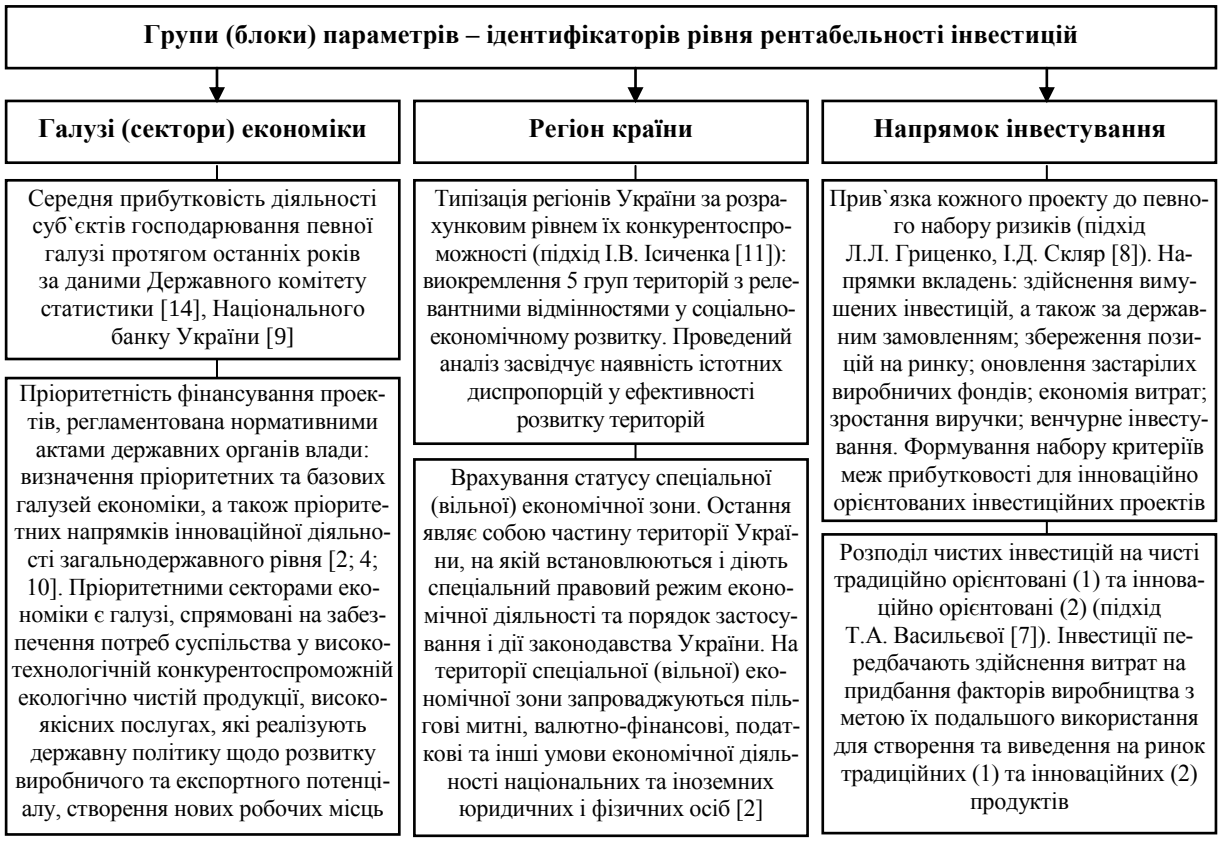

Рис. 2. Інтерпретація параметрів для визначення граничних меж інтервалів критерію рентабельності інвестиційного проекту

Сформована вище система параметрів надалі буде застосовуватися банком для проходження наступного дерева рішень (рис. 3).

Зокрема, для територіального ранжування І. В. Ісиченком [11] було застосовано 95 статистичних індикаторів, що згруповані залежно від того, виразом дії яких детермінант вони виступають: економічний розвиток (підгрупи: макроекономічна рівновага, зовнішньоекономічна діяльність, сфера малого підприємництва), соціальне благополуччя громадян (підгрупи: рівень зайнятості та безробіття, стан здоров'я населення, рівень добробуту громадян, розвиток освітнього середовища), демографічна ситуація, ступінь впровадження інновацій, стан інфраструктури, екологічний стан регіону.

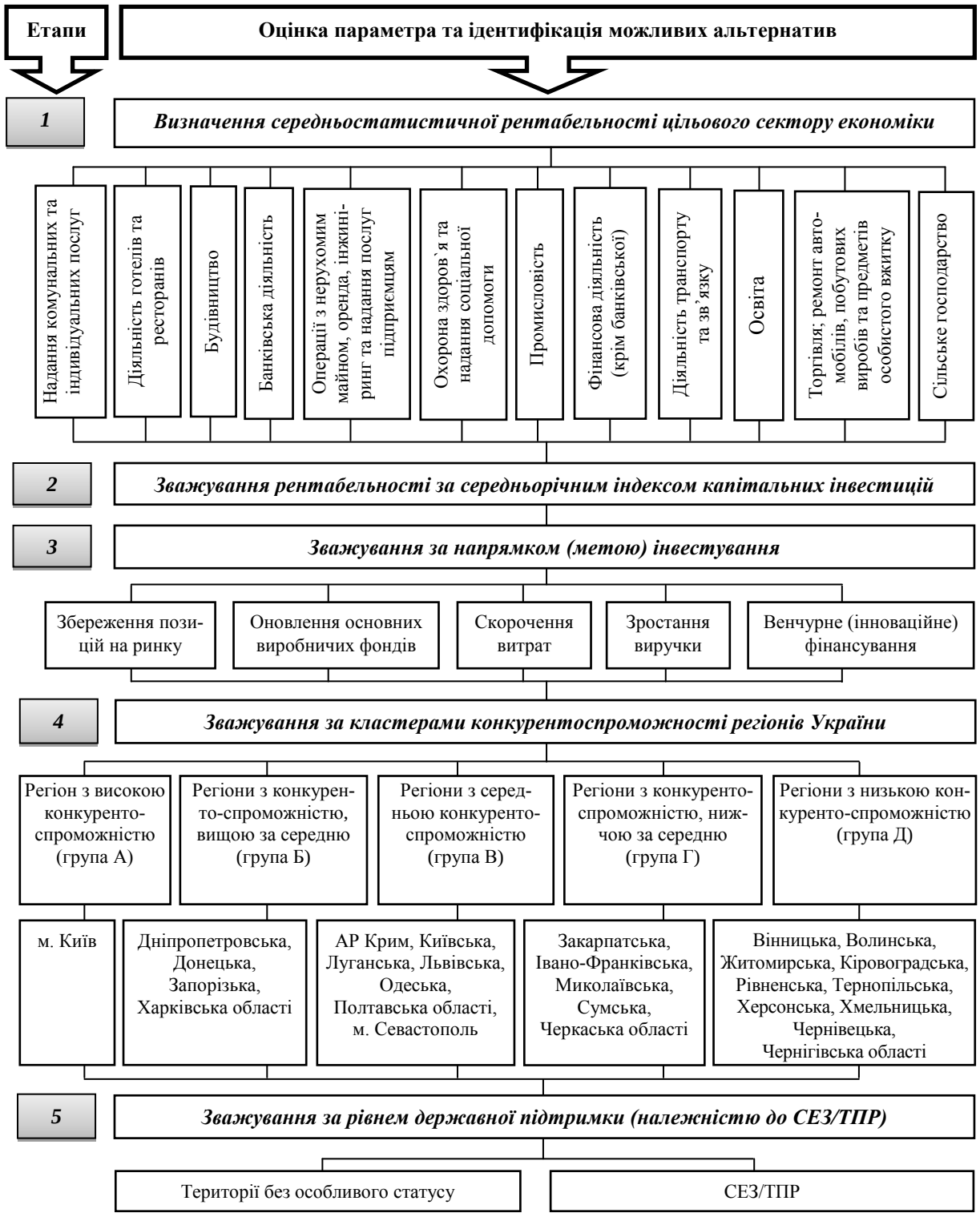

Рис. 3. Дерево рішень банку під час корегування коефіцієнта рентабельності конкретного інвестиційного проекту

Остаточне значення скоригованого коефіцієнта рентабельності після проходження всіх рівнів дерева рішень відповідає очікуваному рівню спроможності підприємства скористатися тим чи іншим видом банківської послуги. Вище значення скоригованого коефіцієнта переміщує проект у зону отримання інвестиційних послуг (позначення «b-i») (табл. 2).

Таблиця 2

Граничні значення рентабельності інвестиційного проекту з урахуванням масиву зважувальних коефіцієнтів

Сектор економіки (вид економічної діяльності)*	**Середня рентабельність за 2000-2011 роки**		**Мінімальний рівень рентабельності (напрямок «збереження позицій на ринку», регіони групи «Д», території «без особливого статусу»)****	**Максимальний рівень рентабельності (напрямок «венчурне інвестування», регіон групи «А», СЕЗ/ТПР)**
	Просте ковзне середнє	**Лінійно зважене ковзне середнє**		
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	-5,5	-8,7	-8,8	-0,6
Банківська діяльність (доходи/витрати)	0,8	-2,8	-1,0	-0,1
Діяльність готелів та ресторанів	-0,3	-1,0	0,1	0,4
Будівництво	0,7	0,2	-3,2	-0,2
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	1,6	1,2	1,5	4,1
Охорона здоров`я та надання соціальної допомоги	2,4	2,5	2,5	6,7
Промисловість	4,6	4,3	6,2	16,6
Фінансова діяльність (крім банківської)	7,2	5,8	5,0	13,4
Освіта	8,6	7,7	8,2	22,2
Діяльність транспорту та зв'язку	8,0	8,1	6,9	18,6
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	8,7	9,0	9,0	24,2
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	14,2	17,5	22,9	61,5

Примітка: * ранжування проводилося за розрахунком лінійно зваженого ковзного середнього;
** відповідає значенням коефіцієнта рентабельності, зваженого за індексом капітальних інвестицій.

Для кожного з етапів корегування індексу рентабельності операційної діяльності підприємств використовувався підхід, заснований на відповідному блоку параметрів, відображених на рисунку 2. Систему зважувальних коефіцієнтів у розрізі методики їх розрахунку можна представити таким чином (табл. 3).

Таблиця 3

Зважувальні коефіцієнти для кожного з етапів корегування показника прибутковості

Корегувальний параметр	**Розрахунок зважувального коефіцієнта за існуючими альтернативами**	**Кінцеві значення коефіцієнта**
Середньорічний індекс капітальних інвестицій	Обчислюється індивідуально для кожної галузі. Сектор економіки, для якого рівень індексу капітальних інвестицій знаходиться на рівні 100,0 % (або максимально наближене до 100,0 % позитивне значення) до відповідного періоду попереднього року, обирається як базовий. Для інших секторів значення корегувального коефіцієнта обраховується діленням на рівень базового	Для базового – 0,0; менше базового – від'ємне, вище базового – додатне
Напрямок (мета) інвестування	Для збереження позицій на ринку (базового) – 1,06/1,06; для оновлення основних виробничих фондів – 1,12/1,06; для скорочення витрат – 1,15/1,06; для зростання виручки – 1,20/1,06; для венчурного інвестування – 1,25/1,06	Для кожного з напрямків, відповідно: 0,00; 0,06; 0,08; 0,13; 0,18
Регіон	Для кожного регіону визначається лінійно зважене ковзне середнє значення рентабельності операційної діяльності за кілька років. Після цього знаходиться просте середнє її значення за кожним кластером конкурентоспроможності, найменше приймається за базовий рівень	За групами: «Д» – 0,3; «Г» – 0,2; «В» – 0,0; «Б» – 0,5; «А» – 0,9
Державна підтримка (СЕЗ)	Врахування умови звільнення підприємств від сплати податку на прибуток: 1/(1-0,16) (згідно із законодавством, ставка податку з 1 січня 2014 року становить 16,0 %)	Для територій без особливого статусу – 0,0; для СЕЗ/ТПР – 0,2

Виходячи з проведених розрахунків, цільові інтервали для критерію PI матриці альтернатив проектного фінансування мають такі межі, у відсотках: (0,0; 12,0], (12,0; 24,0], (24,0; 36,0], (36,0; 48,0], (48,0 і більше). Очевидно, що такі високі показники рентабельності більш об`єктивно відображають економічні реалії сьогодення: середні ставки банківських кредитів коливаються на рівні 20-25 %, а це свідчить про приховування вітчизняними компаніями реальної прибутковості.

Внесення в аналіз параметра регуляторних (законодавчих) переваг для тієї чи іншої галузі може бути істотним з точки зору сукупності преференцій та пільг, які супроводжують статус «пріоритетності» такого виду діяльності. Заходами державної підтримки, зокрема, є звільнення підприємств (повне або часткове, на певний період) від сплати податку на прибуток, сплати ввізного мита і ПДВ при імпорті устаткування і комплектуючих, надання права застосування методу прискореної амортизації окремих видів основних фондів. Топ-менеджмент банку повинен мати на увазі, що «первинна» операційна рентабельність, яка береться під час розрахунку, по суті вже є відображенням існуючого адміністративно-правового режиму, що склався в країні стосовно конкретного регіону, галузі чи виду діяльності.

Зокрема, сільськогосподарські підприємства демонструють найвищі показники прибутковості саме завдяки активному сприянню з боку регулюючих органів (серед іншого, це дотації за рахунок відшкодування ПДВ переробним компаніям, компенсація різниці між податковим зобов'язанням та податковим кредитом за ПДВ тощо).

Стосовно іншого критерію – річного доходу підприємства, – визначення меж інтервалів ґрунтувалося на законодавчо регламентованому розподілі [1], однак з поправкою на статистично значимий середній обсяг виручки для великих, середніх та малих підприємств (за даними Державного комітету статистики України) (табл. 4).

Таблиця 4

Групування підприємств України за річним доходом (виручкою), млн євро

Підхід до визначення меж інтервалів	Суб'єкти мікро-підприємництва	Суб'єкти малого підприємництва	Суб'єкти середнього підприємництва	Суб'єкти великого підприємництва	Найбільші підприємства
Групування згідно із законодавством	до 2	2-10	10-50	більше 50	-
Авторське групування	до 1	1-2	2-10	10-50	більше 50

Так, згідно з розрахунками, середній обсяг доходу малих підприємств у 2010 році становив 40 тис. євро, середніх – 1,40 млн євро, великих – 20,03 млн євро. Таким чином, групі суб`єктів мікропідприємництва відповідає інтервал з обсягом виручки до 1 млн євро, малого підприємництва – від 1 до 2 млн євро і т. д.

Висновки. Запропонована модель є гнучкою, оскільки не вимагає чіткої прив'язки критерію рентабельності до вказаного переліку секторів економіки. Натомість поглиблення галузевої спеціалізації в аналізі є бажаним і дозволить банку точніше спрогнозувати ризики та майбутні грошові потоки від реалізації підприємством конкретного інвестиційного проекту. Подібна логіка стосується й абсолютного критерію формування попиту на інвестиційні банківські послуги – «розміру» компаній за річним обсягом виручки.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua.

2. Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон: Закон України № 2673 від 13 жовтня 1992 року [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua.

3. Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні: Постанова Кабінету Міністрів України № 389 від 02.02.2011 року [Електронний ресурс] / Урядовий портал. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua.

4. Проект Закону про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua.

5. Амоша О. І. Організаційно-економічні механізми активізації інноваційної діяльності в Україні / О. І. Амоша // Економіка промисловості. – 2005. – № 5. – С. 15-21.

6. Бондаренко Л. П. Планування структури капіталу промислово-фінансових груп: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Л. П. Бондаренко; Нац. ун-т "Львів. політехніка". – Львів, 2011. – 24 с.

7. Васильєва Т. А. Діяльність банківських установ на ринку інноваційного інвестування: методологічні засади: дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.00.08 “Гроші, фінанси і кредит” / Т. А. Васильєва. – Суми, 2008. – 504 с.

8. Гриценко Л. Л. Методические аспекты оценки инновационных проектов как основная составляющая механизма инвестиционного проектирования и бюджетирования / Л. Л. Гриценко, И. Д. Скляр // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2008. – № 1. – С. 176-182.

9. Дані фінансової звітності банків України. Архів [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua.

10. Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2012-2016 роки: Постанова Кабінету Міністрів України № 294 від 12.03.2012 року [Електронний ресурс] / Урядовий портал. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua.

11. Ісиченко І. В. Конкурентоспроможність регіонів України: автореф. дис. ... канд. геогр. наук: 11.00.02 / І. В. Ісиченко; НАН України, Ін-т географії. – К., 2011. – 19 с.

12. Кочкодан В. Б. Синтез механізмів управління структурою капіталу підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / В. Б. Кочкодан; Хмельниц. нац. ун-т. – Хмельницький, 2008. – 20 с.

13. Мішеніна Н. В. Механізм формування оптимальної структури фінансового капіталу в системі забезпечення стійкого розвитку підприємства / Н. В. Мішеніна // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2010. – № 1. – С. 7-14.

14. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

15. Терещенко О. О. Антикризове управління фінансами підприємств: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.04.01 / О. О. Терещенко; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2005. – 34 с.

16. Філіппова С. В. Джерела фінансування інвестицій в основний капітал підприємств України / С. В. Філіппова, Н. М. Сімакова // Труды Одесского политехнического университета. – 2007. – Вып. 2. – С. 230-233.

17. Gascón, F. A Model of Financial Markets and Financial Intermediation [E-resource] / Fernando Gascón // Social Science Research Network. – Access mode: http://papers.ssrn.com.

УДК 368.216.1

І.Б. Черкаський, д-р екон. наук, професор
МНТУ ім. академіка Ю. Бугая, м. Чернігів, Україна

О.І. Панченко, канд. екон. наук
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ СТРАХУВАННЯ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

У статті визначені основні засади формування страхового захисту відповідальності на залізничному транспорті, розкриті особливості механізму його реалізації з урахуванням проблем розвитку страхового ринку та процесів реформування залізничного транспорту.

Ключові слова:*економічна безпека, страхування відповідальності, залізничний транспорт.*

В статье определены основные принципы формирования страховой защиты ответственности на железнодорожном транспорте, раскрыты особенности механизма его реализации с учетом проблем развития страхового рынка и процессов реформирования железнодорожного транспорта.

Ключевые слова: *экономическая безопасность, страхование ответственности, железнодорожный транспорт.*

The article outlines the main principles of the insurance protection responsibility of the railways, revealed features of the mechanism of its implementation, taking into account the problems of the insurance market and the processes of railway reform.

Key words: *economic security, liability insurance, rail.*

Постановка проблеми. Залізничний транспорт як одна з найважливіших галузей національної економіки задовольняє потреби населення та суспільного виробництва в залізничних перевезеннях, забезпечуючи стабільний соціально-економічний розвиток країни. Характер і особливості трансформаційних процесів на залізничному транспорті, спрямованих на розвиток конкурентного ринку залізничних перевезень, обумовлюють пошук нових механізмів забезпечення економічної безпеки підприємств залізничного транспорту.

Враховуючи процеси реформування залізничного транспорту та появи великої кількості суб'єктів залізничного бізнесу, особливо гостро постає проблема захисту майнових інтересів усіх учасників залізничних перевезень у сфері їх відповідальності перед пасажирами, вантажовласниками (вантажовідправниками) та іншими особами. Тому в умовах конкурентного середовища одним з найбільш актуальних питань є убезпечення економічної діяльності залізничних підприємств за допомогою формування механізму страхування відповідальності учасників залізничних перевезень перед третіми постраждалими особами з метою відшкодування збитків за нанесення шкоди їх життю, здоров'ю, майну або вантажу.

У зарубіжній практиці страхування відповідальності учасників транспортних перевезень – це необхідна умова його здійснення. Такий підхід забезпечує безперебійність транспортного процесу, надійну доставку вантажів, а також відшкодування всіх можливих збитків як клієнтам транспортних компаній, так і постраждалим третім особам, що призводить до стабільного розвитку бізнесу та збільшення доходності транспортних підприємств. Тому в процесі формування довгострокової стратегії розвитку залізничного транспорту і вирішення тактичних завдань його стабільності та ефективності, страхування відповідальності учасників залізничних перевезень повинно стати нормою. Використання страхування відповідальності на залізничному транспорті дозволить не тільки компенсувати ймовірну шкоду, а і створить умови для фінансування за рахунок страхових ресурсів заходів, спрямованих на зниження ризику виникнення транспортних пригод.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На основі аналізу наукових праць і публікацій можна зробити висновок, що більшість їх присвячена характеристиці організації страхового захисту відповідальності суб'єктів різних сфер господарської діяльності, в тому числі, на різних видах транспорту. Необхідно відзначити значні здобутки в дослідженні теоретичних і практичних проблем щодо розвитку страхового ринку в наукових працях В.Д. Базилевича, В.Д. Бігдаша, Н.М. Внукової, О.О. Гаманкової, Т.А. Говорушко, О.М. За-

лєтова, М.С. Клапківа, М.В. Мних, С.С. Осадця та багатьох інших відомих учених. Однак, незважаючи на велику кількість наукових праць, що досліджують страхування відповідальності в різних сферах діяльності, на сьогодні відсутні наукові роботи, що вивчають організацію страхового захисту відповідальності на залізничному транспорті.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У науковій літературі не розглядаються проблеми залізничного страхування, тому не визначені основні складові процесу організації страхового захисту відповідальності суб'єктів залізничних перевезень у сучасних умовах та не сформовані основні підходи до створення ефективного механізму страхового захисту відповідальності на залізничному транспорті. Між тим, процеси реформування залізничної галузі, які супроводжуються появою різних суб'єктів залізничного бізнесу, вимагають формування механізму страхового захисту відповідальності учасників залізничних перевезень перед постраждалими третіми особами та прийняття відповідних рішень про активне його запровадження.

Мета статті. Таким чином, метою цього дослідження є визначення концептуальних засад формування механізму страхування відповідальності на залізничному транспорті та розробка основних напрямків його використання в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. При страхуванні відповідальності на транспорті розрізняють *цивільну відповідальність власника транспортного засобу* за нанесення шкоди життю, здоров'ю, працездатності або майну третьої особи та *відповідальність перевізника* за нанесення шкоди пасажирам, вантажу або життю, здоров'ю, майну третьої особи вантажем, що перевозиться. На сучасному етапі страхування відповідальності суб'єктів перевезень є звичайною практикою на різних видах транспорту, крім залізничного.

Так, на *авіаційному транспорті*, відповідно до Закону України «Про страхування», Повітряного кодексу України та Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового авіаційного страхування цивільної авіації», передбачається обов'язкове страхування відповідальності повітряного перевізника за шкоду, заподіяну пасажирам, багажу, пошті, вантажу та страхування відповідальності експлуатанта повітряного судна за шкоду, заподіяну третім особам. Страховим законодавством також передбачається проведення добровільного страхування відповідальності власників повітряного транспорту (включаючи відповідальність перевізника).

На *морському транспорті*, відповідно до Закону України «Про страхування» та Кодексу торговельного мореплавства України, передбачається обов'язкове страхування відповідальності судновласника за нанесення шкоди третім особам і страхування відповідальності морського перевізника та виконавця робіт, пов'язаних із обслуговуванням морського транспорту, щодо відшкодування збитків, завданих пасажирам, багажу, пошті, вантажу, іншим користувачам морського транспорту та третім особам. Страховим законодавством також передбачається проведення добровільного страхування відповідальності власників водного транспорту (включаючи відповідальність перевізника).

На *автомобільному транспорті* страхування цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів регулюється Законом України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів», але ним не передбачається відповідальність автотранспортного перевізника за вантаж, який перевозиться, та за шкоду, яка може бути заподіяна життю та здоров'ю пасажирів. Організація страхового захисту в цих випадках може здійснюватись тільки на добровільних засадах, тому Законом України «Про страхування» передбачається добровільне страхування цивільної відповідальності власників наземного транспорту (включаючи відповідальність перевізника). На практиці широко використовується страхування цивільної відповідальності перевізника на автомобільному транспорті, яке захищає автоперевізників від фінансових втрат у випадку пошкодження або втрати вантажу в результаті визначених страхових подій.

Про важливе значення цього виду страхування свідчить і те, що воно регулюється на міжнародному рівні Конвенцією ООН про договір міжнародного перевезення вантажів автомобільним транспортом та регулює відносини, які виникають у процесі перевезення автомобільним транспортом вантажів, відправник і одержувач яких знаходяться в різних країнах. У страховій практиці часто цей вид називають CMR-страхування. Незважаючи на те, що CMR-страхування називають добровільним, за змістом воно є обов'язковим, оскільки з перевізниками, які не мають CMR-страхування, експедитори не працюють, а також відповідно до Конвенції, перевізники в будь-якому випадку несуть відповідальність за вантаж і за відсутності CMR-страхування повинні відшкодовувати шкоду, в чому вони не зацікавлені. До того ж наявність CMR-страхування суттєво підвищує імідж і рівень надійності транспортної компанії [14].

Навіть у *космічній сфері* страховим законодавством передбачається страхування цивільної відповідальності суб'єктів космічної діяльності та страхування відповідальності щодо ризиків, пов'язаних з підготовкою до запуску космічної техніки на космодромі, запуском та експлуатацією її у космічному просторі [4].

Для забезпечення повноцінного страхового захисту компаніями, які здійснюють страхування відповідальності на транспорті, створені їх об'єднання:

- Моторно-транспортне страхове бюро України (МТСБУ) – об'єднує страховиків, які здійснюють страхування цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів;
- Морське страхове бюро – об'єднує страховиків, які надають страхування морських ризиків, у тому числі страхування відповідальності на морському транспорті;
- Авіаційне страхове бюро – об'єднує страховиків, які здійснюють страхування відповідальності повітряного перевізника та страхування відповідальності експлуатанта повітряного судна за шкоду, заподіяну третім особам.

Ці об'єднання здійснюють координацію діяльності страховиків, що реалізують відповідний вид страхування та представляють їх інтереси в міжнародних об'єднаннях. Слід зазначити, що в закордонній практиці є досвід формування окремого об'єднання страхових компаній, які здійснюють страхування відповідальності в будь-якій сфері господарської діяльності.

Таким чином, при перевезеннях *автомобільним*, *морським* і *авіаційним* видами транспорту передбачається не тільки добровільне, а й обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власника транспортного засобу перед третіми особами, а при перевезеннях *морським* і *авіаційним* транспортом передбачається ще й обов'язкове страхування відповідальності перевізника за нанесення шкоди вантажу або життю та здоров'ю пасажирів, тоді як про обов'язкове чи добровільне страхування відповідальності на залізничному транспорті не зазначається ні в одному нормативно-правовому документі та ці види страхового захисту не використовуються на практиці (таблиця).

Таблиця

Використання страхування відповідальності на різних видах транспорту

Види страхування відповідальності	**Види транспорту**			
	Авіаційний	Водний (морський)	Автомобільний	Залізничний
Страхування цивільно-правової відповідальності власника транспортного засобу	Обов'язкове та добровільне	Обов'язкове та добровільне	Обов'язкове та добровільне	–
Страхування відповідальності перевізника	Обов'язкове та добровільне	Обов'язкове та добровільне	Добровільне	–
Страхування відповідальності суб'єктів перевезення небезпечних вантажів	–	Обов'язкове	Обов'язкове	Обов'язкове

Обов'язкове страхування відповідальності залізничного перевізника передбачається тільки при перевезеннях небезпечних вантажів, оскільки в цьому випадку мова йде про забезпечення національної безпеки та підтримку екологічного балансу, і таке страхування встановлено Конвенцією про цивільну відповідальність за шкоду, спричинену при перевезенні небезпечних вантажів автомобільним, залізничним і внутрішнім водним транспортом від 10 жовтня 1989 р. та врегульовується Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового страхування відповідальності суб'єктів перевезення небезпечних вантажів на випадок настання негативних наслідків під час перевезення небезпечних вантажів».

Але необхідно враховувати, що експлуатація залізничного рухомого складу, як і інших засобів транспорту, несе суттєві загрози та небезпеку життєдіяльності не тільки під час перевезення небезпечних вантажів.

Так, у процесі експлуатації залізничного транспорту може бути нанесена шкода життю, здоров'ю, працездатності пасажирів, населення прилеглих до залізниці територій, користувачів залізничних переїздів та інших осіб. У результаті надзвичайних подій на залізничному транспорті, можуть бути пошкоджені, зруйновані або знищені будівлі, споруди та інші майнові об'єкти, розташовані на прилеглій до залізниці території, а також автотранспортні засоби та інші об'єкти на залізничних переїздах. Під час масштабних техногенних катастрофах може бути нанесена шкода і навколишньому середовищу: рослинності, сільськогосподарським угіддям, ґрунтовому покрову, водним об'єктам тощо. Шкода може бути нанесена не тільки залізничними транспортними засобами, а і вантажем, що перевозиться, до того ж і сам вантаж (багаж) теж може бути пошкоджений у процесі перевезення.

Повністю вирішити проблему безпеки на залізничному транспорті за допомогою заходів попередження аварій не вдається, тому в процесі діяльності суб'єктів залізничного транспорту виникає необхідність використання різних схем страхового захисту їх майнових інтересів під час транспортування вантажів і пасажирів.

Як уже зазначалось, розрізняють основні два види страхування відповідальності на залізничному транспорті: *страхування цивільної відповідальності власників засобів залізничного транспорту за нанесення шкоди третім особам* та *страхування відповідальності залізничного перевізника*. Ці види страхування відповідальності необхідно чітко розрізняти та раціонально використовувати поряд з іншими видами страхових послуг.

Так, під час перевезень залізничним транспортом застрахованих *вантажів*, вважається, що відповідальність залізничного перевізника також застрахована. Проте при страхуванні вантажу захищаються інтереси його власника, а при страхуванні відповідальності залізничного перевізника – інтереси перевізника, пов'язані з виконанням його зобов'язань перед вантажовідправником (вантажовласником). До того ж при страховому захисті відповідальності перевізника покривається не тільки шкода, завдана вантажу, а і шкода, яка завдана третім особам вантажем, що перевозиться. Також слід враховувати, що при компенсації страховою компанією збитків вантажовласнику у випадку пошкодження чи знищення застрахованого вантажу, вона набуває право регресної вимоги до винної сторони, і такою стороною майже завжди визнається перевізник. Тобто в будь-якому випадку залізничний перевізник не уникне витрат на відшкодування збитків.

При страхуванні цивільної відповідальності власників засобів залізничного транспорту за шкоду, заподіяну в результаті надзвичайної події, страхове відшкодування виплачується третій стороні (потерпілому), а відповідальність за пошкодження та втрату вантажу не застрахована, і тому компенсація цих збитків знову ж таки покладається на залізничного перевізника.

Отже, страхування вантажів або страхування цивільної відповідальності власників засобів залізничного транспорту не може повністю убезпечити залізничного перевізника, який у будь-якому випадку несе відповідальність за пошкодження вантажу та нанесення вантажем шкоди життю, здоров'ю або майну третіх осіб. Витрати, які покриваються за рахунок страхування відповідальності перевізника, не покриваються ні одним видом страхування. З іншого боку, страхування залізничного перевізника не покриває збитки, завдані залізничним рухомим складом життю, здоров'ю або майну третіх осіб у результаті дорожньо-транспортної пригоди. Тому при формуванні механізму страхового захисту відповідальності на залізничному транспорті необхідно враховувати обсяг страхового покриття за кожним її видом.

Також необхідно враховувати, що в процесі діяльності залізничного підприємства виникає як договірна, так і позадоговірна відповідальність. Перша настає внаслідок невиконання або неналежного виконання договору перевезення, друга – у випадках заподіяння шкоди, не пов'язаної з договірними зобов'язаннями. Перевезення пасажирів, багажу та вантажів здійснюється на підставі договору перевезення і чинне законодавство встановлює відповідальність перевізника на період його дії. Це означає, що страхування відповідальності перевізника – це страхування договірної відповідальності, а страхування цивільної відповідальності власників засобів залізничного транспорту – це страхування позадоговірної відповідальності.

Таким чином, враховуючи особливості організації залізничних перевезень та обсяги страхового покриття за різними видами відповідальності, в першу чергу, необхідно визначити ключові засади *страхування відповідальності залізничного перевізника*. Для цього необхідно розглянути, як регулюється відповідальність залізничних перевізників вітчизняним законодавством.

Загальні підходи до визначення відповідальність перевізника за договором перевезення встановлюються Цивільним кодексом України (ЦК України), Господарським кодексом України (ГК України), Законом України «Про транспорт».

Згідно з ЦК України розрізняють *відповідальність перевізника*:

- за затримку відправлення пасажира та порушення строку його доставки;
- за шкоду, завдану каліцтвом, іншим ушкодженням здоров'я або смертю пасажира;
- за ненадання транспортного засобу;
- за прострочення доставки вантажу;
- за втрату, нестачу, псування або пошкодження вантажу, багажу, пошти.

За шкоду, заподіяну *пасажиру* в разі порушення строку доставки до пункту призначення, перевізник сплачує пасажиру штраф, якщо перевізник не доведе, що ці порушення сталися внаслідок обставин, що не залежали від перевізника [2].

За шкоду, заподіяну під час перевезення вантажу, перевізник відповідає:

- у разі втрати або нестачі вантажу – в розмірі вартості вантажу, який втрачено або якого не вистачає;
- у разі пошкодження вантажу – в розмірі суми, на яку зменшилася його вартість;
- у разі втрати вантажу, зданого до перевезення з оголошенням його цінності, – у розмірі оголошеної цінності, якщо не буде доведено, що вона є нижчою від дійсної вартості вантажу.

Якщо внаслідок пошкодження вантажу його якість змінилася настільки, що він не може бути використаний за прямим призначенням, одержувач вантажу має право від нього відмовитися і вимагати відшкодування за його втрату [1].

Відповідно до Закону України «Про транспорт» підприємства транспорту також несуть відповідальність за шкоду, заподіяну навколишньому природному середовищу.

У Законах України «Про залізничний транспорт», «Про перевезення небезпечних вантажів», Статуті залізниць України, Порядку обслуговування громадян залізничним транспортом, положення ЦК та ГК України більш деталізовані для залізничних перевізників.

Відповідно до Статуту залізниць України залізничний перевізник несе відповідальність за збереження вантажу від часу його прийняття для перевезення і до моменту видачі одержувачу або передачі іншому підприємству. Обов'язки збереження, супроводження та охорони особливо цінних та небезпечних вантажів, перелік яких встановлюється, покладаються на відправника.

Залізниця звільняється від відповідальності за втрату або пошкодження вантажу, коли:

а) вантаж надійшов у непошкодженому вагоні (контейнері);

б) недостача, псування або пошкодження сталися внаслідок дії природних причин, пов'язаних з перевезенням вантажу на відкритому рухомому складі;

в) вантаж перевозився у супроводі провідника відправника чи одержувача;

г) недостача вантажу не перевищує норм природної втрати;

д) зіпсований швидкопсувний вантаж, прибув без порушення встановленого режиму та терміну перевезень;

е) втрата, псування або пошкодження вантажу відбулися внаслідок:

1) таких недоліків тари, які неможливо було виявити під час приймання вантажу до перевезення;

2) завантаження вантажу відправником у непідготовлений або несправний вагон, який перед тим був вивантажений цим же відправником (здвоєна операція);

3) здачі вантажу до перевезення без зазначення в накладній особливих його властивостей, що потребують особливих умов для його збереження під час перевезення;

4) стихійного лиха та інших обставин, які залізниця не могла передбачити й усунення яких від неї не залежало [15].

Отже, за незбереження прийнятого до перевезення вантажу, залізничні перевізники несуть відповідальність у розмірі фактично заподіяної шкоди, якщо не доведуть, що це сталося з не залежних від них причин. Порядок визначення розміру відшкодування фактичних збитків, що виникли під час перевезення вантажу залізничним транспортом співпадає з положеннями вказаними в ГК України.

При перевезеннях залізничним транспортом відповідальність перевізника встановлюється також і за домовленістю сторін. Витрати та збитки, не передбачені договором перевезення і Статутом, не підлягають відшкодуванню.

Відповідальність за шкоду, заподіяну життю, здоров'ю пасажира та багажу будується на принципах, передбачених ЦК України, які розглянуті вище. Що стосується ручної поклажі, перевезеної пасажиром, то забезпечення її цілісності та збереження є обов'язком самого пасажира, тобто перевізник жодної відповідальності за ручну поклажу не несе.

Отже, враховуючи специфіку залізничного транспорту та врегулювання вітчизняним законодавством відповідальності залізничних підприємств за збитки нанесені в процесі здійснення перевезень пасажирів чи вантажів, першочергове значення має формування механізму страхового захисту відповідальності залізничного перевізника.

Страхування відповідальності залізничного перевізника здійснюється шляхом укладення договору між страхувальником – підприємством залізничного транспорту, яке здійснює перевезення вантажів чи пасажирів залізничними шляхами сполучення, та страховою компанією. Оскільки цей вид страхування – це страхування не вантажу або пасажирів, а відповідальності за їх перевезення, то відшкодування як правило отримує постраждала сторона, а саме – власник вантажу або пасажир.

Об'єктом страхування відповідальності залізничного перевізника є майнові інтереси, пов'язані з відшкодуванням ним заподіяної шкоди пасажирам, вантажу або життю, здоров'ю, майну третьої особи вантажем, що перевозиться. При цьому шкода заподіяна вантажем, який вказаний в договорі страхування, а страховий випадок, що спричинив шкоду, мав місце в межах території та в термін, вказаний у договорі страхування.

Для того, щоб використовувати страхування відповідальності перевізника як інструмент управління ризиками на залізничному транспорті, необхідно визначити та оцінити ризики, які виникають у суб'єкта, та обсяг можливих збитків. Тобто необхідно оцінити обсяг відповідальності, який покладено на залізничне підприємство відповідно до особливостей його діяльності. Тому необхідно використовувати індивідуальний підхід як в оцінці ризиків, так і в процесі формування умов договору страхування, оскільки діяльність залізничних перевізників характеризується різноманітністю ризикових ситуацій, значними збитками й невисокою частотою страхових подій. Так, при страхуванні відповідальності залізничного перевізника необхідно враховувати, які здійснюються перевезення – пасажирські чи вантажні, оскільки це впливає на перелік страхових випадків.

Страховим випадком при *страхуванні відповідальності вантажного залізничного перевізника* є факт настання відповідальності:

▪ *за знищення, втрату або пошкодження вантажу, переданого для перевезення* в результаті зіткнення рухомого складу з перешкодою або з іншим рухомим складом, перекидання рухомого складу, пожежі, вибуху, переохолодження або перегріву вантажу, протиправних дій третіх осіб (крадіжки зі зламом, грабежу, розбою, навмисного пошкодження або знищення, включаючи підпал), інцидентів при навантаженні або розвантаженні вантажу перевізником та ін.;

▪ *за збитки, понесені клієнтом перевізника внаслідок*:

– прострочення доставки вантажу;

– видачі вантажу з порушенням вказівок про затримку видачі;

– неправильної доставки вантажу з вини перевізника;

▪ *за шкоду, заподіяну вантажем, що перевозиться, життю, здоров'ю, а також майну третіх осіб* при його відвантаженні, падінні, вибуху, витоку, забрудненні вантажем навколишнього середовища при аварії та ін.

Страховим випадком при *страхуванні відповідальності пасажирського залізничного перевізника* є факт настання відповідальності *за шкоду, заподіяну життю, здоров'ю та працездатності пасажирів і за втрату або пошкодження їх багажу,* що відбулися внаслідок вибуху, пожежі, катастрофи, аварії, падіння, зіткнення, сходу, інших причин, що впливають на безпеку перевезень та безпосередньо пов'язаних зі здійсненням залізничних перевезень.

Програми страхування відповідальності залізничного перевізника ґрунтуються традиційно на основі набору різних страхових ризиків: «з відповідальністю за всі ризики», «з відповідальністю за аварію», «з відповідальністю за узгоджені ризики».

Програма «з відповідальністю за всі ризики» не означає покриття всіх можливих ризиків, а це лише більш широкий спектр страхових подій, які підлягають страхуванню. Оскільки при страхуванні відповідальності страхується не конкретне майно, а діяльність залізничного перевізника, яка відрізняється специфікою та ризиками, що її супроводжують, то страхова послуга по страхуванню відповідальності не може бути стандартною. Тому крім стандартного страхового покриття пропонуються гнучкі та більш ефективні програми страхування, що враховують особливості діяльності кожного конкретного перевізника, тобто страхування «з відповідальністю за узгоджені ризики», що дозволить мінімізувати витрати на страхування.

У страхуванні відповідальності залізничних перевізників диференціація страхових тарифів здійснюється з урахуванням виду перевезень, статистики збитків, обсягів пасажиро- та вантажообігу, маршруту та дальності перевезень, умов перевезень, наявності охорони та ін. Розмір страхових внесків також залежить від переліку обраних ризиків, ліміту відповідальності, а також довгостроковості відносин зі страховою компанією.

Відповідальність залізничного перевізника обмежується та за згодою сторін встановлюється страхова сума у вигляді ліміту відповідальності за одним страховим випадком або в межах всього терміну дії договору страхування.

При визначенні розміру страхового відшкодування в його суму залежно від заподіяної шкоди включаються:

а) у разі заподіяння шкоди життю та здоров'ю пасажирів:

- доходи, які потерпіла особа втратила внаслідок втрати працездатності;
- додаткові витрати, необхідні для відновлення здоров'я;
- частина заробітку, якого у разі смерті потерпілого втратили непрацездатні особи, що перебували на його утриманні;
- витрати на поховання;

б) у разі збитку, заподіяної багажу або вантажу, а також майну потерпілих третіх осіб:

- збиток, заподіяний знищенням або пошкодженням майна в розмірі його вартості;

в) у разі прострочення доставки вантажу або прибуття пасажирів – штрафи, пені й інші виплати, які зобов'язаний зробити страхувальник потерпілим відповідно до законодавства.

Відшкодуванню також підлягають витрати, понесені залізничним перевізником, документально підтверджені та узгоджені зі страховою компанією, які включають витрати на захист інтересів перевізника в судових і арбітражних органах за подіями, відповідальність за якими покладається на перевізника, а також відшкодовуються обґрунтовані витрати на запобігання або зменшення розміру шкоди, відповідальність за яку покладається на перевізника.

Результатом трансформаційних процесів на залізничному транспорті повинно стати утворення підприємств, здатних працювати в конкурентному середовищі, в таких видах діяльності, як вантажні перевезення, ремонт шляхів, рухомого складу, виготовлення запчастин, пасажирські та приміські перевезення. Тобто передбачається вихід на залізничний ринок значної кількості незалежних учасників перевізного процесу, тому необхідним стає створення механізму врегулювання відносин між виробниками, власниками рухомого складу, вагоноремонтними компаніями, перевізниками та власниками інфраструктури загального користування у випадку надзвичайної події, яка заподіяла шкоду життю, здоров'ю або майну третіх осіб.

Отже, в процесі реформування залізничного транспорту зростає актуальність формування механізму страхування *цивільної відповідальності власників засобів залізничного транспорту.*

Об'єктом страхування цивільної відповідальності власників засобів залізничного транспорту є майнові інтереси страхувальника, пов'язані із зобов'язанням відшкодувати збиток, заподіяний життю, здоров'ю або майну третіх осіб внаслідок використання зазначеного в договорі страхування рухомого складу.

Страховим випадком є дорожньо-транспортна пригода, що сталася за участю забезпеченого рухомого складу, внаслідок якої настає цивільна відповідальність особи, відповідальність якої застрахована, за шкоду, заподіяну життю, здоров'ю та/або майну потерпілого.

Розмір страхового внеску залежить від виду перевезень, типу рухомого складу, цілей використання рухомого складу, стажу та віку особи, яка керує рухомим складом,

розміру ліміту відповідальності, строку дії договору страхування, наявності страхових випадків за попередні роки та ін.

Страхова сума встановлюється у вигляді ліміту відповідальності за згодою сторін під час укладання договору.

При заподіянні шкоди життю або здоров'ю третіх осіб суми страхового відшкодування визначаються таким же чином, як і при страхуванні відповідальності залізничного перевізника. При заподіянні шкоди майну третіх осіб відшкодуванню підлягає реальний збиток, завданий у результаті:

- пошкодження або знищення рухомого складу або майна третьої особи;
- пошкодження або знищення технологічних споруд, передавальних пристроїв, які безпосередньо використовуються для забезпечення процесу перевезень, а саме залізничні колії загального користування, тягові підстанції, контактна мережа та інші пристрої технологічного електропостачання, системи сигналізації, централізації, блокування та управління рухом поїздів й інші об'єкти магістральної залізничної лінії загального користування;
- проведення робіт, необхідних для порятунку осіб, потерпілих у результаті надзвичайної події;
- евакуації рухомого складу з місця надзвичайної події.

Виплата страхового відшкодування не може перевищувати розміру прямого матеріального збитку, який встановлюють експерти.

Таким чином, у результаті розгляду умов страхування різних видів відповідальності на залізничному транспорті можна зробити висновок про їх необхідність та суспільну значущість, тому до страхових компаній, які співпрацюють з підприємствами залізничного транспорту повинні висуватись наступні вимоги:

- наявність досвіду роботи по страхуванню залізничних ризиків;
- використання конкурентних ставок страхових тарифів і гнучкої системи знижок;
- надання можливості розстрочення платежу;
- забезпечення швидкого оформлення необхідного пакета страхових документів;
- забезпечення якісного сервісу при обслуговуванні залізничних підприємств;
- надання додаткових послуг по проведенню комплексу превентивних заходів;
- забезпечення справедливого врегулювання страхових випадків та гарантія виплат за рахунок надійної перестрахувальної політики;
- надання необхідних консультацій.

Про важливість формування механізму страхового захисту відповідальності на залізничному транспорті свідчить досвід його використання за кордоном. Так, у Росії діє Закон «Про обов'язкове страхування цивільної відповідальності перевізника за заподіяння шкоди пасажирам». Важливість введення обов'язкового страхування відповідальності перевізників визначається високою аварійністю на транспорті та відсутністю єдиного підходу для визначення розміру компенсації постраждалим [9].

Страхування ризиків на залізничному транспорті передбачає захист суспільно значущих інтересів, тому страхування відповідальності залізничного підприємства (відповідальності залізничного перевізника або цивільної відповідальності власника засобу залізничного транспорту) за його участі в перевізному процесі може стати однією з умов допуску на ринок транспортних послуг, оскільки діяльність по перевезенню вантажів і пасажирів супроводжується ризиком нанесення шкоди життю, здоров'ю або майну третіх осіб, вантажу, а також залізничній інфраструктурі загального користування.

За кордоном ліцензування є умовою допуску операторів на ринок залізничних послуг, метою якого є скорочення числа можливих помилок і порушень у процесі надання транспортних послуг. Залізничне підприємство, яке допускає серйозні порушення в

процесі перевезень, може позбавлятись права доступу до залізничної інфраструктури через позбавлення його ліцензії. Тому наявність у перевізника ліцензії є підтвердженням для страхової компанії того, що на ринку залізничних перевезень функціонує транспортне підприємство, яке відповідає необхідним вимогам, має кваліфікований персонал, використовує технічно-справний залізничний рухомий склад та підконтрольне відповідним органам.

У Росії використовується інший підхід: діє Федеральний Закон «Про порядок ліцензування окремих видів діяльності», яким спочатку передбачалась можливість спрощеного порядку ліцензування за умови страхування здобувачем ліцензії своєї цивільної відповідальності, а на сьогодні за деякими видами діяльності на морському транспорті ліцензування навіть замінено страхуванням цивільної відповідальності, і страхові компанії виконують роль контролюючого органу [6].

Такий підхід виправданий, оскільки страхова компанія зацікавлена в тому, щоб транспортне підприємство не допускало порушень і зменшувало ризик настання страхового випадку, тому під час прийняття ризиків на страхування проводиться комплексне оцінювання всієї діяльності перевізника і за результатами такого оцінювання встановлюються страхові тарифи. Це виступає матеріальним стимулом дотримання діючих інструкцій та правил перевезень, а як наслідок зниження існуючих ризиків.

Але є певний недолік такого механізму організації страхового захисту, оскільки спрощену процедуру ліцензування може використовувати перевізник, який не відповідає вимогам звичайної процедури ліцензування і пред'являє поліс страхування цивільної відповідальності страхової компанії, яка є складовою певної фінансової схеми і не збирається виплачувати страхове відшкодування. У цьому випадку спрощена процедура ліцензування зі страховим забезпеченням, або тільки страхування цивільної відповідальності суттєво не вплине на зниження рівня безпеки залізничних перевезень. Тому в сучасних умовах, враховуючи схемність вітчизняного страхового ринку, ліцензування залізничних перевезень повинно не підмінятись, а доповнюватись страхуванням відповідальності учасників залізничних перевезень.

Таким чином, можна виділити два напрямки використання механізму страхового захисту відповідальності на залізничному транспорті: страхування цивільної відповідальності залізничних підприємств як *обов'язкова* або як *додаткова умова* допуску до залізничної інфраструктури загального користування. Але в будь якому випадку важливою складовою такого механізму є визначення умов договорів страхування відповідальності. Тому для того, щоб встановити оптимальний зміст договору страхування, який би найбільш адекватно відображав реальний стан сучасного ринку необхідно сформувати робочу групу з представників Міністерства інфраструктури, ПАТ «Укрзалізниця», Нацкомфінпослуг, страхових компаній та залізничних підприємств. У договорі страхування необхідно визначити підстави відповідальності та умови страхування: перелік ризиків, ліміти відповідальності, вимоги до страховиків, економічне обґрунтування страхових тарифів, а також порядок реалізації страхового захисту та контролю за ним. Доцільно розробити типові правила страхування, які стануть основою договорів страхування в конкретних випадках. Запровадження такого механізму реалізації страхування відповідальності дозволить підвищити інтерес до управління ризиками як з боку залізничних підприємств, так і з боку страховиків, і, відповідно, стане основою підвищення безпеки перевезень, зменшення надзвичайних подій на залізничному транспорті. Отже, необхідно створити законодавчу базу для розвитку нової системи забезпечення безпеки руху на залізничному транспорті, що значно підвищить якість залізничних послуг та імідж залізничних підприємств.

Висновки і пропозиції. Таким чином, масштабні трансформаційні процеси, яких зазнає залізничний транспорт на сучасному етапі розвитку, вимагають формування нової системи забезпечення економічної безпеки учасників залізничних перевезень, важливою складовою якої є страховий захист. Проведений аналіз проблем і особливостей реалізації механізму страхового захисту відповідальності на залізничному транспорті, свідчить про необхідність активного впровадження цього виду страхування в практику діяльності залізничних підприємств, оскільки при настанні будь-яких непередбачених втрат у результаті нанесення шкоди пасажирам, клієнтам або третім особам, поліс страхування відповідальності виступає фінансовою гарантією, яка забезпечує компенсацію збитків.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15.
2. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15.
3. Про залізничний транспорт: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=273%2F96-%E2%F0.
4. Про страхування: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=85%2F96-%E2%F0.
5. Про особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4442-17.
6. О лицензировании отдельных видов деятельности: Федеральный Закон [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/popular/license/38_3.html.
7. Богомолова Н. І. Страхування засобів швидкісного залізничного транспорту як основа надійності перевізного процесу / Н. І. Богомолова, О. І. Панченко // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2009. – Вип. 256, том ІІІ. – С. 793-802.
8. Концепция страхования гражданской ответственности при ж/д-перевозках [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ins-union.ru/rus/news/insurance/news10_1.
9. Обязательное страхование ответственности перевозчика за причинение вреда пассажирам (ОСГОП) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.znay.ru/osgop.
10. Панченко О. І. Особливості організації страхового захисту вантажних перевезень на залізничному транспорті / О. І. Панченко, Н. І. Богомолова // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2010 – № 41. – С. 22-28.
11. Програми страхування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів СК «Провідна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://providna.com.ua.
12. Програми страхування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів СК «Оранта» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oranta.ua/ukr/main.php.
13. Програми страхування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів СК «Дженералі Гарант» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.generali.garant.ua.
14. Справочник по страхованию для страхователей и страховщиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://insurancestrahovanie.ru/cmr-strahovanie-perevozchika-perevozok-cmr-insurance-perevozchik.html.
15. Статут залізниць України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/457-98-%D0%BF.

УДК 351.84

О.В. Бевзенко, канд. екон. наук
Київський університет ринкових відносин, м. Київ, Україна

ПЕНСІЙНЕ СТРАХУВАННЯ: СУТНІСТЬ ТА ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА

Статтю присвячено обґрунтуванню сутності пенсійного страхування та пенсійного забезпечення і властивих цим категоріям спільних та відмінних ознак.

Ключові слова: *пенсійне страхування, пенсійне забезпечення, соціальний захист.*

Статья посвящена обоснованию сущности пенсионного страхования и пенсионного обеспечения и свойственных этим категориям общих и отличных признаков.

Ключевые слова: *пенсионное страхование, пенсионное обеспечение, социальная защита.*

The essence of pension insurance and pension supply and some peculiar features of these catcgovies have been theoretically substantiated in this article.

Key words: *pension insurance,pension providing, social defence.*

Постановка проблеми. Соціальний захист спрямований на створення умов, які б контролювали політичні й економічні зміни у суспільстві, сприйняті населенням. Неконтрольована ситуація викликає соціальну напругу та негативні наслідки у вигляді страйків, фінансову нестабільність та зниження продуктивності праці працюючих. Нові економічні умови, які виникли в незалежній Україні, вимагають зміни ставлення до соціальної політики держави. За роки існування Радянського Союзу соціальне забезпечення будувалося на повному державному утриманні осіб, які потребували допомоги, тобто соціально незахищеної верстви населення. Ринкові ж умови вимагають індивідуального підходу до кожної окремої особистості в міру її особистого внеску у створення національних благ у суспільстві, тобто своїми вміннями та навичками, можливостями людина має створювати собі сьогоднішнє та дбати про майбутнє. Держава може матеріально підтримувати тільки на мінімальному рівні кожного громадянина.

В умовах трансформації економіки ставляться нові економічні рішення і завдання, які не вирішуються методами і прийомами командної економіки. В міру зростання кількості пенсіонерів зростала потреба в додаткових коштах. Неконтрольоване використання коштів, що спрямовувалися на виплати соціально незабезпеченим громадянам, зумовило появу таких соціально-економічних інститутів, кошти яких відмежовувалися б від коштів загального бюджету держави.

Україна, спрямована на ринкову економіку, дає більші можливості для реалізації своїх ідей громадянам, робить її незалежною від бюрократичних поглядів, підвищує можливість ефективності своєї діяльності. Це означає, що людина може сама про себе дбати, рідко звертатися за допомогою до держави. Але з іншого боку, можливості людини можуть бути обмеженими, і зумовлено це скрутним матеріальним становищем, низьким рівнем освіти і кваліфікації, безробіттям та іншими причинами.

Ринкове середовище вимагає індивідуальної відповідальності суб'єктів страхування за дотриманням умов та принципів страхування, чим і відрізняє її від централізованої системи соціального забезпечення. Державне втручання пропонується у вигляді створення законодавчої бази та дотримання їх норми, а також контролю за рухом, порядком інвестування пенсійних активів та заощаджень застрахованих осіб. Тому на старість громадяни будь-якої країни повинні мати відповідне фінансове забезпечення: в разі необхідності мінімальну матеріальну підтримку з боку держави або досягнення достатнього рівня життя за рахунок накопичених на індивідуальних рахунках коштів (пенсійне страхування).

Виникнення пенсійного забезпечення за віком пов'язано з тим, що пристарілі люди в зв’язку із досягненням певного віку, втратою фізичних можливостей та здатності до повноцінної роботи, втрачали і джерела для існування. Проте вони активно брали участь у виробленні і розподілі суспільних благ та забезпечували себе та свої сім'ї про-

тягом працездатного періоду. Від своєчасності виконання, якості й кількості зробленої ними роботи залежали розмір їх оплати праці. Таким чином, про це мали потурбуватися або роботодавці, або держава.

Необхідність пенсійного забезпечення зумовлена також ризиковим характером процесу відтворення робочої сили в умовах насиченості виробництва, складними технологічними системами, погіршенням навколишнього середовища, незабезпеченістю при досягненні пенсійного віку у зв'язку з погіршенням стану здоров'я.

Оскільки одним із видів соціального страхування є пенсійне, за якого здійснюється грошова виплата при досягненні застрахованою особою пенсійного віку або у зв'язку з інвалідністю чи втратою годувальника, необхідним є розкриття сутності та економічної природи категорії "пенсійне страхування". Пенсійне страхування пов'язують із досягненням особою встановленого законодавством віку. Пріоритетне його значення серед інших видів соціального страхування представлене значною питомою вагою у загальній структурі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковцями, що досліджували теоретико-методологічні засади та практичні проблеми пенсійного страхування є О. Гаряча, В. Гордієнко, Б. Зайчук, Е. Лібанова, Б.Надточій, В.Новіков, В. Яценко, В. Шаповал та ін. Аналіз останніх наукових публікацій показав більшу зацікавленість дослідників наслідками пенсійної реформи, станом пенсійної системи та перспективам розвитку пенсійного страхування [1; 2; 3], обґрунтуванню ролі пенсійного забезпечення в пенсійній системі України [4], в соціальній безпеці держави [5].

Невирішені частини проблеми. Спірними та недостатньо обґрунтованими в наукових колах залишаються поняття «пенсійне страхування» та «пенсійне забезпечення». Категорія "пенсійне страхування" розглядається вченими-економістами залежно від напрямку вивчення і дослідження, тобто з юридичної, економічної, соціальної, фінансової точки зору. В працях сучасних економістів-дослідників, що вивчають концепцію "страхування", в тому числі, пенсійного, зустрічаються терміни "страхування пенсій", "страхування додаткових пенсій", "пенсійне страхування" та "пенсійне забезпечення". Проте єдиного підходу щодо трактування категорій не виявлено.

Метою дослідження є визначення суті пенсійного страхування, обґрунтування відмінностей між категоріями "пенсійне страхування" та "пенсійне забезпечення".

Основні результати дослідження. Життя кожної людини залежить від обставин, які можуть вплинути на її здоров'я, погіршення якого часто пов'язане з втратою засобів на існування. Не завжди людина в змозі вирішити самостійно свої проблеми, зумовлені соціально-економічними умовами та які тісно переплітаються з виробничим процесом, але можуть стати наслідком соціальної нестабільності в суспільстві в цілому. Для запобігання наслідкам таких негативних процесів держава частково бере на себе відповідальність за соціальний захист населення, надаючи соціальну допомогу та послуги, виплачуючи пенсії.

Суперечності у взаємовідносинах між людиною й природою, між суб'єктами виробничих відносин у суспільному виробництві зумовлюють появу різних несприятливих подій, таких як: хвороба, втрата працездатності, народження та поховання та інші. Тому з початку існування суспільства людина шукає методи боротьби з такими явищами. До страхових випадків, з настанням яких надається матеріальне забезпечення та соціальні послуги, належать: тимчасова непрацездатність; вагітність, пологи, догляд за малолітньою дитиною; інвалідність; хвороба; досягнення пенсійного віку; смерть годувальника; безробіття; соціальні послуги та інші матеріальні витрати, пов'язані з певними обставинами; нещасний випадок на виробництві; професійне захворювання.

Характер виробничих відносин побудований таким чином, щоб запобігати, попереджати або унеможливлювати (зменшувати) їх виникнення. Залежно від виду страхового випадку розрізняють такі види загальнообов'язкового соціального страхування [6]:

- пенсійне страхування;
- страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням;
- медичне страхування;
- страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності;
- страхування на випадок безробіття.

Із п'яти вищезазначених видів соціального страхування нині існує чотири, за винятком медичного страхування. Важливо відзначити, що у Законі України "Про страхування" [7] пенсійне страхування не знайшло відображення ні серед видів обов'язкового, ні добровільного страхування. Виокремлено тільки страхування життя, але страхування життя та страхування доходу мають різні об'єкти.

Слід зазначити, що суть терміна "пенсійне забезпечення" змінювалося в процесі історичного розвитку під впливом багатьох факторів, серед яких можна назвати традиції, менталітет народу, економічні процеси та інші. Конкретний зміст і обґрунтування даних понять у багатьох країнах з′явилося не одразу. В сучасних умовах (збільшення демографічного навантаження, перевищення рівня смертності над рівнем народжуваності, поступове перекладення функцій соціального страхування з державного забезпечення на індивідуальну відповідальність застрахованих осіб та страхувальників та деякі інші аспекти) вітчизняний і зарубіжний досвід зумовили потребу в перегляді понятійного апарату у сфері пенсійного забезпечення та пенсійного страхування.

Майже в усіх країнах пенсійне страхування виникло як один із видів соціального забезпечення. Пенсійне забезпечення було похідним від соціального з моменту запровадження здійснення виплат особам, які досягали пенсійного віку, втрачали годувальника, у разі інвалідності та смерті особи. Пенсійне страхування у країнах колишнього пострадянського простору трансформувалося з пенсійного забезпечення у зв'язку зі зменшенням можливостей держави профінансувати зростаючу чисельність осіб, які потребували відповідних виплат.

Відмінність тлумачень категорій "пенсійне страхування" та "пенсійне забезпечення" полягає як у джерелах формування коштів і в здійсненні відповідних виплат, так і в цілому фінансового механізму пенсійного страхування та пенсійного забезпечення. Поняття "забезпечення" та "страхування" означають: в першому – направлення дій уряду країни на задоволення основних потреб людини в їжі, одязі, оплаті необхідних платежів та ін. для підтримання її нормальної життєдіяльності, в другому – для того, щоб отримувати відповідні грошові виплати, треба застрахуватися (страховиками можуть бути страхові організації, державні та приватні пенсійні фонди, в окремих випадках – банки та уряд країни).

Українське пенсійне страхування має більш вузьке значення і є похідним від пенсійного забезпечення колишнього Радянського Союзу. В незалежній Україні до введення в дію Закону України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" [8] пенсійне забезпечення включало і такі виплати як пенсії за вислугу років та соціальні пенсії, а також деякі інші виплати, які не мали безпосереднього відношення до категорії осіб пенсійного віку: допомога матерям при народженні дитини та виплати на дітей віком до 3 років. Отже, за своєю суттю такий вид соціального захисту – пенсійне забезпечення.

Відповідно до чинного законодавства [8] пенсійне забезпечення в Україні складається з трьох рівнів: солідарного, накопичувального пенсійного страхування та недер-

жавного пенсійного забезпечення. Законодавчо визначено перший та другий рівень (солідарний та накопичувальний) як пенсійне страхування, третій (недержавний) є пенсійним забезпеченням. На нашу думку, перший рівень тільки набуває страхових принципів, другий рівень є пенсійним страхуванням, а третій має елементи і пенсійного страхування, і пенсійного забезпечення.

В Україні пенсійне забезпечення трансформується у пенсійне страхування поступово. Адже до проведення пенсійної реформи пенсійне забезпечення включало тільки окремі елементи страхування. Як підтверджує світовий досвід та відповідно до нинішнього законодавства і суті пенсійного страхування рівні пенсійного забезпечення можна вважати:

перший – солідарним пенсійним забезпеченням з елементами страхування до 1 січня 2004 року та солідарним пенсійним страхуванням з елементами пенсійного забезпечення після зазначеного періоду;

другий рівень пенсійної системи є загальнообов’язковим державним пенсійним страхуванням накопичувального характеру;

третій рівень може бути і пенсійним страхуванням, коли страховиками виступають страхові організації і пенсійні фонди, та пенсійним забезпеченням, коли зберігачем і виплатником пенсійних коштів (в даному випадку депозитними вкладами) є банківська установа. Характерні риси пенсійного страхування в Україні наведено в таблиці.

Участь у солідарному пенсійному забезпеченні до 2004 р. була обов’язковою. У чинному солідарному загальнообов’язковому пенсійному страхуванні особи, не визнані застрахованими, мають можливість застрахуватися добровільно. Існування максимальної граничної суми пенсій за віком неспівставлялися із заробітними платами, що отримувала в минулому особа. Особливо несправедливий підхід до призначення пенсій відчували високооплачувані особи. Чинним пенсійним законодавством верхня межа розмір пенсій скасована, а розмір отримуваних пенсійних виплат залежить від стажу роботи застрахованої особи та середньої заробітної плати (доходу) з обов’язковою умовою сплати мінімального страхового внеску. Виконання умови підвищення розмірів пенсій залежало від фінансових можливостей як Пенсійного фонду, так і Державного бюджету. Нині розпоряджається і управляє фінансовими потоками Пенсійний фонд, але практика дотування із Державного бюджету залишається. Поряд із існуючим порядком формування та використання інформації про застрахованих осіб введений з 1 липня 2000 року персоніфікований облік, дані якого використовуються для призначення пенсій відповідно до Закону України “Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування”.

Таким чином, зазначені елементи пенсійного забезпечення притаманні і чинному солідарному пенсійному страхуванню, але з окремими суттєвими змінами. Суть українського солідарного пенсійного страхування (як і в інших пострадянських країнах) полягає в перерозподілі коштів від нинішніх працюючих громадян на користь непрацездатних. Тобто певна частина доходів працюючого населення направляється на забезпечення засобами для існування пенсіонерів та інших непрацездатних (наприклад, інвалідів та осіб, що втратили годувальника). Чинним пенсійним законодавством змінено алгоритм нарахування пенсій. Так, розмір пенсійної виплати залежить від страхового стажу та розміру середньої заробітної плати (доходу), із якої сплачувалися страхові внески. Накопичувальне пенсійне страхування характеризується створенням Накопичувального фонду шляхом сплати страхових внесків. Недержавне пенсійне забезпечення здійснюється страховими організаціями, недержавними пенсійними фондами та банківськими установами (останні відносяться до фінансово-кредитних установ, а не до страхових організацій, і кошти, що накопичуватимуться на депозитах для здійснення в подальшому виплат, не можуть бути страховими продуктами).

Мають особливості і механізми регулювання пенсійного страхування та пенсійного забезпечення. Управління фінансовими ресурсами у пенсійному страхуванні здійснюється за допомогою таких фінансових інструментів, як страхові внески та відрахування; у пенсійному забезпеченні – внески, відрахування, збори, інші платежі, в окремих випадках податки та податкові платежі. Пенсійне забезпечення здійснюється за допомогою централізації коштів у соціальних фондах та державному бюджеті у вигляді податкових та інших платежів, а також бюджетних трансфертів; пенсійне страхування – у вигляді позабюджетних фондів (Пенсійний фонд) за допомогою збору та акумуляції страхових коштів, в окремих випадках, у міру необхідності – бюджетних трансфертів.

Характерні риси пенсійного забезпечення в Україні наведені в таблиці.

Таблиця

Характерні риси пенсійного забезпечення в Україні [9]

Критерії пенсійного забезпечення	**Рівні**		
	Солідарне загальнообов'язкове державне пенсійне страхування	**Накопичувальне загальнообов'язкове державне пенсійне страхування**	**Недержавне пенсійне забезпечення**
Платники внесків	Внески страхувальників, застрахованих осіб, а також у випадку дефіциту пенсійного бюджету надаються державні дотації, міжбюджетні соціальні трансферти	Внески застрахованих осіб	Внески страхувальників, застрахованих осіб
Участь у забезпеченні	Обов'язкова та добровільна	Обов'язкова та добровільна	Тільки добровільна
Формування коштів	Перерозподіл грошових коштів у межах поколінь	Накопичення у вигляді фондів, кошти від інвестування	Накопичення у вигляді фондів (у банківських установах – на депозитних рахунках)
Право на отримання виплати	Передбачено умовами пенсійного законодавства	Передбачено умовами пенсійного законодавства	Згідно з умовами договору
Сума виплати	Залежно від стажу роботи, доходу застрахованої особи виплат (в окремих випадках від фінансових можливостей державного бюджету)	Залежно від накопичених пенсійних активів та інвестиційного доходу	Згідно з умовами договору
Джерело фінансування	Страхові внески, загальнодержавні податки збори, інші платежі	Страхові внески та кошти від інвестування	Внески та кошти від інвестування, % по депозитах
Індексація пенсійних виплат, інші підвищення їх розміру	Здійснюється	Не передбачено	Не передбачено
Додаткові кошти у вигляді доходу від інвестування	Не передбачено	Передбачено	Передбачено, за виключенням зберігання коштів у банках

Висновки. Отже, трансформація української економіки до ринкових умов зумовила перегляд співставлення категорій "пенсійне страхування" та "пенсійне забезпечення", що викликано особливостями, пов'язаними із механізмами їх функціонування. Пенсійне забезпечення в Україні в складі Радянського союзу було невід'ємною складовою соціального забезпечення, фінансування якого здійснювалося за рахунок бюджетних коштів, тому їх фінансовий механізм практично не відрізнявся один від одного, окрім напрямів використання.

У процесі історичного розвитку пенсійне страхування трансформувалося з пенсійного забезпечення. До проведення пенсійної реформи у 2004 р. пенсійне забезпечення включало тільки окремі елементи страхування. Відповідно до суті категорій "пенсійного страхування" та "пенсійного забезпечення" можна виділити такі рівні: перший – солідарне пенсійне страхування з елементами пенсійного забезпечення (до 1 січня 2004 року – солідарне пенсійне забезпечення з елементами страхування); другий – загальнообов'язкове пенсійне страхування накопичувального характеру; третій – пенсійне страхування, коли страховиками виступають страхові організації, і пенсійні фонди та пенсійне забезпечення, коли зберігачем і виплатником пенсійних коштів (депозитних вкладів) є банківська установа. Характерною ознакою солідарного пенсійного страхування є перерозподіл фінансових ресурсів в одному часовому просторі, накопичувального – можливість заощадження грошових ресурсів та інвестування в різні фінансові інструменти.

Таким чином, основна відмінність між категоріями "пенсійне страхування" та "пенсійне забезпечення" полягає у: порядку формування та розподілу (перерозподілу) пенсійних активів; відсутності чи наявності персоніфікованого обліку, фондів накопичення пенсійних активів; взаємозв'язку між середньою заробітною платою (доходом) застрахованої особи, її страхового стажу з розміром пенсійних виплат, можливістю отримання додаткових коштів до пенсії, індексуванню пенсій та підвищенню її розмірів.

Виходячи з вищевикладеного, пенсійне страхування – це вид відносин між суб'єктами страхування щодо захисту громадян у разі настання страхових випадків (досягнення особою пенсійного віку, втрати годувальника та у зв'язку з інвалідністю), визначених у договорі страхування або чинним пенсійним законодавством за рахунок фондів, що створюються шляхом сплати фізичними та юридичними особами страхових платежів (або накопичення коштів на пенсійних рахунках застрахованих осіб).

Пенсійне забезпечення – це система захотів та принципів, направлених на забезпечення трудовими (за віком, у зв'язку з інвалідністю, в разі втрати годувальника, за вислугу років) та соціальними пенсіями усіх непрацездатних громадян (за виключенням короткотермінової втрати працездатності у випадку хвороби) за рахунок суспільних фондів споживання чи коштів державного бюджету.

Основні відмінності між пенсійним страхуванням та пенсійним забезпеченням полягають у порядку формування та розподілу (перерозподілу) пенсійних активів; відсутності чи наявності персоніфікованого обліку, фондів накопичення пенсійних активів; взаємозв'язку між середньою заробітною платою (доходом) застрахованої особи, її страховим стажем і розміром пенсійних виплат; можливістю отримання додаткових коштів до пенсії, індексуванню пенсій та підвищенню її розмірів.

Отже, пенсійне страхування можна трактувати як соціальну й економічну категорію. Як соціальна категорія – це соціальний захист пенсіонерів за віком. Як економічна категорія, пенсійне страхування є механізмом перерозподілу національного доходу країни. Фінансовий аспект проявляється у формуванні та використанні коштів страхового фонду.

Пенсійне страхування має бути направлене на утримання тих, хто в минулому працював та сплачував страхові внески, а пенсійне забезпечення як більш широка категорія, що включає пенсійне страхування – і на інших непрацездатних, тобто осіб, що не мали відповідного страхового стажу. У вузькому розумінні "пенсійне страхування" є формою матеріального забезпечення пенсіонерів за віком за рахунок цільових грошових фондів. У широкому – "пенсійне страхування", як економічна категорія, є системою економічних відносин між страховиками, страхувальниками та застрахованими особами (в окремих випадках іншими громадянами України) з приводу перерозподілу

національного доходу шляхом формування за рахунок страхових внесків та використання централізованих і децентралізованих фондів та контролю за нарахуванням та сплатою коштів пенсіонерам за віком.

Таким чином, у процесі дослідження виявлено, що в нинішніх економічних умовах пенсійне страхування є категорією, яка має особливі, відмінні ознаки від пенсійного забезпечення, а саме:

1) чітка визначеність джерел формування фонду;
2) наявність елементу збереження, нагромадження;
3) спрямованість на випадок конкретних страхових подій;
4) особиста зацікавленість кожного громадянина-застрахованої особи;
5) пряма залежність страхових виплат від заробітної плати (доходу) та страхового стажу;
6) відносини страховика, страхувальника застрахованої особи.

Отже, доведено, що пенсійне страхування є інструментом пенсійного забезпечення. При цьому їх спільні та відмінні ознаки проявляються у порядку формування та використання коштів на пенсійне забезпечення.

Список використаних джерел

1. Дідковська Т. О. Поняття та сутність пенсійного забзепечення в Україні: сучасні реалії та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / Т. О. Дідковська. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2012-1/12dtotpr.pdf.
2. Ленчік Я. В. Шляхи розвитку державного пенсійного забезпечення в Україні [Електронний ресурс] / Я. В. Ленчік. – Режим доступу: http://www.vestnikdnu.com.ua/archive/201042/73-77.pdf.
3. Махмудов Х. З. Напрями вдосконалення пенсійного страхування як елемента фінансової системи держави [Електронний ресурс] / Х. З. Махмудов, В. В. Даценко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2010_30/10_30_42.pdf.
4. Нікітчина О. В. Пенсійне страхування та його роль у забезпеченні соціального захисту населення [Електронний ресурс] / О. В. Нікітчина. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2009_1/09novszn.pdf.
5. Радченко О. В. Роль пенсійного забезпечення в системі соціальної безпеки держави [Електронний ресурс] / О. В. Радченко, А. Є. Тамм. – Режим доступу: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2012-1/doc/5/02.pdf.
6. Основи законодавства України про загальнообов’язкове державне соціальне страхування від 14 січня 1998 року № 16/98-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
7. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
8. Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09.07.2003 р. № 1058-IV (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main/tt1001.
9. Бевзенко О. В. Пенсійне страхування в аграрному секторі АПК: автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.04.01 / О. В. Бевзенко; Київ. ННЦ «ІАЕ». – К., 2006. – 20 с.

УДК 330.332

Н.І. Гавриленко, канд. техн. наук, доцент
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

О.О. Череднікова, комерційний директор
ВАТ "Чернігівська кондитерська фабрика "Стріла"", м. Чернігів, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА МАКРО- ТА МІКРОРІВНІ

У статті розглянуто вплив інноваційно-інвестиційних процесів на економічне зростання на макро- і мікрорівні й механізм формування та реалізації інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання.

Ключові слова: *інновації, інвестиції, економіка, макрорівень, мікрорівень.*

В статье рассмотрено влияние инновационно-инвестиционных процессов на экономический рост на макро- и микроуровне и механизм формирования и реализации инвестиционной привлекательности субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: *инновации, инвестиции, экономика, макроуровень, микроуровень.*

The paper considers the impact of the innovation and investment processes on the economic growth at the macro and micro level and mechanism of formation and realization of the investment attractiveness entities.

Key words: *innovation, investment, economic, macro-level, micro-level.*

Постановка проблеми. Сучасний світ характеризується високим рівнем інвестиційних потоків, які стають визначальними чинниками економічного розвитку. Активізація інвестиційної діяльності, зростання обсягів інвестицій з усіх можливих джерел та їх ефективне використання є особливою передумовою економічного зростання як країни в цілому, так і окремих суб'єктів господарювання. Інвестиційна активність нерозривно пов'язана з інноваційною діяльністю, що є ефективним напрямком вирішення соціально-економічних проблем, основним джерелом виникнення перспективних можливостей інвестування та підвищення інвестиційної привабливості. В зв'язку з цим існує необхідність виявлення більш ефективних механізмів планування залучення інвестицій як на макро-, так і на мікрорівні та механізмів формування та реалізації інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розбудові механізмів залучення інвестицій та розвитку підприємств присвячено немало наукових праць, де досить широко розглядаються проблеми інвестиційно-інноваційної активності макро- і мікрорівня. Серед таких праць можна виділити праці таких авторів: Бланк І., Амоша А., Боярко І., Гриценко Л., Ільчук В., Коюда В., Федулова Л., Верба В., Бірман Г., Мелкумов Я., Ліпсіц І. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У стратегії інвестиційної діяльності важливу роль відіграє науково обґрунтоване визначення пріоритетних напрямків інвестування, які дозволяють підприємствам створювати конкурентні переваги для отримання економічного прибутку, стабілізувати економіку країни в цілому.

Незважаючи на кількісне зростання публікацій у досліджуваній галузі, окремі питання не отримали достатньої уваги. На наш погляд, актуальною є проблема визначення складових механізму залучення інвестицій у сучасних умовах та факторів, що підвищують рівень інвестиційної привабливості підприємств.

Мета статті. Метою дослідження є виявлення і систематизація головних чинників механізму планування залучення інвестицій як на макро-, так і на мікрорівні й механізму формування та реалізації інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання. Основні завдання: аналіз пріоритетів формування сприятливого інвестиційного клімату, виявлення факторів, що підвищують рівень конкурентоспроможності й інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання та шляхів примноження внутрішніх інвестресурсів.

Виклад основного матеріалу. Розвиток інвестиційних процесів у всіх сферах діяльності є необхідною умовою ефективної організації господарювання. Інвестиції як економічна категорія виконують ряд найважливіших функцій, без яких неможливий нормальний розвиток економіки будь-якої держави. Інвестиції на макрорівні є основою для: здійснення політики розширеного відтворення; прискорення науково-технологічного

прогресу; поліпшення якості та забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції; структурної перебудови суспільного виробництва та збалансованого розвитку всіх галузей народного господарства; створення необхідної бази сировини промисловості, громадського будівництва, охорони здоров'я, культури та ін. Таким чином, інвестиції визначають потенціал економіки. Маючи вплив на розширення виробничих потужностей у довгостроковій перспективі, інвестиції значною мірою впливають і на використання вже існуючих потужностей.

Інвестиції відіграють виключно важливу роль і на мікрорівні, перш за все для досягнення таких цілей: розширення та розвиток виробництва; недопущення надмірного морального та фізичного зносу основних фондів; підвищення технічного рівня виробництва; підвищення якості й забезпечення конкурентоспроможності продукції і кожного підприємства (тобто конкурентних переваг) та інші напрямки.

Проблема конкурентоспроможності є однією з центральних у дослідженні вчених-економістів за останні роки, оскільки в умовах все більшої глобалізації відходять у минуле уявлення про те, що володіння суто факторними перевагами може забезпечити довгострокове отримання прибутку і процвітання економіки. Такі переваги далеко не завжди є визначальними для завоювання світових ринків і забезпечення гідного рівня життя своїх громадян [1].

У ринковій економіці існують два основних шляхи створення підприємствами конкурентних переваг для отримання економічного прибутку. Причому ці шляхи до певної міри виключають одним одного, несумісні.

Перший шлях – інноваційний. Підприємець отримує економічний прибуток, оскільки формує особливі виробничі можливості, знижуючи фізичні втрати виробництва за одиницю продукції в порівнянні з іншими товаровиробниками в галузі або випускаючи товари з характеристиками, які відсутні у конкурентів. Вказаний шлях заснований на створенні підприємцем техніко-технологічних переваг перед іншими товаровиробниками. В цьому випадку джерелом прибутку, який він отримує, стає тимчасова монополія новатора.

Інноваційний шлях створення економічного прибутку пов'язаний з ризиками інвестицій у НДДКР, нову техніку і технології та передбачає відносно широкі тимчасові горизонти господарського планування. Оскільки такі інвестиції зазвичай можуть принести віддачу лише в довгостроковій перспективі, тому базовою умовою інноваційного розвитку виступає наявність «стійких довгих правил», які гарантують, що економічний прибуток, отриманий у результаті інвестицій у знання, в нову техніку і технологію, не буде вилучений. Інший, але домінуючий зараз шлях – рентна максимізація економічного прибутку. Суть його полягає в тому, що джерелом прибутку стають зниження (в порівнянні з ринком вільної конкуренції) цін на одиницю використовуваних ресурсів, завищення цін на кінцеву продукцію, відмову нести повний тягар соціальних витрат (зниження податкових й інших витрат з прибутку). В цьому випадку власник привласнює ренту, тобто дохід, який перевищує внесок власника і чинників виробництва у створення суспільного продукту, що належить йому.

І все ж таки, інвестиційна активність нерозривно пов'язана з інноваційною діяльністю та створенням глобальної інвестиційно-інноваційної мережі, що сприяє підвищенню ефективності капіталовкладень та зростанню суми чистого прибутку. В процесі реального інвестування цей ефект досягається за рахунок зростання операційного прибутку підприємства від реалізації його продукції, а в процесі фінансового інвестування – за рахунок доходності портфеля інструментів.

За рахунок інвестиційних факторів зростання чистого прибутку підприємство отримує можливість капіталізувати більшу його частину, навіть не змінюючи своєї дивідендної політики (політики розподілу чистого прибутку). Це забезпечує зростання чистих

активів підприємства за рахунок внутрішніх його резервів, що автоматично підвищує його ринкову вартість (курсову вартість його акцій). Крім цього, активна інвестиційна діяльність формує уяву про підприємство як успішно функціонуючий суб'єкт, що розвивається. Це дозволяє підприємству розширити коло комерційних зв'язків та забезпечувати формування фінансової гнучкості. Додатковий імідж підприємству може принести й інвестиційна діяльність, яка забезпечує економічну безпеку, пов'язана з участю в соціальних програмах і т. п. Вищезазначене теж сприяє зростанню ринкової вартості підприємства, його інвестиційній привабливості.

Інвестиційна привабливість – це справедлива кількісна та якісна інтегральна характеристика внутрішніх та зовнішніх можливостей об'єкта потенційного інвестування залучити та використовувати інвестиційні ресурси для свого розвитку і забезпечувати максимізацію економічного ефекту суб'єктам інвестування при мінімальному інвестиційному ризику [2].

Досліджуючи інвестиційну привабливість суб'єктів господарювання, доцільно розглянути її з позиції забезпечення можливості реалізації інвестиційного потенціалу підприємства. Інвестиційна привабливість та інвестиційний потенціал є своєрідними формами взаємодії інвестиційного інтересу та інвестиційної потреби. Якщо враховувати, що інвестиційні потреби та інвестиційний інтерес знаходяться між собою в певній суперечності (бажання отримати істотні доходи при мінімумі вкладень), то саме взаємодія між інвестиційною привабливістю та інвестиційним потенціалом розкриває внутрішній механізм здійснення інвестиційної діяльності як головної сили розвитку виробництва. При цьому інвестиційна привабливість виступає загальною характеристикою переваг і недоліків інвестування окремих напрямків та об'єктів із позиції конкретного інвестора. Конкретний перелік показників, що формують комплексну оцінку інвестиційної привабливості, може різнитися залежно від цілей інвестування: 1) отримання доходів від фінансово-господарської діяльності підприємства (в такому випадку повинні бути передбачені коефіцієнти, що характеризують рентабельність об'єкта інвестування, а також його надійність); 2) отримання доходу в результаті придбання підприємства і наступного його продажу як діючого бізнесу або як цілісного майнового комплексу (в такому випадку можуть бути передбачені показники, що характеризують стан матеріальних і нематеріальних активів, їх ринкову вартість, частку ринку, що займає підприємство); 3) інші цілі, які, наприклад, можуть являти собою вертикальну або горизонтальну інтеграцію існуючого бізнесу інвестора (в такому випадку аналітик буде розглядати комплекс показників, що характеризують внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства).

Основні структурні елементи інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання та їх взаємозв'язок схематично зображено на рисунку 1.

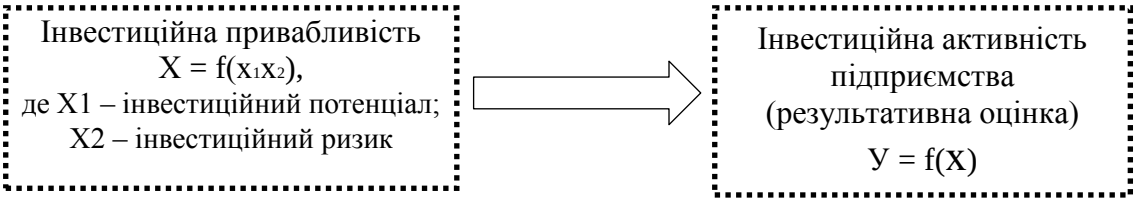

Рис. 1. Механізм формування та реалізації інвестиційної привабливості підприємства

Відношення інвестиційної активності У до інвестиційного потенціалу X1 і буде характеризувати рівень реалізації інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання. При цьому інвестиційна активність суб'єкта господарювання являє собою інтенсивність залучення довгострокових інвестицій у капітал підприємства, а в свою чергу, інвестиційна привабливість – якісну оцінку рівня інвестиційної можливості підприємства залучати й ефективно використовувати необхідний для забезпечення стабільних темпів свого економічного розвитку обсяг інвестиційних ресурсів, виходячи із властивого йому інвестиційно-

го потенціалу і рівня некомерційних інвестиційних ризиків. Під час прогнозування загального обсягу інвестиційних ресурсів підприємства на майбутній період слід враховувати, що цей показник формується в рамках певних мінімальних і максимальних меж. Максимальною межею обсягу формуємих інвестиційних ресурсів виступає «критична маса інвестицій». Цей показник характеризує мінімальний обсяг інвестиційної підтримки операційної діяльності підприємства (у формі забезпечення достатнього рівня і своєчасної реновації операційних активів), при якому можливе формування його чистого прибутку. Зниження обсягу інвестиційного забезпечення операційної діяльності підприємства до рівня нижчого ніж «критична маса інвестицій» буде означати стагнацію підприємства, що призведе до банкрутства. Показник «критичної маси інвестицій» кількісно визначається, виходячи з індивідуальних умов здійснення операційної діяльності конкретним підприємством. Максимальною межею обсягу формування інвестиційних ресурсів підприємства виступає обсяг його інвестиційних потреб, визначений на основі цільових нормативів його корпоративної і фінансової стратегії, що забезпечується інвестиційною діяльністю. Надлишково сформований обсяг інвестиційних ресурсів підприємства (щодо його інвестиційних потреб) буде втрачати свою реальну вартість у часі, тобто від'ємно впливати на його перспективну стратегічну позицію. Завдання повинно вирішуватися шляхом збалансування обсягу залучених інвестиційних ресурсів в усіх їх формах (грошовій, товарній, нематеріальній) з прогнозними обсягами інвестиційної діяльності у сфері реальних і фінансових інвестицій. Важливу роль у реалізації цього завдання відіграє обґрунтування схем фінансування окремих реальних проектів і оптимізація структури джерел залучення капіталу для здійснення діяльності підприємства в цілому, а також розробка системи заходів по залученню різних форм інвестиційного капіталу із прогнозних джерел.

Статистика свідчить, що більше половини всього обсягу інвестицій в 2011 році здійснено за рахунок внутрішніх ресурсів. Так, у 2011 році інвестиції в основний капітал в Україні зросли відносно минулого року на 21,2 % до 117 216 млрд. грн у фактичних цінах без ПДВ. Основна частина вкладень зроблена за рахунок власних коштів підприємств – 59 % (69 186 млрд. грн), а 17,2 % (більш ніж 20 млрд. грн) інвестовано за рахунок банківських кредитів і інших позик [3].

У таблиці 1 наведено обсяги освоєння інвестицій в основний капітал в Україні в 2011 р. у відносному вигляді.

Таблиця 1

Освоєння інвестицій в основний капітал

Інвестиції	**У % від загального бюджету**
Всього	**100,0 (117 216 млрд. грн)**
у т. ч. за рахунок:	
коштів державних бюджетів	6,5
коштів місцевих бюджетів	2,2
особистих коштів підприємств і організацій	59,0
кредитів банків й інших займів	17,2
коштів іноземних інвесторів	2,4
коштів населення на будівництво власних квартир	2,4
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	6,2
інші джерела фінансування	4,1

Якщо розглянути обсяги інвестицій за галузями, то традиційно по залученню інвестиційних ресурсів лідирує промисловість. У 2011 році її структурна частка в загальній структурі вкладень становила 39,7 % (52912 млрд. грн). Це на 30 % більше ніж у минулому році. Добувні галузі освоїли 12 % від всієї національної суми інвестицій в основ-

ний капітал; це на 42,4 % перевищує минулорічний показник. У свою чергу частка переробних галузей у структурі вкладень становила 19,3 % [4].

Організаційно-економічний механізм планування інвестицій повинен передбачати систему заходів і включати: визначення цілей, оцінку інвестиційного потенціалу, розробку моделей розвитку інвестиційної діяльності й планування заходів щодо залучення інвестицій, визначення завдань інвестиційної діяльності, а також планування заходів щодо розробки і впровадження методів державного регулювання залучення інвестицій. До складових зазначеного механізму входять інформаційна, економічна та організаційна. Інформаційна складова передбачає поширення оперативної та достовірної інформації про об'єкт інвестування, потенційні можливості та перспективи. При цьому слід широко розповсюджувати інвестиційні ідеї серед торговельно-економічних місій України за кордоном, представництв транснаціональних корпорацій в Україні, представників української діаспори в іноземних країнах. Особливу увагу слід приділяти діяльності органів і установ, що спеціально утворюються на місцевому рівні для сприяння залученню та ефективному використанню інвестицій. Економічна – передбачає створення сприятливих економічних умов щодо здійснення інвестицій, а саме запровадження гнучкої системи пільг та гарантій для інвестиційних проектів, що мають важливе значення для соціально-економічного розвитку. Організаційна складова включає в себе активну діяльність установ, що спеціально утворюються на місцевому рівні для сприяння залученню та ефективному використанню інвестицій. Система організаційно-економічних заходів щодо формування сприятливого інвестиційного клімату на регіональному рівні полягає у формуванні цивілізованих відносин між органами регіонального управління та інвесторами, формуванні інвестиційної відкритості через організацію та участь у міжнародних виставках і ярмарках, складанні каталогів підприємств та інвестиційних проектів; формування інвестиційної інфраструктури. І лише поєднання цих трьох складових дозволить досягти максимально позитивного ефекту від залучення інвестицій.

Висновки і пропозиції. Розвиток інвестиційних процесів в усіх сферах діяльності є необхідною умовою ефективної організації господарювання в ринковій економіці. Інвестиційна активність як на мікро-, так і на макрорівні нерозривно пов'язана з інноваційною діяльністю. Однією з головних умов переходу на інноваційний шлях розвитку може бути створення інноваційних кластерів (регіональних угруповань незалежних підприємців в одній або декількох галузях економіки), інноваційних фірм, а також науково-дослідних організацій, що сприяють інноваційній діяльності шляхом інтенсивної взаємодії. Це дозволить підприємницьким структурам створити конкурентні переваги та підвищити інвестиційну привабливість. На регіональному рівні слід підвищити дієвість системи координації діяльності органів державного управління, суб'єктів підприємництва, фінансово-банківських утворень; запропонувати цілеспрямоване інформування інвесторів про інвестиційні можливості регіону; максимально широко використовувати можливості міжрегіонального співробітництва, що дозволить ефективно вирішити більшість соціально-економічних проблем.

Список використаних джерел

1. Кондратьев В. Автопром: кризис и инновация / В. Кондратьев // Международная экономика и международные отношения. – 2011. – № 3.

2. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк. – К.: Эльга, Ніка–Центр, 2006. – 552 с.

3. Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua.

4. «Україна фінансова»: інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua.

УДК 330.322

Ю.Г. Гришаєва, канд. екон. наук
Херсонський національний технічний університет, м. Херсон, Україна

ТРАНСФОРМАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ В ІСТОРИЧНОМУ ПОСТУПІ

Досліджено основні теоретичні підходи до управління інвестиційною привабливістю. Наведено їх трансформацію відповідно до сформованих концепцій розвитку. Підкреслено роль держави у створенні сприятливих умов інвестування. Наголошено на необхідності відповідності активізації інвестиційних процесів в країні рівню її економічного розвитку.

Ключові слова: *інвестиційна привабливість, чинники активізації інвестування, державне управління, економічний розвиток.*

Исследованы основные теоретические подходы к управлению инвестиционной привлекательностью. Приведена их трансформация относительно сформированных концепций развития. Подчеркнута роль государства в создании благоприятных условий инвестирования. Обоснована необходимость соответствия активизации инвестиционных процессов в стране уровню ее экономического развития.

Ключевые слова: *инвестиционная привлекательность, факторы активизации инвестирования, государственное управление, экономическое развитие.*

The main theoretical approaches to the management of the investment appeal are investigated. Their transformation in accordance to the established concepts of development is given. The role of the state in creating the favourable investment conditions is emphasized. The need to comply intensification of investment processes in the country to the level of its economic development is stressed.

Key words: *investment appeal, the factors of activation of investment, governance, economic development.*

Постановка проблеми. Дослідження процесів інвестування та інвестиційної привабливості посідає чильне місце в економічній теорії та практиці. Розвиток системи світового господарства є тісно пов'язаним з забезпеченням економіки інвестиційними ресурсами, що формують потенціал її стійкого зростання. Обсяг інвестування розглядається як один з найважливіших показників процвітання економіки, а перепади інвестиційних вкладень – як індикатор змін сукупного попиту, обсягу національного виробництва та рівня зайнятості населення. Обумовлена цим необхідність збільшення обсягу інвестування потребує розробки відповідних заходів щодо їх залучення.

Особливо актуалізується це питання з розгортанням процесів глобалізації, одним з проявів яких є переміщення капіталів між різними рівнями світогосподарської системи. В основу регулювання потоків інвестиційних ресурсів сьогодні покладено інструментарій управління інвестиційною привабливістю. Однак механізм його застосування в різних країнах має суттєві відмінності та, що є найбільш важливим, сама концепція управління інвестиційною привабливістю має різне підґрунтя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теоретичних засад інвестування, а також прикладних аспектів формування інвестиційної привабливості зробили такі відомі науковці, як З. Боді, К. Віксель, Дж. Гелбрейт, Л. Гітман, Дж. Кейнс, Ф. Ліст, В. Мітчелл, М. Портер, Д. Рікардо, Дж.М. Розенберг, Р. Солоу, А. Сміт, І. Фішер, Е. Хансен, Р. Харрод, У. Шарп, Й. Шумпетер та ін. Питанням управління інвестиційною діяльністю та розробки заходів щодо створення сприятливих умов інвестування присвячено праці провідних російських і вітчизняних учених: О.І. Амоші, Є.В. Балацького, І.О. Бланка, В.Ф. Бесєдіна, М.П. Бутка, М.П. Войнаренка, В.М. Гейця, А.Ф. Гойка, А.В. Гриньова, А.А. Даниленка, Я.А. Жаліла, А.О. Касич, Є.О. Ланченка, А.С. Музиченка, К.П. Покатаєвої, А.М. Поручника, С.К. Реверчука, Н.О. Татаренка, А.В. Черепа.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на ґрунтовність наукових доробок, розробка концепції управління інвестиційною привабливістю, забезпечення її відповідності сформованому етапу розвитку країни, що базується на вивченні підходів до управління та формування сприятливих умов інвестування в історичному поступі розвитку, потребує подальшого дослідження.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є вивчення підходів до управління інвестиційною привабливістю в історичному поступі, а також їх трансформації відповідно до сформованих концепцій розвитку.

Виклад основного матеріалу. По-перше, слід відзначити, що можливість забезпечення національних економік (як складових світогосподарської системи) інвестиціями варто розглядати з двох позицій: виходячи як з наявності передумов, що впливають на переміщення капіталів між різними рівнями системи, так і специфічних особливостей, що забезпечують притік капіталів до національних економік.

Аналізуючи сучасну теорію інвестування, до передумов, що зумовлюють процеси переміщення капіталів, варто віднести наступні: структурні недоліки світового ринку капіталів, неоднакова забезпеченість трудовими та природними ресурсами, політичні мотиви; та похідні від них: можливість освоєння нових ринків, диверсифікації виробництва, використання переваг національної конкурентоспроможності та інтернаціоналізації. Перелічені переваги дають змогу інвестору досягти найбільшої ефективності і все частіше пов'язується з діяльністю транснаціональних корпорацій.

Треба зазначити, що поняття інвестиційної привабливості слід розглядати в контексті специфічних особливостей національної економіки, тобто певних груп чинників, що в сукупності формують інвестиційне середовище країни. Їх врахування повинно бути відправною точкою в оцінюванні та розробленні заходів управління інвестиційною привабливістю.

З моменту виникнення інвестиційної теорії науковці неоднозначно ставилися до визначення передумов, що впливають на процеси переміщення капіталів, та кола чинників, що зумовлюють формування інвестиційної привабливості національної економіки і підвищення інвестиційної активності в країні. Це, передусім, пов'язано з неоднозначним трактуванням як самого процесу інвестування, так і інвестицій як економічної категорії зокрема, а також участі держави в управлінні інвестиційною діяльністю, особливо стосовно іноземного інвестування. Управління інвестиційною діяльністю та оцінювання інвестиційної привабливості в межах управлінської діяльності базується на переліку теоретичних положень. Сучасна теорія інвестування ґрунтується на вихідних положеннях класичної політекономії, неокласичної та кейнсіанської концепцій. З розвитком системи макроекономічного регулювання відбулася зміна основних переконань, пов'язаних з управлінням інвестиційною діяльністю. Еволюцію підходів до формування сприятливих умов інвестування, роль держави в цьому процесі, погляди представників різних шкіл в історичному поступі розвитку світової економіки на сутність інвестицій та інвестування подано в таблиці.

Таблиця

Еволюція підходів до сутності та формування сприятливих умов інвестування

Період	**Найвидатніші представники**	**Сформовані погляди щодо сутності інвестування**	**Підходи до формування сприятливих умов інвестування**
1	2	3	4
XV-XVII ст.	Меркантилісти (Т. Ман, Д. Юм, Дж. Ло, Ж. Кольбер, Л. Зекендорф, Й. Бехер, Ф. Горніг та ін.)	Аналіз й узагальнення процесів, що відбуваються в обігу. Ототожнення грошей і капіталу. Джерелом багатства та інвестицій є торговий капітал, накопичений від здійснення успішних зовнішньоекономічних операцій. Єдиний засіб збагачення країни – реальні гроші. Кошти на розвиток мають поступати як із внутрішніх джерел, так і від зовнішньої торгівлі. Роль регулятора торгового балансу належить державі, що здійснює активну протекціоністську політику щодо грошових потоків	Необхідною передумовою збільшення припливу грошей у країну є відмова від нагромадження скарбів, експорт товарів та послуг, а також надання грошових кредитів іншим країнам. Притоку грошей має сприяти розвиток пріоритетних виробництв, освіти, торгової та промислової інфраструктури; ефективна податкова політика, регулювання грошово-кредитної сфери; забезпечення іноземним інвесторам можливості безперешкодної репатріації прибутку, надання в користування державних земель та будівель з можливістю викупу, пільгових умов навчання дітей тощо

Продовження табл.

1	2	3	4
Друга пол. XVII ст. – поч. XVIII ст.	Фізіократи (В. Петті, П. Буагільбер, Ф. Кене, Ж. Тюрго та ін.)	Лібералізація економічних відносин переносить дослідження у сферу виробництва, перехід від жорсткого держуправління до саморегулювання економіки. Сутністю багатства є створення вартості, основними чинники якого є праця і земля. Різниця між ціною і вартістю є основою нагромадження та інвестицій, джерелом інвестицій є дохід від виробництва, який залежить від величини заробітної плати та розмірів ренти. Інвестиції –виробничі витрати або капітальні вкладення, які в майбутньому приносять дохід. Земля – головне джерело багатства	Забезпеченням значних обсягів інвестицій є зведення заробітної плати до мінімуму засобів існування. Сприятливими умовами для інвестування є відмова від прямого державного втручання в інвестиційний процес, реформування податкової системи (особливо стосовно важливих у конкурентному відношенні галузей), відмова від законодавчого регулювання процента, розвиток банківської системи, вільне ціноутворення та конкуренція, еквівалентний обмін. Притік іноземних інвестицій залежить від розмірів прибутків і процента (ціни на капітал) в країні
XVIII ст.	Представники англійської класичної школи (А. Сміт, Д. Рікардо)	Ототожнення обсягів доходів та заощаджень з інвестиційними запасами, оскільки нагромадження грошових коштів призводить до їх подальшого застосування. Заперечення твердження про те, що кредит є джерелом інвестицій. Обґрунтування необхідності часткового втручання держави в інвестиційний процес з метою обмеження непродуктивного споживання, що гальмує інвестування. Надання виняткового значення вітчизняним капіталам для розвитку провідних галузей промисловості, розвиток програм національного протекціонізму	Передумовою інвестування є максимізація норми чистих інвестицій, тобто різниці між тими видами діяльності, які сприяють нагромадженню капіталу, і тими, що обслуговують домашні господарства. Серед передумов інвестування, що створює держава, є через оподаткування обмеження розміру ренти землевласників як непродуктивного класу, що не бере участі в нагромадженні; регулювання норми процента й мінімізація заробітної плати; пільговий режим інвестування перспективних виробництв для внутрішніх інвесторів. Можливість створення абсолютних переваг у певній країні вважається виключенням із загального правила
Кінець XVIII ст. – перша пол. XIX ст.	Представники модифікованих класичних підходів, що сформувалися відповідно до особливостей економічного розвитку кожної країни (Ж. Сей, Ф. Бастіа, Дж. Лодердейл, Т. Мальтус, Дж. Мілль, Н. Сеніор)	Розробка теорії трьох факторів виробництва – людини, капіталу та землі як основних агентів виробництва та зростання багатства в суспільстві. Заощадження є джерелом, але не завжди дорівнюють інвестиціям (заощадження тоді стають капіталом, коли підлягають виробничому споживанню – інвестуванню); важливе джерело інвестицій – кредитні гроші. Обсяг і структура інвестицій залежить від потреб і платоспроможного попиту та регулюється ставкою процента. Незважаючи на прихильність до ліберальних принципів, держава має контролювати міграцію капіталу	Притоку капіталу сприяє підвищенню доходів, рівня споживання, а також норми прибутку та ставки процента; розвиток підприємництва, ефективна податкова та грошово-кредитна політика, управління державним боргом через спеціально створені фонди; стимулювання винахідництва й техніки. Необхідною умовою для безперервного процесу інвестування є невиробниче споживання. Могутніми стимулами до інвестування є державні витрати та розвиток міжнародної торгівлі. Втручання держави є винятком у межах національної економіки, але необхідністю у галузі міжнародної міграції капіталів

Продовження табл.

1	2	3	4
Кінець XVIII ст. – перша пол. XIX ст.	Представники критичної течії класичної школи (С. Сісмонді, П. Прудон, К. Родбертус-Ягецов)	Розгляд інвестування як явища, що справляє негативний вплив на економіку. Обсяги інвестування залежать від заощаджень. Інвестування заощаджень пов'язане з психологічними мотивами. Надмірне нагромадження капіталів зумовлює концентрацію виробництва, призводить до кризи збуту товарів та, як наслідок, зупинення виробництва. Тому на державу покладено регулюючу функцію, що має стримувати зростання заощаджень та інвестицій, перерозподіляючи й вирівнюючи доходи через податкову систему	Сприяти припливу капіталів може підвищення рівня прибутку, не урізаного податками. Але доцільність збільшення обсягів інвестування є неоднозначним питанням. У контексті майнового розшарування суспільства, що створює загрозу криз, інвестування неспожитих доходів не передбачається, а підкреслюється необхідність розподілу доходів на користь незаможних членів суспільства через систему оподаткування («справедливого обміну»). Виконання державою своїх функцій можливе лише за умови закритих для іноземних інвесторів кордонів, тому й створення сприятливих для них умов не має сенсу
XIX ст.	Представники альтернативних інвестиційних теорій США та Німеччини (Г. Кері, Ф. Ліст, В. Рошер, Б. Гільдебранд, К. Кніс)	Невизнання космополітизму класичної теорії, направлення зусиль на зупинення іноземної експансії, захист та розвиток економічної незалежності країн, ідея об'єднання нації, визнання загальносуспільного інтересу як пріоритетного, особливі вимоги до державного втручання в інвестиційний процес, протекціонізм. Внутрішні джерела інвестування залежать від рівня доходів, форм їхнього споживання, процента, наявності кредитних засобів. Зовнішнє інвестування розглядається в контексті зовнішньої торгівлі, стимулює економічне зростання, але потребує державного регулювання	Передумовами активізації інвестування є цілеспрямоване законодавство (зокрема, митне), підпорядковане ідеї залучення інвестицій у промисловість, удосконалення діяльності суспільних інститутів, запобігання імпорту товарів, пільговий режим оподаткування, формування суспільної підприємницької ідеології, створення кредитно-банківської системи та відповідної інфраструктури, розвиток державної системи освіти і підготовка фахівців, стимулювати винахідництва та створення розгалуженої мережі державних науково-дослідних установ, підготовка кадрів, ідеологічне виховання нації засобами масової інформації та через систему освіти
Друга пол. XIX ст. – поч. XX ст.	Інвестиційна доктрина К. Маркса, Ф. Енгельса, В. Леніна	Інвестування за умов капіталізму є причиною породження соціального конфлікту та розшарування суспільства. Інвестиції – це функція від прибутку і не залежать від розмірів заробітної плати. Всі заощадження здійснюються капіталістами з метою реінвестиції, що автоматично знову вкладають увесь прибуток незалежно від розмірів очікуваних доходів. Інвестування мають здійснюватися переважно у досягнення науково-технічного прогресу, чому повинна сприяти держава. Зовнішня інвестиційна політика будується на концепції імперіалізму	Проблеми стимулювання інвестицій не існує. Мотивом, що стимулює розширене відтворення, є нагромадження заради нагромадження. Ціна пропозиції капіталу в такому разі дорівнюватиме нулю. Інтенсифікація інвестування не узалежнюється від ставки процента, а спричиняється надлишком капіталу та зменшенням прибутковості. Рух інвестицій зумовлюється пошуком прибуткової сфери застосування. Активізація процесу інвестування пов'язується із збільшенням кількості та могутності монополій. Специфічним чинником, що сприяє дії основного мотиву інвестування, є інновації

Продовження табл.

1	2	3	4
Друга пол. XIX ст. – поч. XX ст.	Представники неокласичної теорії (І. Фішер, К. Менгер, Є. Бем-Баверк, Ф. Візер, Дж. Кларк, Л. Вальрас, А. Маршалл)	Трансформація класичної інвестиційної концепції в неокласичну. На відміну від класичної концепції стихійних ринкових механізмів, неокласична в умовах обмеженості капіталів більш детально аналізує фактори впливу на процес інвестування. Однак аналіз позбавляється макроекономічних ознак, зводиться до мікроекономічного рівня, вирішує проблеми конкретного суб'єкта господарювання. Розробляються теорії граничної продуктивності інвестицій. Інфляція та фіскальна політика держави вважаються основними чинниками дестабілізації інвестиційних процесів	Передумовою інвестування є ефективність виробництва та можливість започаткування нових виробництв, де гранична продуктивність завжди вища, ніж у традиційних. На активізацію інвестування впливає рівень ставки процента та можливість отримання певних вигід (зокрема, надприбутків, що позначаються на ставці процента). Активізації інвестиційних потоків сприяє створення державних грошових інститутів та формування виваженої кредитно-грошової політики. Як могутній автономний чинник інвестицій розглядаються інновації. Як чинник іноземного інвестування розглядається стійкість національної валюти
Кінець XIX ст. – поч. XX ст.	Форматори інвестиційної концепції ринкової рівноваги (К. Віксель, Г. Кассель, Е. Ліндаль, Д. Гобсон, А. Пігу, Р. Хоутрі, Дж. Робінсон, Е. Чемберлін, Й. Шумпетер)	Концепція має на меті створення механізму саморегулювання економіки за активної участі держави. Формування активної інвестиційної політики держави, обмеженої зовнішньою сферою щодо мікроекономічних регуляторів. Надання важливої функції іноземному інвестуванню. Посилення монополістичних тенденцій. Доказ інвестиційної природи економічного циклу, розробка принципу акселерації, теорії «очікування» учасників інвестиційного процесу	Зростання обсягів інвестування підтримується низьким рівнем процентних ставок, маніпулювання якими здійснює держава через банківську систему; застосуванням фіскальних та регламентуючих методів (субсидування, встановлення квот та тарифів, контроль за ціноутворенням), але таких, що не гальмують вільної дії ринкових механізмів. Інвестиційний бум зумовлюють відповідний рівень заощаджень, розвиток перспективних галузей, науки і техніки, інновації. Виникненню інституційних інвесторів сприяють монопольні переваги
Поч. XX ст.	Представники кейнсіанської та нео-кейнсіанської теорій (Дж. Кейнс, Е. Хансен, Р. Харрод, Дж. Хікс, О. Домар, П. Самуельсон)	Розробка механізмів інвестиційного мультиплікатора та акселератора. Розгляд інвестицій як поточного приросту цінності капітального майна в результаті виробничої діяльності, частки доходу, що не була використана для споживання. Відстоювання свідомого впливу держави на грошову та інвестиційну сфери. Розробка механізму державного регулювання інвестиційних процесів за умов кризових явищ. Підтримка протекціонізму, захист національної економіки від іноземних інвестицій. Нехтування мотивами поведінки індивідуального інвестора	Обсяг інвестування обумовлено рівнем заощаджень та норми процента (граничною ефективністю інвестування); рівнем податків та очікуваної рентабельності; розвитком кон'юнктури. Стимулюванню інвестиційного процесу сприяють створення державою відповідних умов та спеціальних інститутів, ефективної грошово-кредитної, податкової та бюджетної політики, митного законодавства; державні інвестиції в пріоритетні галузі, інновації; система держзамовлень і держзакупівель, субсидування корпорацій, виховання нових споживчих потреб (застосування прямого та опосередкованого впливу держави)

Закінчення табл.

1	2	3	4
XX ст.	Представники інституціональних теорій (М. Портер, А. Ругман, Дж. Даннінг, Т. Веблен, А. Шпітгоф, Дж. Коммонс, С. Вінтер, В. Мітчелл, Р. Коуз, А. Берлі, Г. Мінз, С. Чейз, В. Ростоу, Д. Белл, Дж. Гелбрейт)	Відстоювання принципів національних пріоритетів, права держави формувати напрями розвитку та регулювання економіки, визначальної ролі суспільних інтересів над приватними, підпорядкування індивідуальних дій колективним. Розробка концепцій поведінки фірм, аналіз складових інвестиційного клімату (крім економічних, ще й соціальних, політичних, правових, етичних, психологічних, екологічних). Наголос на необхідності поєднання державного управління інвестиційними процесами та лібералізації іноземного підприємництва, стимулювання внутрішнього інвестування	Інвестиційній активності сприяє інституціональна будова суспільства; реформування суспільних інститутів; створення відповідного правового середовища; ефективна урядова політика; сталість грошово-кредитних відносин, стабільність банківської системи; планування техноструктури, підтримка інновацій; формування галузей з надвисокими прибутками, нових ринків; розвиток підприємництва та ідеології. Інвестиційний клімат більшою мірою залежить від ендогенних, ніж від екзогенних чинників, що формують «даймонд». Розвиток інвестування узалежнюється від процесів транснаціоналізації та зовнішньої політики держави
XX ст.	Представники неокласичної доктрини міжнародного руху капіталів (К. Віксель, Рю. Солоу, Р. Лукас, Е. Хекшер, Б. Олін, П. Самуельсон, Дж. Фламінг)	Дослідження мотивів поведінки індивідуального інвестора в контексті міжнародної інвестиційної діяльності. Приділення виключної уваги іноземному інвестуванню (зокрема, прямому через ТНК). Передбачається активний вплив держави (однак утримання від прямого управління) на національні та міжнародні макроекономічні взаємозв'язки, інструментом якого є рух інвестицій	Активізація інвестування зумовлена схильністю до диверсифікації вкладень. На неї впливають рівень фокторонасиченості та факторoінтенсивності, економічної та політичної ризикованості; фіскальна, митна та антиінфляційна політика, розвиток інституцій, інтенсивність експорту та імпорту, розвиток валютного ринку, стан платіжного балансу, технологічний розвиток, підтримка інновацій

Джерело: [1-8].

Синтез наведених у таблиці даних дозволяє зробити висновок, що в процесі розвитку цивілізованого суспільства все більшою мірою акцентується увага на зв'язку між пожвавленням інвестиційної діяльності та економічним зростанням. Відмінність здебільшого полягає у підходах щодо визначення джерел інвестування, їх форм, сфер застосування, очікуваного ефекту, ролі держави в управлінні інвестиційною діяльністю, та, відповідно, створенні передумов, що сприяють активізації інвестування. Лише представники критичної течії розглядали інвестування як дестабілізуючий фактор, однак разом з тим, зазначали, що виконання державою покладених на неї функцій відносно управління цим процесом має врівноважувати макроекономічну ситуацію.

Наприкінці XX ст. – на початку XXI ст. У. Шарп, Л. Гітман, Дж. Розенберг, Е. Долан, Д. Ліндсей, К. Макконнел, С. Брю, Д. Белл, Боді Зві та інші науковці пов'язують активізацію інвестування з розвитком науки і техніки, людського капіталу, стимулюванням інновацій та ноу-хау. Українські економісти, зокрема І. Бланк, А. Гойко, А. Музиченко, А. Череп, підтримуючи сформовані міжнародні концепції, обґрунтовують важливість спрямування інвестицій у розвиток високотехнологічних галузей. Дедалі більшої значущості закордонні та вітчизняні вчені надають державному регулюванню інвестиційної діяльності, свідомому впливу на фактори, що зумовлюють формування інвестиційної привабливості та розробленню державних стратегій економічного розвитку з врахуванням національної специфіки.

Особливості розвитку національно економіки завжди мали вагомий вплив на формування інвестиційної політики держави, свідченням чому була розробка модифікованих та альтернативних інвестиційних теорій XVIII-XIX ст. XX ст. ознаменувалося неодно-

значним підходом до трактування самого поняття інвестицій та, відповідно, й визначення державної стратегії щодо забезпечення інвестиційної привабливості як важливої передумови економічного розвитку. Так, у соціалістичних країнах, де основною функцією інвестиційної діяльності було підвищення обсягів виробництва продукції переважно військово-промислового комплексу та важкої промисловості, поняття інвестицій вважалося синонімом капітальних вкладень, а одержання прибутку від інвестування у більшості випадків не ставилося за мету. У капіталістичних країнах головною ж функцією інвестиційної діяльності вважається зростання доходу або одержання прибутку. При адміністративно-командній економіці термін «інвестиції» майже не був вживаним, замість цього у господарській діяльності були розповсюджені такі терміни, як «капітальні вкладення», «довгострокові вкладення», «вкладення в основні фонди» тощо. Кожна держава формувала власні пріоритети щодо здійснення інвестиційної діяльності та, відповідно, використовувала специфічні засоби впливу на рівень інвестиційної привабливості.

Важливим підґрунтям розгортання сучасних інвестиційних процесів стала марксистсько-ленінська концепція руху іноземного капіталу, що виникла на тлі бурхливого розвитку міждержавної міграції капіталів. Сьогодні її втілення проявляється в процесі глобалізації економік країн світу і у створенні міжнародних інтеграційних угрупувань, на кшталт СОТ, ЄС, ЄЕП, НАТО тощо.

Практичний інтерес представляють дослідження підходів Дж. Кейнса та його послідовників стосовно механізмів мультиплікатора та акселератора. Взаємозалежність цих понять настільки виражена, що їх можна синтезувати в одне поняття. Саме вони актуалізують дискусії багатьох учених сучасності з приводу того, що є первинним – інвестиції або економічне зростання.

Незважаючи на це, майже всі науковці одностайні у тому, і з цим треба погодитись, що саме інвестування задає темпи економічному зростанню і впливає на формування конкурентоспроможності країни, створює перспективи подальшого суспільного розвитку.

Висновки і пропозиції. Виходячи з викладеного вище, можна констатувати, що інвестиції є одним з основних факторів економічного пожвавлення в країні. В зв’язку з цим інвестиційна діяльність завжди знаходилася у центрі уваги провідних науковців, а формування сприятливого інвестиційного середовища неподільно пов’язувалося з управлінською функцією держави. Трансформація підходів до управління інвестиційною привабливістю в історичному поступі суспільного розвитку свідчить про нарощення управлінської функції держави з одночасним застосуванням обмежень щодо її прямого впливу на процес інвестування. Акценти переміщуються з безпосереднього втручання держави на створення сприятливих умов для розвитку інвестиційної діяльності в країні. При цьому перевага надається заходам впливу на екзогенні чинники, тобто фактори внутрішнього розвитку країни, що стимулюють, або, навпаки, стримують пожвавлення інвестиційних процесів.

Сьогодні особливості економічного розвитку кожної країни мають бути покладені в основу розробки концепцій управління інвестиційною привабливістю. Рівень інвестиційної активності, особливо стосовно іноземного інвестування, потребує узгодження із ступенем економічного розвитку країни. Це дозволяє розробити ефективний механізм регулювання інвестиційної діяльності та формалізовано обґрунтувати необхідний обсяг інвестування, що забезпечить його раціональне засвоєння та використання відповідно до сформованих умов національного розвитку.

Список використаних джерел

1. Боди З. Принципы инвестиций / Боди Зви, Кейн Алекс, Маркус Алан; пер. с англ. – [4-е изд.]. – М.: Вильямс, 2002. – 984 с.

2. Гитман Л. Дж. Основы инвестирования / Л. Дж. Гитман, М. Д. Джонк; пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 1008 с.

3. Гриньов А. В. Сучасні тенденції прямого іноземного інвестування в умовах глобалізації економічного розвитку і світової фінансової кризи [Електронний ресурс] / А. В. Гриньов, К. П. Покатаєва // Економічний простір: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. – № 25. – С. 5-15. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2009_25/grinjov.htm.

4. Даниленко А. А. Світові тенденції та особливості розвитку прямих іноземних інвестицій / А. А. Даниленко // Фінанси України. – 2009. – № 4. – С. 99-108.

5. Ланченко Є. О. Історичні аспекти розвитку інвестиційних процесів / Є. О. Ланченко // Економіка АПК. – 2005. – № 12. – С. 86-92.

6. Музиченко А. С. Державне регулювання інвестиційної діяльності: монографія / А. С. Музиченко. – К.: Наук. світ, 2001. – 345 с.

7. Розенберг Дж. М. Инвестиции: терминологический словарь / Дж. М. Розенберг. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 400 с.

8. World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development [Електронний ресурс]. – New York and Geneva: UNCTAD, 2009 – Режим доступу: http://www.unctad.org/en/docs/wir2009_en.pdf.

УДК 330.341.2 (477)

Я.В. Жарій, канд. техн. наук, доцент
М.В. Дубина, канд. екон. наук
Ю.В. Лях, студентка
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОЛЕКТОРСЬКИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

Досліджено діяльність колекторських компаній в Україні, визначено основні методи роботи таких установ, проаналізовано розвиток зазначених організацій у США та Великобританії, виявлено основні проблеми функціонування ринку колекторських послуг в Україні та розроблені заходи щодо їх вирішення.

***Ключові слова**: колекторська компанія, колекторська послуга, Soft Collection, Hard collection, Legal Collection, Асоціація учасників Колекторського Бізнесу України, Федерація Європейських Національних Колекторних Асоціацій, колектор-фрилансер.*

Исследовано деятельность коллекторских компаний в Украине, определено основные методы работы таких учреждений, проанализировано развитие указанных организаций в США и Великобритании, выявлены основные проблемы функционирования рынка коллекторских услуг в Украине и разработаны мероприятия по их решению.

***Ключевые слова:** коллекторская компания, коллекторская услуга, Soft Collection, Hard collection, Legal Collection, Ассоциация участников коллекторского бизнеса Украины, Федерация Европейских Национальных Коллекторских Ассоциаций, коллектор-фрилансер.*

The article researches the activity of collection companies in Ukraine, defines the main methods of work of such institutions, analyzes the development of these organizations in the USA, UK, identifies the main problems of the collection market in Ukraine and developed measures to address them.

***Key words:** collection company, collection service, Soft Collection, Hard collection, Legal Collection, Association of collection business in Ukraine, Federation of European National Collection Associations, collector-freelancer.*

Постановка проблеми. Фінансово-економічна криза внесла свої корективи у розвиток економік більшості країн світу, оскільки їй притаманний глобальний та всеохоплюючий характер. Україна з країн Центральної та Східної Європи постраждала чи не найбільше, що простежується у показниках зміни валового внутрішнього продукту, індексу інфляції, зміни вартості національної валюти. Негативні наслідки кризи, насамперед, найсильніше вплинули на розвиток фінансового ринку країни загалом та кредитного зокрема.

Масове кредитування, що спостерігалося до фінансово-економічної кризи, сприяло укоріненню впевненості економічних суб'єктів у їх можливості придбання всього в кредит. Переоцінюючи власні можливості, фізичні особи масово оформляли кредитні угоди на купівлю побутової та комп'ютерної техніки, автомобілів, квартир, будинків тощо, хоча не завжди могли вчасно та в повному обсязі виплачувати відсотки та суму боргу. Комерційні банки зі свого боку також переоцінювали фінансовий стан як фізичних, так і юридичних осіб і в гонитві за прибутком часто видавали кредити тим особам, які не могли їх якісно обслуговувати.

Фінансово-економічна криза призвела до того, що велика кількість осіб (особливо позичальники валютних кредитів, що не мали валютної виручки) просто не змогла вчасно обслуговувати кредити. З часом проблема позичальників стала проблемою кредиторів, які масово стали недоодержувати кошти за наданими позиками, що досить різко вплинуло на їх фінансовий стан та рівень рентабельності.

Величезний обсяг простроченої заборгованості вимагав пошуку нових шляхів її зменшення та розробки заходів щодо стягнення боргів з позичальників. На допомогу банкам прийшли колекторські компанії, основною діяльністю яких є збір простроченої заборгованості з фізичних та юридичних осіб. Фактично фінансово-економічна криза стала імпульсом розвитку цих послуг на фінансовому ринку України.

На сучасному етапі розвитку кредитного ринку, колекторські компанії вже відіграють важливу роль і ця роль у майбутньому лише буде зростати з поступовим переходом цих установ до загальноприйнятих у розвинутих країнах принципів та цивілізованих методів надання колекторських послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі на сьогодні існує невелика кількість ґрунтовних досліджень ринку колекторських компаній. Серед науковців, праці яких присвячені функціонуванню колекторських компаній на фінансовому ринку України, варто відзначити М. Галас, М. Іллюк, Ю. Лазаускас та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи здобутки зазначених учених, варто відмітити, що наукових робіт, у яких чітко визначалися б проблеми діяльності колекторських компаній на ринку фінансових послуг та розроблялися заходи щодо їх вирішення, на сьогодні досить небагато, тому питання визначення сучасного стану та перспектив розвитку цих установ в Україні є актуальними та вимагають відповідних досліджень.

Мета статті. Дослідити основні аспекти діяльності колекторських компаній в Україні, визначити методи їх роботи, з'ясувати проблеми, що стримують розвиток ринку колекторських послуг та розробити заходи що їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. У законодавстві України юридично невизначено терміни «колекторська компанія», «колектор», «колекторські послуги». Також не існує вичерпного переліку послуг, що можуть надавати зазначені особи. Лише у проекті Закону України «Про заборону надання колекторських послуг щодо фізичних осіб-боржників» авторами частково була зроблена спроба на законодавчому рівні визначити сутність дефініції «колекторські послуги».

Згідно з зазначеним проектом Закону України, колекторські послуги – послуги, які юридична чи фізична особа, яка не є кредитором у відповідному грошовому зобов'занні, надає кредитору у сприянні щодо вчинення боржником дій із сплати простроченої заборгованості за грошовими зобов'язаннями шляхом усного, письмового (в тому числі з використанням електронного чи іншого технічного засобу зв'язку) спілкування з ним, членами його сім'ї та іншими родичами, його роботодавцем та іншими особами, які мають вплив на нього тощо [1].

До колекторських послуг не відносяться послуги, пов'язані з факторингом, а також з наданням юридичних послуг у ході відповідного судового процесу.

Відповідно, під колекторською компанією можна розглядати установу, що надає колекторські послуги на території України.

Діяльність колекторських компаній завжди пов'язана з розвитком кредитного ринку в країні та розширенням комерційними банками, іншими кредитними установами своєї діяльності щодо видачі позик, особливо фізичним особам.

В Україні активний розвиток колекторських компаній розпочався в період фінансової кризи, тобто у 2008 році. Однак перші установи, що надавали подібні послуги, існували на фінансовому ринку країни раніше. Професійні колекторські компанії почали з'являтись у 2006 році. Переважна більшість з них були створені на базі структурних підрозділів, які займалися роботою щодо повернення проблемних боргів (служби банківської безпеки, підрозділи претензійно-позовної роботи) банків з іноземним капіталом, які й принесли ідею продажу боргів [3, с. 50].

Фінансово-економічна криза призвела до ситуації, коли видавши величезний обсяг кредитних ресурсів, комерційні банки зустрілися з масовим неповерненням коштів економічними суб'єктами, що досить різко відобразилося як на фінансовому стані самих банків, так і, зокрема, на рівні рентабельності їх діяльності. Таким чином, основними передумовами активного розвитку колекторських компаній стали:

– поява значної кількості проблемної заборгованості на балансах комерційних банків;

– відсутність значного досвіду роботи комерційних банків з проблемною заборгованість, особливо з надто складними кредитами з точки зору їх повернення;

– неможливість окремих банків в період значного зниження рентабельності їх діяльності виділити кошти на створення нових департаментів по роботі з проблемними позиками;

– відсутність бажання у комерційних банків займатися непрофільною діяльністю по збору прострочених позик;

– необхідність для комерційних банків дотримуватися жорстких нормативно-законодавчих правил Національного банку України щодо формування резервів під кредитні операції;

– небажання комерційних банків псувати свій імідж перед своїми клієнтами в процесі збору простроченої заборгованості.

У результаті зростаючого попиту на колекторські послуги на фінансовому ринку України почали активно створюватися та розвиватися колекторські компанії. Значна кількість таких установ була створена самими комерційними банками і на перших етапах своєї діяльності працювала виключно з проблемною заборгованістю банків-засновників. Проте з часом такі компанії розширили перелік своїх послуг і, отримавши досвід роботи на специфічному колекторському ринку, почали надавати послуги іншим комерційним банкам та парабанківським кредитним установам.

Статистична інформація про функціонування ринку колекторських послуг в Україні відсутня, що пов'язано, насамперед, із законодавчою неврегульованістю зазначеного виду діяльності та відсутністю державного органу виконавчої влади, що регулював би діяльність колекторських компаній. Тому про розвиток зазначених установ в Україні можна говорити опосередковано.

За даними Національного банку України, обсяг простроченої заборгованості за кредитами постійно зростає (рис).

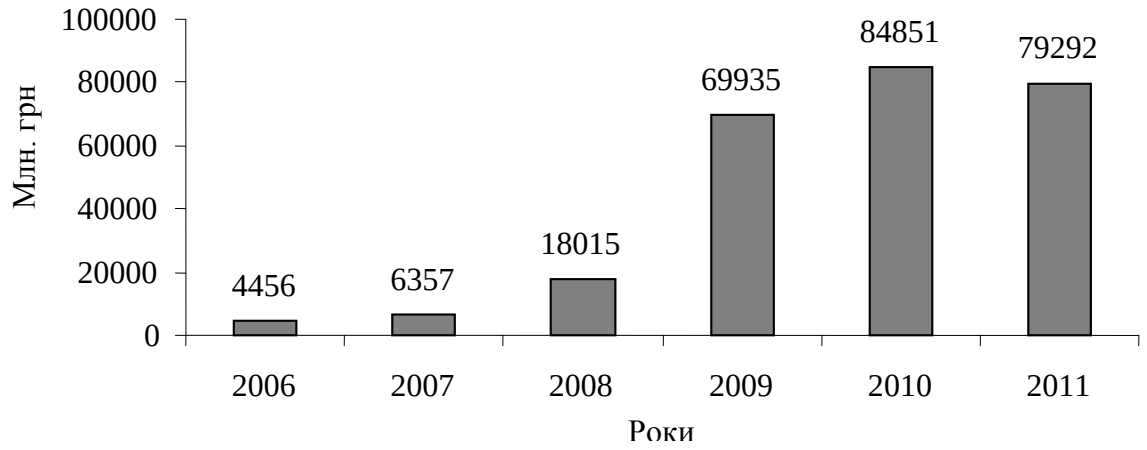

Рис. Обсяг простроченої заборгованості за кредитами у 2006-2011 роках [7]

За наведеними даними видно, що найбільший обсяг простроченої заборгованості виник у 2010 році – 84,8 млрд. грн, що на 14,9 млрд більше показника 2009 року та у 19 разів більше аналогічного показника 2006 року. У 2011 році загальний обсяг простроченої заборгованості знизився на 5,5 млрд. грн, що дає можливість прогнозувати зменшення заборгованості й у подальшому за рахунок або погашення її клієнтами банків, або списання її з рахунків банків за рахунок сформованих резервів.

Отже, приблизно 70-80 млрд. грн на сьогодні можуть бути потенційно залучені колекторськими компаніями для своєї діяльності, що свідчить про значний потенціал ринку колекторських послуг в Україні. Також варто зазначати, що цю статистику наведено лише по комерційним банкам, однак колектори також працюють і з іншими кредит-

ними установами, що функціонують на території України (кредитними спілками, фінансовими компаніями тощо).

Реакція колекторського ринку була адекватною – він активізувався, і вже наприкінці 2010 року загальний обсяг боргів, переданих колекторським агентствам, становив більше 10 млрд. грн. На зборі цих «токсичних» активів в Україні почали заробляти більше 200 колекторських компаній. Найбільш відомими серед них є «Європейське агентство з повернення боргів», «Кредит Колекшн Груп», «УкрБорг», «Українська Колекторська Група», «Фінансове агентство по збору платежів», «Укрфінанси», «Агентство з управління заборгованістю», «Служба виконання зобов'язань», ЗАТ« Екол», «Агентство комплексного захисту бізнесу «Дельта-М», «Кредітекспрес Юкрейн Ел.Ел.Сі.», «Прімоколлект. Центр грошових вимог». Недавно на український ринок фінансових послуг вийшло дві великі компанії – EOS Ukraine (Німеччина) і Пристав (Росія) [6].

Для повернення заборгованості, що є основним видом діяльністю колекторських компаній, ці установи використовують різні методи. Як правило, прийоми спілкування з клієнтами залежать від терміну позики, яку заборгував клієнт, його історії сплати тіла та відсотків за кредитом.

Виділяють декілька етапів по стягненню заборгованості.

1) Soft collection – на цьому етапі колектори намагаються переконали позичальника добровільно сплатити борг шляхом надсилання листів, SMS-повідомлень, здійснення дзвінків тощо. Якщо боржник не реагує, компанії вдаються до повідомлення на роботу про наявність зобов’язань у неплатника, знайомства з родичами та близькими. Якщо у клієнта за кредитною угодою є поручитель, то обов’язково здійснюються дзвінки до нього. Спосіб спілкування між представником колекторської компанії і клієнтом характеризується менш жорстким стилем вимоги сплати кредиту і здійснюється працівником колекторської компанії відповідно до розробленого скрипту.

Скрипти, як правило, розробляються колекторськими компаніями з метою дисциплінувати своїх працівників при розмові з боржниками. Їхній зміст залежить від терміну позики боржника, з яким відбуватиметься розмова.

Також у роботі колекторських компаній часто використовуються голоси меню (IVR), суть яких полягає у попередньому записі інформації та подальшому телефонуванні клієнтам з метою ознайомлення їх з цією інформацією без послуг операторів.

На етапі Soft Collection колекторські компанії, як правило, використовують величезну кількість різноманітних за змістом SMS-повідомлень, листів та скриптів розмов. Наприклад, колекторська компанія «Вердикт» використовує залежно від стадії роботи з боржником більше 20 видів SMS, за основними категоріями листів (інформаційні, вимога про погашення) більше 50 шаблонів, використання інтерактивних додатків Call Center, більше 30 схем ведення переговорів [5].

2) Hard collection – сутність цього етапу полягає в безпосередньому контакті з боржником, тобто колектори з’являються за місцем проживання клієнта та пояснюють можливі наслідки при несплаті кредиту. На цьому етапі відбувається інформування клієнта про можливості відстрочки чи реструктуризації боргу, та про право колекторської компанії звернутися до правоохоронних органів з обвинуваченням у шахрайстві тощо.

Для здійснення Hard collection, як правило, колекторські компанії створюють мережу своїх представників (філд-колекторів) у всіх регіонах країни, які і забезпечують можливість особистої зустрічі боржників з їх працівниками.

Якщо після телефонних дзвінків та особистих зустрічей боржник відмовляється сплачувати борг за кредитом, тоді колекторські компанії здійснюють Legal Collection.

3) Legal collection – суть цього етапу полягає у тому, що колекторська компанія звертається до суду з позовом про несплату боргу.

Колекторські компанії не зацікавлені звертатися з позовами до суду внаслідок тривалості судових процесів та значними додатковими фінансовими витратами. Організація Legal collection вимагає залучення кваліфікованих юристів для здійснення цього етапу, що вимагає від колекторської компанії відповідних витрат. Колекторські компанії завжди намагаються отримати оплату боргу ще на досудовому етапі.

У період активного створення та розвитку колекторських компаній на фінансовому ринку їх діяльність супроводжувалася значними скандалами та негативною реакцією суспільства щодо їх функціонування. Досить часто колектори використовували для стягнення боргів неетичні методи та нецивілізовані прийоми роботи. Наприклад, телефонували боржникам вночі, турбували у святкові дні, розголошували банківську таємницю про прострочений кредит на роботі боржника тощо.

Саме такі дії колекторських компаній призвели до того, що їх діяльність взагалі вирішили заборонити на території України. З цією метою був розроблений вже згадуваний проект Закону України «Про заборону надання колекторських послуг щодо фізичних осіб-боржників». Проте голосування за цей законопроект не відбувалося.

Усвідомлюючи важливість здійснення своєї діяльності в межах діючого законодавства та необхідність поважати права, насамперед, фізичних осіб, що закріплені в Конституції України, колекторські компанії створили Асоціацію учасників колекторського бізнесу в Україні (АКБУ).

Асоціація учасників Колекторського Бізнесу України створена в грудні 2008 р. Сьогодні до складу Асоціації входять такі компанії: CCG Credit Collection Group, ТОВ «Служба виконання зобов'язань», компанія Verdict, що входить до групи компаній eCall, ТОВ «Європейська агенція з повернення боргів», ТОВ «Укрборг», ТОВ «Українська Колекторсьа Група».

Мета АКБУ – сприяння розвитку цілісного, прозорого, справедливого й ефективного ринку колекторських послуг, підвищення престижу працівників суб'єктів колекторського ринку шляхом реалізації громадянами-членами Асоціації своїх прав і свобод, захисту загальних прав й інтересів членів Асоціації. Асоціація сприяє взаємодії з органами державної влади задля створення нових і вдосконалення існуючих законопроектів у галузі розвитку колекторського бізнесу в Україні [4].

Враховуючи постійні висловлювання політиків, експертів про непрозорість, некоректність здійснення колекторської діяльності в Україні, АКБУ розробила єдині правила для її членів: «Кодекс етики та Маніфест відповідального колектора».

Зокрема, Кодекс честі справжнього колектора, який був прийнятий самими колекторськими компаніями, містить такі пункти, які забороняють:

– використання сили, погроз чи образ особистої гідності людини;

– використання вульгарної чи нецензурної лексики або фраз, а також використання грубого тону під час розмови;

– використання інших засобів погрожуючого характеру;

– переказувати чи розголошувати інформацію про заборгованість, а також про хід колекторських дій неуповноваженим третім особам, у тому числі неповнолітнім членам сім’ї боржника;

– надавати неточну інформацію, яка стосується боргу, зокрема таку, яка встановлює характер, розмір та правовий статус боргу;

– надавати неправдиву інформацію про свій статус, кваліфікацію, досвід чи професійні повноваження, зокрема, недійсну інформацію про виконання дій нібито від імені іншого колекторського агентства, чи неправдиву інформацію про кваліфікацію і повноваження у сфері юридичних повноважень;

– будь-яким шляхом погрожувати чи виконувати дії з метою порушення власності чи прав на майно [4].

У Маніфесті «відповідального» колектора визначені основні принципи, яких повинні дотримуватися всі учасники цієї організації. Зокрема, до них віднесено.

1. Перший заклик до сплати повинен містити ретельний опис заборгованості. Наступні прохання про сплату повинні містити інформацію, що є необхідною для ідентифікації справи та етапу, на якому вона перебуває, а також актуалізоване зобов'язання боржника.

2. Телефонні розмови можуть вестися у часі та місці, які, відповідно до оцінки ситуації, не будуть створювати труднощі боржникові, тобто у робочі дні з 08.00 до 22.00 години. У випадку неможливості контакту з боржником у вищезазначений час, телефонні розмови можуть вестися в інші дні тижня, але з 8.00 до 22.00 години.

3. Розмову необхідно проводити у дусі відвертості та з дотриманням засад культури, що забезпечують зберігання таємниці та нерозголошення третім особам інформації про зобов'язання та особисті дані боржника.

4. Частота телефонних розмов, що проводяться з боржником, не повинна бути обтяжливою для нього, причому такі розмови не повинні носити характер докору.

5. Візити до боржника можуть виконуватися у часі та місці, що не будуть обтяжливими для боржника, тобто у робочі дні з 08.00 до 21.00 години. У випадку неможливості встановлення контакту з боржником у вищезазначений час, візити можуть виконуватися в інші дні тижня, але з 8.00 до 20.00 години.

6. Працівник під час виконання колекторських дій зобов'язаний представитись, пред'явити документ, який підтверджує його належність до конкретного підприємства, або інший документ, який його замінює, надати документ, що уповноважує його на здійснення заявлених ним функцій від імені підприємства, з чітко встановленими межами повноважень (наприклад, на підписання з боржником угоди, надання боржникові на підписання документа, що підтверджує існування у нього несплаченого боргу, надіслання вимоги на виконання оплати).

7. Забезпечувати зберігання таємниці та повну охорону особистих даних боржників, відповідно до вимог, встановлених законодавством України, та інші принципи [4].

Варто зазначити, що АКБУ – єдине Всеукраїнське професійне об'єднання колекторів офіційно прийняте у Федерацію Європейських Національних Колекторських Асоціацій (Federation of European National Collection Associations – FENCA), яка була створена 15 січня 1993 р. і сьогодні об'єднує Асоціації колекторських компаній 17 європейських країн (Бельгія, Чехія, Франція, Німеччина, Великобританія, Греція, Італія, Нідерланди, Норвегія, Польща, Португалія, Румунія, Росія, Іспанія, Швеція, Швейцарія, Україна) [4].

За даними Асоціації учасників колекторського бізнесу України, структура клієнтів колекторських компаній станом на 2009 рік була на 90 % представлена банківськими установами, по 3 % склала питома вага кредитних спілок та страхових компаній, 2 % припало на підприємства телекомунікації та житлово-комунального господарства та по 1 % – на дебіторську заборгованість юридичних осіб та компаній, що працюють у сфері дистриб'юторства [3, с. 51].

На сучасному етапі основною проблемою колекторського бізнесу в Україні є його законодавча неврегульованість. Зазначений вид діяльності відсутній у Законі України «Про ліцензування» у переліку видів діяльності, що підлягають ліцензуванню. Відсутній і окремий законодавчий акт, який повинен створити правове поле діяльності колекторських компаній в Україні.

На сьогодні законодавчу базу в регулюванні колекторського бізнесу складають: Конституція України, Цивільний кодекс України, Податковий кодекс України, Господарський кодекс України, Кримінальний кодекс України, Закони України «Про банки і

банківську діяльність», «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», «Про інформацію», «Про захист персональних даних».

Розглядаючи питання та проблеми колекторської діяльності в Україні, варто дослідити зарубіжний досвід функціонування колекторських компаній.

У США подібні установи виникли вперше в 40-50 рр. XX ст. унаслідок стрімкого розвитку ринку споживчого кредитування. Протягом десятиліть функціонування колекторського бізнесу в США сформувалась відповідна потужна законодавча база. У 1978 р. прийнятий Закон «Про справедливу практику стягнення боргів» (Fair Debt Collection Practices Act). У Законі можна виділити такі особливості та обмеження, пов'язані з процесом стягнення боргу:

– заборона на введення боржника в оману стосовно того, хто проводить стягнення. Також заборонено вводити неплатника в оману відносно юридичних наслідків неплатежу, суми боргу тощо;

– заборонено залучати в процес стягнення боргу оточення боржника, тобто його сім'ї, роботодавця тощо. Введені суттєві обмеження на інформування будь-кого про те, що стосовно цієї людини здійснюється процес стягнення, якщо тільки сам боржник не дав свій дозвіл на такі дії або у випадку винесення відповідного судового рішення;

– заборона на здійснення по відношенню до боржника некоректних дій, наприклад, нічні дзвінки, образи та погрози, спроби зіпсувати репутацію боржника. Колекторам дозволяється турбувати боржників з 8 ранку до 9 вечора, а також співробітник повинен припинити спілкування з боржником, якщо той надіслав до колекторського агентства письмове повідомлення зі скаргою на агента, тоді до нього направлять іншого;

– якщо позичальник передоручив вести переговори з приводу боргу своєму адвокату, то саме з останнім і повинен спілкуватись колектор. Знову звернутись до боржника він може лише в тому випадку, якщо адвокат із певних причин із ним не зв'язався;

– у листі, надісланому позичальнику з агентства, не повинно використовуватись слово «борг» чи «колектор». Також заборонено надсилати повідомлення, зовні схожі на документи, що розсилаються інстанціями. Колектор не має права погрожувати судовими переслідуваннями, якщо це насправді не входить до його планів;

– заборонено продовжувати стягнення заборгованості, якщо боржник її оскаржує (у випадку, якщо заборгованість не підтверджена в установленому законом порядку, наприклад, судовим рішенням) [2].

У США на сьогодні збором боргів займаються понад 6500 колекторських компаній. Між колекторами та боржниками створена стійка процедура роботи. В перший місяць виникнення неплатежу банк діє самостійно, телефонує боржнику і просить погасити борг. На 30-й день кредит визнається проблемним, на цю суму нараховують підвищені відсотки, штрафи, пеню. 90-й день – останній день, коли банк працює з проблемним кредитом. На 91-й день розбиратися поручається незалежному колекторському агентству. На 210-й день інформація про боржника попадає вже з колекторського агентства до кредитного бюро і там на нього заводиться справа [2].

Великобританія – одна із перших країн, де почали формуватись та розвиватись кредитні відносини, що теж сприяло і зародженню діяльності колекторських компаній. Асоціація колекторських агентств Великобританії (CSA) існує вже більше 100 років. Всього ж у Великобританії колекторськими послугами займаються понад 450-500 компаній а також колектори-фрилансери, тобто самостійно діючі колектори, що проживають у певному районі міста (або сільській місцевості) і особисто знайомі з усіма жителями. Колектор-фрилансер одночасно працює з декількома портфелями простроченої заборгованості різних колекторських агентств. Часто така робота є сімейним бізнесом. У Великобританії у фрилансера існує досить широкий спектр повноважень при роботі з

боржником. Колектор у процесі спілкування з позичальником може самостійно встановлювати графік та норму одночасних платежів. Така система буває розумна й ефективна тоді, коли у місті чи у сільській місцевості відсутні відділення колекторського агентства, і знаходячись в офісі в Лондоні, колекторам досить складно зрозуміти фінансове становище та можливості кожного боржника із провінції. Місцевий же колектор, знаючи особисто всіх боржників свого району і маючи високі комісійні від агентства, у першу чергу зацікавлений у високій ефективності роботи, і тому він разом із боржником шукає оптимальні шляхи та регулює строки погашення боргу [2].

Отже, враховуючи досвід розвитку колекторських компаній в інших країнах, можемо визначити такі проблеми здійснення колекторського бізнесу в Україні:

– відсутність законодавчої бази здійснення колекторської діяльності в Україні;

– відсутність державного регулювання діяльності колекторів, що призводить до наявності на ринку компаній, які використовують недобросовісні методи роботи, та негативно впливає загалом на функціонування всього ринку колекторських послуг;

– відсутність ліцензування діяльності колекторських компаній, що сприяє досить простому входу компаній на цей ринок фінансових послуг;

– немає чітких нормативно встановлених правил поведінки колекторів щодо передачі справ боржників до суду та бюро кредитних історій;

– досить невисокий професійний рівень працівників колекторських компаній, нерідко зустрічаються випадки хамства, залякування та неетичної поведінки;

– негативне ставлення суспільства до роботи колекторських компаній, що обумовлено недовірою громадян до їх діяльності, оскільки функціонування колекторських компаній в Україні не є інформаційно відкритим тощо;

– негативне ставлення банківських установ щодо розкриття інформації про афілійовані з ними колекторські компанії. Банки часто намагаються приховати співпрацю з колекторськими компаніями, що не підвищує якість роботи з клієнтами, які стали з часом боржниками;

– низький рівень фінансової грамотності населення.

У зв’язку з вищенаведеними проблемами, на нашу думку, необхідно зробити наступне.

1. Визначити на законодавчому рівні орган державної влади, що буде регулювати діяльність колекторських компаній. З урахуванням тієї ситуації, що ці установи надають свої послуги як банкам, так і парабанківським кредитним установам, пропонується віднести функції щодо регулювання діяльності колекторських компаній до компетенції Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Варто зазначити, що цей орган виконавчої влади вже регулює діяльність та здійснює ліцензування всіх бюро кредитних історій, що функціонують в Україні.

2. Прийняти Закон України «Про колекторську діяльність в Україні». Варто розуміти, що наявність чи відсутність відповідного закону не зупинить розвиток колекторських компаній в Україні, оскільки існує значний попит на ці послуги. Подібна ситуація відбувається на сучасному етапі з ломбардами. Спеціального закону, який би регулював діяльність цих установ, немає але їх розвиток останніми роками відбувається дуже швидкими темпами. Тому прийняття Закону України «Про колекторську діяльність в Україні» лише сприятиме побудові цивілізованого ринку колекторських послуг в Україні і стане імпульсом формування відповідної нормативної бази.

Важливим також є залучення до розробки Закону України «Про колекторську діяльність в Україні» не лише державних органів влади, але й Асоціації учасників колекторського бізнесу в Україні з її пропозиціями та рекомендаціями.

3. Розробити необхідні ліцензійні умови здійснення колекторської діяльності, установити мінімальні вимоги до розміру статутного капіталу таких установ, визначити

принципи їх діяльність на фінансовому ринку, розробити систему штрафних санкцій за порушення чинного законодавства, запровадити вимоги щодо рівня підготовки топменеджерів, що сприятиме підвищенню ефективності роботи колекторських компаній та сприятиме зростанню якості обслуговування громадян.

4. Запровадити спільними діями держави, комерційних банків та колекторських компаній заходи щодо підвищення фінансової грамотності населення та розробити механізми обов'язкового інформування позичальників про можливість передання у майбутньому у разі несплати боргу їхньої справи в роботу колекторської компанії.

Висновки і пропозиції. Отже, на сучасному етапі розвитку вітчизняного кредитного ринку, для якого характерний значний обсяг простроченої заборгованості по кредитах, необхідно приділити увагу пошуку та розробці цивілізованих методів стягнення боргів з позичальників.

Колекторська діяльність, що пов'язана зі збором простроченої заборгованості фізичних та юридичних осіб, є досить розвиненим бізнесом у всьому світі. Вперше колекторські організації виникли на території США у 40-50 рр. XX ст. внаслідок стрімкого розвитку кредитних відносин. На сьогодні збором боргів у США займаються понад 6500 колекторських компаній.

Європейськими країнами колекторський бізнес започатковано пізніше, але на цей момент він є розвиненим, створено Федерацію Європейських Національних Колекторських Асоціацій (FENCA), яка об'єднує Асоціації колекторських компаній 17 європейських країн. Її діяльність спрямована: на захист та підтримку інтересів національних асоціацій; на просування і розвиток європейського законодавства та принципів корпоративної і професійної етики у сфері стягнення боргів та взаємодії з клієнтами.

В Україні колекторські організації з'явились у 2006 році, а їх інтенсивний розвиток почався з активним одержанням споживчих та іпотечних кредитів фізичними особами і з обмеженими можливостями щодо їх повернення в період економічної кризи. На сьогодні на ринку колекторських послуг діє приблизно 200 компаній, що надають відповідні послуги.

У своїй діяльності колекторські компанії застосовують різнорідні методи роботи: Soft collection (надсилання листів, SMS-повідомлень, здійснення дзвінків тощо), Hard collection (здійснення безпосереднього контакту з боржником), Legal collection (звернення до суду з позовом про несплату боргу).

Основними проблемами здійснення колекторського бізнесу в Україні є: відсутність законодавчої бази здійснення колекторської діяльності в Україні; відсутність державного регулювання діяльності колекторів; відсутність ліцензування діяльності колекторських компаній; немає чітких нормативно встановлених правил поведінки колекторів щодо передачі справ боржників до суду та бюро кредитних історій; досить невисокий професійний рівень працівників колекторських компаній; негативне ставлення суспільства до роботи колекторських компаній; негативне ставлення банківських установ щодо розкриття інформації про афілійовані з ними колекторські компанії; низький рівень фінансової грамотності населення.

Для вирішення цих проблем необхідно: визначити на законодавчому рівні орган державної влади, що буде регулювати діяльність колекторських компаній; прийняти Закон України «Про колекторську діяльність в Україні»; розробити необхідні ліцензійні умови здійснення колекторської діяльності, встановити мінімальні вимоги до розміру статутного капіталу таких установ, визначити принципи їх діяльність на фінансовому ринку; запровадити спільними діями держави, комерційних банків та колекторських компаній заходи щодо підвищення фінансової грамотності населення.

Запровадження зазначених заходів сприятиме не лише подальшому розвитку в Україні ринку колекторських послуг, а й підвищенню довіри до колекторського бізнесу та придбанню ним ознак цивілізованості.

Список використаних джерел

1. Про заборону надання колекторських послуг щодо фізичних осіб-боржників: Проект Закону України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://credits.zp.ua/2011/11/poyasnyuvalna-zapiska-do-proektu-zakonu-ukra/pro-zaboronu-nadannya-kolektorskix-poslug-shhodo-fizichnix-osib-borzhnikiv.

2. Колекторське агентство «Лев и парнеры» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://levpart.by/debt-in-the-uk.html; http://levpart.by/debt-in-the-american-and-belarusian.html.

3. Лазаускас Ю. М. Діяльність та особливості організації операційних бізнес-процесів колекторських (колектингових) компаній в Україні / Ю. М. Лазаускас // Наука й економіка. – 2011. – № 1 (21).

4. Офіційний сайт Асоціації учасників Колекторського Бізнесу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.acbu.com.ua/ua/content/82.html.

5. Офіційний сайт компанії «Вердикт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.verdict.kiev.ua/collecting.php.

6. Офіційний сайт компанії CCG-Credit Collection Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ccg.ua/ua/ru/toclients/purchase_debt.

7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.

8. Офіційний сайт Федерації Європейських Національних Колекторських Асоціацій (FENCA) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fenca.org.

УДК 336.71

В.Ю. Прокопенко, канд. екон. наук, доцент
Харківський національний університет внутрішніх справ, м. Харків, Україна

ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОСТІ – ІНСТРУМЕНТ НАПОВНЕННЯ МУНІЦИПАЛЬНИХ БЮДЖЕТІВ ТА РЕГУЛЮВАННЯ МІСЦЕВИХ РИНКІВ НЕРУХОМОСТІ

Стаття присвячена зарубіжному досвіду оподаткування нерухомості. Виділені основні форми оподаткування, які існують у різних країнах світу. Проаналізовані основні елементи оподаткування нерухомості: об'єкти оподаткування та база оподаткування. Досліджені переваги та недоліки певних особливостей окремих країн у сфері оподаткування.

Ключові слова: *податковий інструмент, оподаткування нерухомості.*

Статья посвящена зарубежному опыту налогообложения недвижимости. Выделены основные формы налогообложения, которые существуют в разных странах мира. Проанализированы элементы налогообложения недвижимости: объекты налогообложения и база налогообложения. Исследованы преимущества и недостатки определенных особенностей отдельных стран в сфере налогообложения.

Ключовые слова: *налоговый инструмент, налогообложение недвижимости.*

This article deals with foreign experience real estate taxation. The basic form of taxation that exist in different countries. Analyzed major element property taxation: the objects of taxation and tax base. Investigated the advantages and disadvantages of certain features of individual countries in the field of taxation.

Key words*: tax instrument, real estate (property) taxation.*

Постановка проблеми. Корисність і впливовість оподаткування нерухомості на обіг нерухомості в економіці – історично підтверджений факт. По-перше, податок стимулював до ефективнішого використання земельної нерухомості і недоцільності тримання «зайвої» земельної нерухомості. По-друге, це простота в обчисленні і неможливість приховувати об'єкт оподаткування. По-третє, це можливість розвитку соціальної інфраструктури через збільшення надходжень до місцевих бюджетів. По-четверте, це важіль впливу на використання та споживання нерухомості.

Щодо сучасної практики оподаткування нерухомості, слід зазначити, що вона притаманна різним країнам, хоча характеризується своєю специфікою.

Регулюючий вплив податкового інструменту виявляється через такі засоби впливу: податкова база, об'єкти оподаткування, податкові ставки (їх рівень, диференціація для різних об'єктів оподаткування або суб'єктів), податкові пільги.

Постановка завдання. З метою використання провідного досвіду оподаткування нерухомості і застосування його у вітчизняній практиці досліджена сучасна практика оподаткування нерухомості окремих країн світу.

Виклад основного матеріалу. Зарубіжний досвід свідчить, що в розвинених країнах більшість податків, які безпосередньо впливають на розвиток ринку нерухомості, відноситься до компетенції органів місцевого самоврядування. Це надає муніципальній владі конструктивний важіль впливу на локальний ринок нерухомості, що в свою чергу, дозволяє повніше враховувати місцеві особливості при територіальній сегментації об'єктів нерухомості.

У таблиці 1 наведені форми оподаткування нерухомості, що зустрічаються у різних податкових системах країн світу.

Таблиця 1

Форми оподаткування нерухомості (що існують у різних країнах)

Види/елементи оподаткування	**Поземельне оподаткування**	**Оподаткування нерухомої власності**	**Оподаткування (податки) на операції з нерухомістю**
1	2	3	4
Об'єкти оподаткування	Земельна ділянка (земельна нерухомість)	Об'єкти нерухомого майна (створенні на земельній нерухомості)	Операції з нерухомістю

Продовження табл. 1

1	2	3	4
Особливості справляння	Справляється у формі періодичного платежу, який встановлюється відповідно до площі або вартості земельної ділянки, в окремих випадках – з коригуючими коефіцієнтами відповідно до цільового призначення, розташування тощо; у ряді держав (напр., ФРН, Франція) об'єднується з оподаткуванням розташованих на ділянці об'єктів нерухомості	Справляється у формі періодичного платежу, який встановлюється відповідно до площі або вартості об'єкта нерухомості, в окремих випадках – з коригуючими коефіцієнтами відповідно до цільового призначення, розташування тощо	Достатньо широкий спектр податків: у складі оподаткування доходів фізичних осіб від операцій з нерухомістю; митні платежі за оформлення угод з купівлі-продажу нерухомості; оподаткування прибутку підприємств від зростання вартості об'єктів нерухомості
Значення для ринку нерухомості	Опосередковано впливає на активність на ринку нерухомості; в окремих випадках (напр., Франція) забезпечує цільове використання земельних ділянок	Часто виконує роль «податку на розкіш»; диференціація ставки дозволяє стимулювати той чи інший сектор нерухомості (залежно від вартості та цільового призначення)	Зміна ставки безпосередньо впливає на ринкову активність; стимулювання ефективного використання нерухомості та інвестування в нерухомість
Сегменти, на які впливає	Ринок земельної нерухомості	Ринок житлової нерухомості	Всі сегменти

Джерело: складено автором.

У світовій практиці оподаткування нерухомості під об'єктами оподаткування, як правило, розуміють всі види нерухомості (нерухомого майна) – житлова, комерційна, виробнича, промислова, земельна нерухомість тощо. Але існують певні розбіжності щодо формування бази оподаткування в кожній країні, що знайшло своє відображення в таблиці 2.

Таблиця 2

Оподаткування нерухомості в окремих країнах світу: об'єкти оподаткування та податкова база

Країни	Об'єкт оподаткування	База оподаткування
ОЕСР:		
Австралія	Земельна нерухомість або створена нерухомість	Ринкова вартість, вартість ренти
Канада	Створена нерухомість	Ринкова вартість
Японія	Земельна нерухомість, створена нерухомість, у тому числі житлова нерухомість	Ринкова вартість Ринкова вартість (рентний доход / вартість споруди); площа – на території колишньої ГДР
Німеччина	Земельна нерухомість, створена нерухомість, фермерське майно	
Великобританія	Створена нерухомість. Промислова, виробнича нерухомість	Ринкова вартість для резидентів, рентна вартість для нерезидентів
Центральна і Східна Європа:		
Угорщина	Земельна нерухомість, у тому числі, житлова нерухомість	Площа або скорегована ринкова вартість Ринкова вартість (зараз інвентаризаційна)
Латвія	Земельна нерухомість, створена нерухомість	Площа, балансова вартість для ю.о.
Польща	Земельна нерухомість, створена нерухомість	Площа землі; інвентаризаційна вартість житлової нерухомості., балансова вартість комерційної нерухомості
Росія	Земельна нерухомість. Житлова нерухомість, комерційна нерухомість	
Україна	Земельна нерухомість. Житлова нерухомість	Оціночна вартість Площа

Джерело: [1].

Як засвідчують дані таблиці 2, то в більшості країн, особливо країні з розвинутими економічними системами, як базу оподаткування застосовують ринкову вартість, що є конструктивним з позиції ефективного використання нерухомості.

У Німеччині більшість податків на нерухомість встановлюється та справляється громадами (за виключенням окремих земель, таких як Гамбург та Берлін, де податки з нерухомості справляються владою земель). До податків на нерухомість, що справляються у ФРН, відносяться:

- поземельний податок (grundsteuer), до складу якого включається й оподаткування будівель на земельній ділянці; ставка встановлюється громадою та множиться на коефіцієнт, який визначається залежно від призначення ділянки (0,6 % – землі сільськогосподарського та лісогосподарського призначення; 0,26 % – для будинку на одну родину вартістю до 38346,89 євро, 0,35 % – на решту вартості такого будинку; 0,31 % – для будинку на дві родини; 0,35 % – для інших земельних ділянок) [2]; базою нарахування податку є податкова вартість ділянки, яка визначається податковими органами. Цей податок є основою податкових надходжень у більшості громад;
- податок, що сплачується під час купівлі земельної ділянки (grunderwerbsteuer) у розмірі 3,5 % від вартості земельної ділянки (у ряді земель ставка вища і досягає 5 %). Це – непрямий податок, який німецьке законодавство відносить до митних платежі [3];
- податок на другу квартиру (zweitwohnungsteuer) сплачується особами, які користуються другим (окрім основного) житлом як власним, так і орендованим; встановлюється громадою і становить у середньому 10 % від орендної плати за податковий період (від 5 % у Берліні до 22 % в Уберлінґені). Цей податок виконує роль своєрідного податку на розкіш; з метою забезпечення саме такого характеру цього податкового платежу в більшості громад встановлені виключення для тих випадків, коли друге житло є необхідністю (наприклад, у зв'язку з роботою або навчанням).

З 2004 року оподаткування базується на фіксованій вартості будівель та на «орієнтовній вартості землі» (bodenrichtwerte), відповідно до Земельного кодексу, що розраховується спеціальним експертними інститутами для ділянок, на яких можлива забудова. «Орієнтовна вартість землі» за одиницю виміру (кв. м) для ділянок без будівель застосовується у 100 % обсязі, а для ділянок з будівлями – на 70 % [4]. З метою покращення вартісної оцінки будівель їх було розбито на групи (житлова та комерційна нерухомість) та встановлено для кожної з них фіксовану вартість 1 кв. м нерухомості (табл. 3).

Таблиця 3

Визначення податкової бази для створеної нерухомості у Німеччині (2004 р.)

Групи нерухомості	**Загальна сума (євро за кв. м)**
1. Виробнича, промислова, комерційна та інша нерухомість:	
Офісні будівлі, універмаги, банки, готелі і т. д.	1000
Виробничі площі, склади, оптові ринки, ринки з самообслуговуванням, центри садівництва, торгівельні зали, багатоповерхові майданчики для паркування, підземні майданчики для паркування тощо	400
Інша нерухомість виробничого, промислового, комерційного призначення	200
2. Житлова нерухомість:	
Будинки на одну або дві сім'ї, приватні квартири у будинках з не більше, ніж двома квартирами	800
Ділянки для орендованих квартир, приватні квартири у будинках з кількістю квартир більше двох, дачі та літні котеджі у котеджних містечках	600

Джерело: [6].

Пільги по сплаті земельного податку мають державні установи, церкви, установи дошкільного виховання, лікарні, інтернати, а також земельні ділянки, призначені для використання в наукових цілях. З метою стимулювання будівництва житлової нерухомості – вона не оподатковується протягом перших десяти років. Податок на нерухомість сплачується щоквартально у вигляді авансових платежів [5].

Достатньо високий рівень оподаткування нерухомості в Німеччині співвідноситься зі значним розвитком ринку оренди житла. Більше половини населення країни орендує

квартири або будинки, а у великих містах цей показник становить 80 %. Податкова політика у сфері ринку нерухомості є складовою частиною регулювання цього ринку, яке спрямоване на забезпечення рівномірності пропозиції на ринку та адекватності попиту. Наслідком такої політики, зокрема, стало значно менші негативні наслідки кризових явищ для ринку нерухомості (вартість нерухомості у Німеччині знизилась на 3-5 % порівняно з 15-20 % у Нідерландах та Іспанії [7].

У Франції існує декілька податків на нерухомість, всі з яких є місцевими і справляються громадами або департаментами (органами місцевого самоврядування): поземельний податок на власність із забудовою (taxe foncière sur les propriétés bâties), поземельний податок на власність без забудови (taxe foncière sur les propriétés non bâties), податок з житла (taxe d'habitation). Поземельні податки сплачуються власником земельної ділянки, а також особами, що мають права суперфіцію, емфітевзису, а також ряд інших прав користування чужою ділянкою, відповідно до умовної кадастрової орендної вартості.

Підставою для сплати податку з житла є фактичне проживання у ньому; так як поземельний податок та податок з житла є різними податками, у більшості випадків власник житла, який проживає у ньому, сплачує обидва податки. Власник житла, який постійно не проживає у ньому, сплачує лише поземельний податок.

Окрім зазначених податків, нерухомість у Франції також оподатковується загальнодержавним податком на багатство (impôt de solidarité sur la fortune) у складі всіх активів власника, якщо їх вартість перевищує 790 тис. євро за ставкою від 0,55 % до 1,80 %.

Особливістю оподаткування нерухомості у Франції є яскраве виділення сільськогосподарських земель. Якщо ділянка використовується для ведення сільського господарства, усі будівлі розглядаються як приналежність ділянки. Відповідно, для визначення податкового платежу використовується не оцінка вартості окремих будівель, а дохідність ділянки в цілому. Для ділянок несільськогосподарського призначення, на яких знаходяться об'єкти нерухомості, враховується дохідність власне будівлі. Цей поділ базується на особливостях французького цивільного законодавства [8]; таким чином, податкове законодавство Франції під час визначення оподаткування враховується джерело доходності. Завдяки цьому законодавець, зокрема, фіксує призначення земель, ускладнюючи зміну їх цільового використання; це направлено передусім на захист сільського господарства, у тому числі традиційного для держави виноробства, виробництва сирів тощо.

У Великобританії як податок на житлову нерухомість справляється муніципальний податок (council tax), окрім Північної Ірландії, де діє більш рання система оподаткування (rates). Для визначення розміру податку житлова нерухомість поділяється на 8 груп (в Уельсі – 9) залежно від ринкової вартості (на сьогодні визначається за рівнем цін на нерухомість 1990 р., окрім Уельсу, де у 2005 році була проведена переоцінка об'єктів нерухомості, і ринкова вартість визначається за рівнем цін 2003 року). При цьому розмір податку за кожною з груп залежить від встановленого центральною владою співвідношення до ставки за 4 групою нерухомості (група D). Наприклад, для групи A (найдешевша нерухомість) податок встановлюється у розмірі 2/3 ставки за групою D, для групи H (найдорожча нерухомість) – у 2 ставок групи D (табл. 4).

Таблиця 4

Групи нерухомості для цілей оподаткування (на прикладі Великобританії)

Група	**Коефіцієнт до ставки за групою D**	**Вартість об'єкта нерухомості (фунтів стерлінгів)**	**Розподіл об'єктів нерухомості за групами (відсотків)**
1	2	3	4
A	2/3	До 40000	24,9
B	7/9	40001-52000	19,6
C	8/9	52001-68000	21,7

Продовження табл. 4

1	2	3	4
D	1	68001-88000	15,3
E	1 2/9	88001-120000	9,4
F	1 4/9	120001-160000	5,0
G	1 2/3	160001-320000	3,5
H	2	Більше 320000	0,6

Джерело: [9].

Базова сума податку визначається органами місцевого самоврядування самостійно; у 2011-2012 рр. середня сума за групою D в Англії склала 1439,33 фунтів стерлінгів [10].

Податок на нежитлову нерухомість (business rates або non-residential rates) у Великобританії з 1990 року є загальнодержавним податком і адмініструється центральною владою (хоча з 2010-2011 року місцевим органам влади в Англії дозволено справляти додатковий податок на нежитлову нерухомість у розмірі до 2 % для об'єктів, оподатковувана вартість яких перевищує 50000 фунтів стерлінгів). Базою для нарахування цього податку є офіційно встановлена оподатковувана вартість об'єкта нерухомості, що у свою чергу розраховується відповідно до ринкової вартості оренди. Вона обчислюється кожні п'ять років, на сьогодні діють показники вартості, встановлені у 2010 році, виходячи з ринкових цін 2008 року. Для Англії та Шотландії ставка податку становить 43,3 %, для Уельсу – 42,8 %. Для об'єктів нерухомості з низькою оподатковуваною вартістю (нижче 18 000 фунтів стерлінгів для Англії, нижче 25 500 фунтів стерлінгів для Лондону тощо) встановлюється знижена ставка. Окрім цього, існують податкові пільги для благодійних організацій, підприємств у сільській місцевості, земель сільськогосподарського призначення тощо.

Характерними рисами системи оподаткування нерухомості у Великобританії є:

- відсутність поділу землі та об'єктів нерухомості для цілей оподаткування;
- поділ нерухомості на житлову та нежитлову для цілей оподаткування, розділення їх адміністрування між органами місцевого самоврядування (податок на житлову нерухомість) та центральними органами влади (податок на нежитлову, тобто комерційну та промислову, нерухомість);
- наявність різних режимів оподаткування для різних частин держави; разом з цим, такі відмінності викликані не лише суто економічними особливостями (як, наприклад, запровадження додаткової податкової групи нерухомості та її переоцінка в Уельсі через популярність цього регіону для будівництва об'єктів дорогої заміської нерухомості), але й політичними (збереження більш старої податкової системи в Північній Ірландії зумовлене політичною нестабільністю регіону).

Таблиця 5

Обсяг сплачених податків з нерухомості до ВВП у Великобританії

Роки	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**
Обсяг сплачених податків, %	12,16	13,54	13,33	12,83	13,16

Джерело: [11].

З таблиці видно, що є стабільність у надходженні податків від нерухомості і становить в середньому 13 % до ВВП.

У Польщі податок на нерухомість (podatek od nieruchomosci) є місцевим податком [12]. Платниками податку є фізичні та юридичні особи, що володіють об'єктами нерухомості, або мають на них інші права (довічне користування, володіння). Оподаткування здійснюється відповідно до площі об'єктів оподаткування, а також класу нерухомості (для будівель – 3 класи, для земель – 2). При цьому землі сільськогосподарського призначення та ліси обкладаються окремими податками.

До податків на нерухомість можна віднести також сільськогосподарський податок (podatek rolny). Платниками податків є фізичні та юридичні особи, які є власниками або

користувачами земель, що використовуються для здійснення сільськогосподарської діяльності. Розмір податку визначається як середня ринкова вартість 250 кв. м жита з конвертованого гектара[1] для сільськогосподарських підприємств та 500 кв. м жита – для решти платників податків. Середня ринкова вартість жита для цілей оподаткування обраховується щороку. Адміністрування податку покладено на голову місцевого самоврядування (бурмістр, мер міста), однак органи державної влади також мають ряд повноважень при його справлянні (зокрема, рішення про віднесення тих чи інших населених пунктів до податкових груп покладається на міністра фінансів). Законодавство передбачає ряд пільг по зазначеному податку, у тому числі податкові знижки при здійсненні капітальних інвестицій на ділянці. Близьким до цього податку є лісовий податок (podatek lesny), який сплачують власники земельних ділянок, покритих лісом.

У США податки з нерухомості встановлюються та справляються на рівні органів місцевого самоврядування – графств та муніципалітетів. Оподатковується вартість нерухомого майна, яка, як правило, визначається за справедливою вартістю відповідно до поточних ринкових цін.

У США оподаткування майна рухомого і нерухомості відноситься як 10:90. Тобто 10 % майнових податків складають податки від майна рухомого (обладнання, автомобілі, цінні папери, кошти на рахунках у фінансових установах тощо) (< 10 % майнових податків) і податки на нерухоме майно (земля, будівлі, споруди) (> 90 % майнових податків). І саме податок на нерухомість забезпечує доходну частину місцевих бюджетів і складає 70 % від усіх надходжень.

Ставки встановлюються місцевою владою і перебувають у межах 0,2-4 % від вартості нерухомості. Оцінювання вартості здійснюється за двома компонентами: вартість покращень або будівель та вартість земельної ділянки. Відсоток податків з нерухомості у США у ВВП — 2,9 %.

Об’єкти цього податку встановлюються на рівні штатів. Пільги щодо звільнення від оподаткування нерухомості мають органи влади всіх трьох рівнів (відповідно нерухоме майно, що належить органам влади всіх трьох рівнів), а також звільняється майно, яке використовується для благодійних цілей, у сфері освіти, релігійних установ, трудових спілок, фермерських об’єднань, яке не використовується у комерційних цілях.

Система адміністрування податку на нерухомість у США складається з трьох компонентів, а саме: ідентифікація об’єктів нерухомості, оцінювання об’єктів нерухомості, збір податку.

Виходячи з того, що нерухомість це стаціонарний об’єкт з чітко визначеними фізичними межами і координатами, то і податок на нерухомість має прив’язку до відповідної території, оцінювання вартості кожного об’єкта оподаткування проводиться силами оціночних інститутів-організацій, що займаються оцінкою та обліком нерухомості. Такий оціночний інститут зобов’язаний надавати в податкові органи за місцем знаходження нерухомості відомості про оцінку її вартості, її власників, а також про все, що сталося з нею за попередній податковий період. Слід зазначити, що оцінювання нерухомості для цілей оподаткування, з одного боку, має масовий характер, тобто оцінюються різні за функціональними та якісними характеристиками об’єкти, з іншого – є конкретною величиною, яка використовується як база оподаткування.

Сьогодні існує безліч методів оцінювання нерухомості, тобто її ринкової вартості. Але є три класичні методи, які найчастіше застосовуються: аналоговий, витратний, прибутковий.

[1] Який розраховується шляхом множення реальної площі сільськогосподарської ділянки на коефіцієнт, який залежить від податкової групи, до якої віднесено місцевість (всього їх 4), її цільового призначення (орні землі, луки) та класу (8 – для орних земель, 6 – для лук).

Для розрахунку вартості нерухомості, яка є базою оподаткування, застосовується масове оцінювання нерухомості й індивідуальне оцінювання нерухомості. До масового оцінювання відноситься систематична оцінка груп об'єктів нерухомості за станом на певну дату з використанням стандартних процедур і статистичного аналізу, тоді як при індивідуальному оцінюванні визначається вартість окремого об'єкта. Метою масового оцінювання є справедлива й ефективна оцінка всіх об'єктів нерухомості, що належать до визначеної юрисдикції, з метою обчислення податку на нерухомість.

Оцінюючи світову практику оподаткування нерухомості в цілому, можна зробити такі узагальнення.

1. У більшості розвинених країн податок з нерухомості справляється органами місцевого самоврядування, вони ж розпоряджаються і більшою частиною надходжень від нього. Це пов'язано з низкою причин. По-перше, податки з нерухомості забезпечують стабільні надходження до місцевих бюджетів. По-друге, на відміну від інших об'єктів оподаткування (прибуток, доходи фізичних осіб), нерухомість розподіляється більш-менш рівномірно. По-третє, податок на нерухомість на рівні місцевого самоврядування забезпечує виконання принципу субсидіарності: кошти використовуються передусім на створення та обслуговування місцевої інфраструктури, у якій зацікавлені у першу чергу жителі-власники або користувачі об'єктів нерухомості.

2. Податок з нерухомості використовується як інструмент регулювання ринку нерухомості передусім на локальному рівні. Так, податок на другу квартиру в Німеччині, як правило, вищий у туристичних та університетських містах, де більшість об'єктів нерухомості, навіть житлової, має комерційне значення, застосування податку на другу житлову нерухомість дозволяє обмежити концентрацію житлової нерухомості, а відповідно – не допустити занадто швидкого зростання плати за оренду житла. Це також, не в останню чергу, пов'язано з небажанням місцевої влади допускати спекуляцію на ринку оренди житла (досить розвиненого у ФРН). З іншого боку, для промислових міст характерні низькі ставки такого податку, або його відсутність. Таким чином, забезпечується максимальне врахування особливостей населених пунктів при функціонуванні ринку нерухомості.

3. Податок на житлову та нежитлову нерухомість у ряді випадків розділений. З точки зору впливу на ринок нерухомості, це означає, що існує можливість окремо регулювати сегменти житлової, комерційної та промислової нерухомості.

4. У низці держав існує поділ об'єктів нерухомості на будівлі та землі (наприклад, у Польщі), причому землі сільськогосподарського призначення оподатковуються за окремим режимом.

5. Участь держави в адміністрування податку з нерухомості у розвинених державах, як правило, незначна, і зводиться до встановлення загальних принципів та справляння податку, визначення методики розрахунку податкових платежів. Це, однак, не означає повний відхід держави від регулювання цієї сфери. Наприклад, у ФРН до 1997 р. справлявся податок на майно, проте метод його розрахунку був визнаний антиконституційним, у результаті чого його адміністрування було призупинено.

Таким чином, ефективність впливу податку на нерухомість на ринок нерухомості великою мірою визначається діями не держави, а органів місцевого самоврядування. Участь держави та органів місцевого самоврядування у функціонуванні системи оподаткування нерухомості розподіляється таким чином. Держава визначає загальні засади справляння податку з нерухомості, а саме: граничні ставки, порядок та норми їх визначення залежно від призначення об'єктів нерухомості, порядок визначення об'єкта оподаткування. Органи місцевого самоврядування самостійно у визначених законом межах встановлюють розміри ставок, здійснюють адміністрування податку.

Ще однією суттєвою особливістю податків з нерухомості у розвинених країнах є використання вартісних показників при їх справлянні. Таким чином, враховується значна варті-

сна диференціація об'єктів нерухомого майна та відповідно досягається соціальна справедливість податку; забезпечується більша фіскальна ефективність, а також підвищується його регулятивна спроможність. В Україні базою оподаткування нерухомості, іншої від земельною ділянки для фізичних осіб, є площа об'єкта нерухомості, на нашу думку, ця норма законодавства має бути переглянута і запропонована інша, більш конструктивна.

Загалом, існує декілька підходів до оцінювання об'єкта при оподаткуванні нерухомості [13]. В основі першого – оцінка, яка базується на площі нерухомості. Його перевагою є простота оцінювання, а недоліком – несправедливість розподілу податкового навантаження. Оцінка, що базується на площі нерухомості з використанням коефіцієнтів, які коригують розподіл податкового навантаження, виходячи з відносної привабливості і корисності, дозволяє краще врахувати стан ринку нерухомості. Разом з тим, повністю ця мета може й не досягатися (приклад – старі будівлі у «престижних» районах).

Такий підхід найчастіше зустрічається в країнах, що розвиваються (країни Центральної та Східної Європи, Латинської Америки та Африки). Умовами застосування його є відсутність розвинутого ринку нерухомості і низький рівень доходів населення, що не дає можливості запроваджувати податок на нерухомість, заснований на ринковій вартості, а також проведення в деяких із цих країн масової приватизації нерухомості як наслідок зміни політичного та економічного устрою держави. База оподаткування у вигляді площі нерухомості є більш зручною і дешевшою в адмініструванні. Основне завдання прицьому складається з ідентифікації всіх об'єктів оподаткування та розрахунку бази оподаткування.

Другий підхід передбачає вартісну оцінку. Такий підхід застосовують країни з розвинутими економічними системами. Як правило, це країни ОЕСР (Організація економічної співпраці та розвитку). Оподаткування нерухомості в цих країнах досягло високого рівня адміністрування за рахунок розробки та використання фіскального кадастру нерухомості та автоматизованої системи масового оцінювання нерухомості. Застосовуються такі показники, як вартість оренди (чистий орендний прибуток, який може бути отриманий за оренду приміщення, використовується, наприклад, у ФРН); капітальна вартість, що становить ринкову вартість об'єкта нерухомості (наприклад, США). У деяких країнах використовується показник дохідності від найкращого використання нерухомості або найкраща ринкова ціна, хоча допускається й оспорювання таких методик в адміністративному і судовому порядку. Для оцінювання вартості можуть використовуватись дані експертної оцінки, дані ринкових угод тощо.

Висновки. Висока частка податку на нерухомість у податкових надходженнях зведених бюджетів спостерігається у країнах з розвиненою ринковою економікою (США – 10,5 %; Великобританія – 9,1 %; Канада – 8,1 %; Японія – 7,4 %). Такий порівняно високий рівень надходжень від податку на нерухомість був досягнутий завдяки тривалій роботі з реформування механізму адміністрування майнових податків. Зокрема можна виокремити такі складові механізму адміністрування податку на нерухомість: сформований кадастр нерухомості, діюча система масової оцінки нерухомості, відпрацьований механізм періодичної переоцінки об'єктів оподаткування, високий рівень співробітництва фіскальних органів з платниками податків, прозорість управлінських рішень місцевих владних органів, достатній рівень платоспроможності та податкової дисципліни громадян та інші. До цієї групи можна віднести і низку європейських країн, які також демонструють достатньо високий рівень надходжень від податку на нерухомість у структурі податкових надходжень зведеного бюджету: податок на нерухомість у країнах ЄС становить 1-5 %. Найнижчий податок на землю встановлений у Іспанії (0,3-0,4 %) та Італії (0,4-0,7 %), Франції (4,9 %), Ісландії (2,8 %), Данії, Нідерландах, Швеції, Ірландії (близько 2 %).

Таким чином, незважаючи на те, що оподаткування нерухомості у світовій практиці є прерогативою органів місцевого самоврядування, її формування в Україні потребує активної участі державної влади за такими напрямками:

- розроблення загальних правил і принципів оподаткування нерухомості;
- розроблення методик розрахунку податкової вартості об'єктів нерухомості та складання кадастру з метою поступового переходу до адвалерного оподаткування усіх об'єктів нерухомості;
- узгодження з органами місцевого самоврядування стратегічних напрямків розвитку ринку нерухомості;
- забезпечення підготовки висококваліфікованих фахівців з адміністрування податків з нерухомості;
- контроль за законністю оподаткування нерухомості.

Список використаних джерел

1. Bird, Richard M., Enid Slack. International Handbook on Land and Property Taxation. – Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Inc. – 2004. – 320 p.
2. Grundsteuergesetz (GrStG) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bundesrecht.juris.de/grstg_1973/BJNR109650973.html.
3. Grunderwerbsteuergesetz (GrEStG) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gesetze-im-internet.de/grestg_1983/BJNR017770982.html.
4. Циммерманн Х. Реформа місцевих податків в Україні / Х. Циммерманн //Міста та громади в адміністративно-територіальній реформі в Україні. Міжнародний досвід та практичні пропозиції / М. В. Пітцик, Х. Циммерманн; Асоц. Міст України та громад, Нім. Бюро техн. співробітництва. – К., 2008– 136 с.
5. Андрущенко В. Л. Податкові системи зарубіжних країн: [навч. посіб.] / В. Л. Андрущенко, О. Д. Данілов. – К.: Комп'ютер прес, 2004. – С. 137.
6. Циммерманн Х. Реформа місцевих податків в Україні [Електронний ресурс] / Х. Циммерманн. – Режим доступу: http://napa-portal.academy.gov.ua.
7. Черняга Л. П. Інтеграція національних ринків нерухомості в економічній системі ЄС: монографія / Л. П. Черняга; Львівський національний університет ім. І. Франка. – Львів: ЗУКЦ, 2010. – 144 с.
8. Civil Code [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.legifrance.gouv.fr/html/codes_traduits/code_civil_textA.htm.
9. Statistical Release 31 March 2011 Local Authority Council Taxbase – 2010 (Revised) England [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.communities.gov.uk/documents/statistics/pdf/1876957.pdf.
10. Council tax levels set by local authorities in England - 2011-12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.communities.gov.uk/publications/corporate/statistics/counciltax201112.
11. The Scottish Government. Council Tax Collection Statistics 2012 – Tables [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.scotland.gov.uk/Topics/Statistics/Browse/Local-Government-Finance/PubScottishCounTaxStats/ CTCS2012; Statswales. Council Tax Collection at 31 March, by type of income. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.statswales.wales.gov.uk/TableViewer/tableView.aspx; Land and Property Services. Annual Report & Accounts for the Year Ended 31 March 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.dfpni.gov.uk/lps/lps_annual_report_10-11.pdf; Land and Property Services. Annual Report & Accounts for the Year Ended 31 March 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfpni.gov.uk/lps/lps_annual_report_2009-10_web.pdf; Scottish Local Government Finance Statistics 2010-11 Tables and Charts [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.scotland.gov.uk/Topics/Statistics/Browse/Local-Government-Finance/SLGFS1011-Tables; Statswales.Collection of non-domestic rates, by year [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.statswales.wales.gov.uk/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=608.

Communities and Local Government. National non-domestic rates collected by local authorities in England 2011-12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.communities.gov.uk/documents/statistics/pdf/2198849.pdf.

12. Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (tekst ujednolicony). Stan prawny na dzień 1 stycznia 2012 r. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mf.gov.pl/_files_/podatki/podatki_lokalne/lokalne.pdf.
13. Барбара Н. Макленнон. Оподаткування нерухомості: принципи та практичне використання [Електронний ресурс] / Барбара Н. Макленнон, Річард Е. Бонз. – Режим доступу: http://www.geomatica.kiev.ua/training/PlanValTax/chapter200.html.

УДК 368.914-047.22(477)

Є.О. Малишко, аспірант
Харківський національний економічний університет, м. Харків, Україна

ОЦІНКА РІВНЯ ОБІЗНАНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА З НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У статті розглянуто рівень розвитку недержавних пенсійних фондів в Україні. Розроблено спеціальну анкету для аналізу поінформованості та обізнаності суб'єктів підприємництва з недержавного пенсійного забезпечення міст України. Проаналізовано рівень поінформованості керівників підприємств з недержавного пенсійного забезпечення у м. Харків, м. Херсон та м. Маріуполь. Виділені основні ключові питання анкети. В анкеті висвітлені основні мотиваційні фактори привабливості для роботодавців від участі у недержавному пенсійному фонді. Проаналізовано актуальні проблеми рівня довіри суб'єктами підприємництва відносно недержавних пенсійних фондів. Виявлено рівень обізнаності та прагнення вступу до недержавного пенсійного забезпечення. Оцінено за бальною шкалою відповіді на запропоновані запитання. Зроблено відповідні висновки.

Ключові слова: *недержавне пенсійне забезпечення, пенсійна система, недержавний пенсійний фонд, суб'єкти підприємництва, пенсійний вік, соціальні внески.*

В статье рассмотрены уровни развития негосударственных пенсионных фондов в Украине. Разработана специальная анкета для анализа осведомленности и информированности субъектов предпринимательства по негосударственному пенсионному обеспечению городов Украины. Проанализирован уровень осведомленности руководителей предприятий относительно негосударственного пенсионного обеспечения в г. Харьков, г. Херсон и г. Мариуполь. Выделены основные ключевые вопросы анкеты. В анкете освещены основные мотивационные факторы привлекательности для работодателей от участия в негосударственном пенсионном фонде. Проанализированы актуальные проблемы уровня доверия субъектами предпринимательства относительно негосударственных пенсионных фондов. Определен уровень осведомленности и стремления вступления в негосударственное пенсионное обеспечение. Оценены по балльной шкале ответы на предложенные вопросы. Сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: *негосударственное пенсионное обеспечение, пенсионная система, негосударственный пенсионный фонд, субъекты предпринимательства, пенсионный возраст, социальные взносы.*

The article considers the level of private pension funds in Ukraine. A special questionnaire for the analysis of information and knowledge entities of private pensions cities of Ukraine. The level of awareness of managers of private pensions in Kharkiv, Kherson and Mariupol. The basic core questionnaire. The profile highlights key motivational factors attractiveness for employers to participate in the pension fund. Analyzed the current problems of trust business entities regarding pension funds. Detected levels of awareness and aspirations for private pensions. Reviewed by scale answers to the proposed questions. Corresponding conclusions.

Key words: *private pension system, the pension system, pension fund, business entities, retirement age, social contributions.*

Постановка проблеми. Останнім часом пенсійна система проходить етап становлення. Реформування пенсійної системи стало актуальним, через демографічне навантаження на працюючі верстви населення. Постає необхідність аналізу ефективності функціонування недержавного пенсійного забезпечення у сучасних умовах. Розвиток недержавного пенсійного забезпечення дозволить накопичувати кошти на додаткову пенсію. Пенсійні фонди виступають фінансовими посередниками у системі пенсійного забезпечення. Тому постає необхідність аналізу рівня розвитку обізнаності суб'єктів підприємництва з метою встановлення рекомендацій стосовно покращення діяльності недержавних пенсійних фондів.

Аналіз основних досліджень. Дослідження системи недержавного пенсійного забезпечення (далі – НПЗ) та її окремих елементів проводить все більше науковців, зокрема: В.В. Павлів [1], Л. Ткаченко [2], Ю. Кривобок [3], О.П. Коваль [4], С.О. Рибак [5], М. Мальований [6], С.В. Науменкова, С.В. Міщенко [7], А. Брагін [8], Т.В. Майорова [9], І.С. Бондарчук [10], О.Н. Небаба [11], І.І. Приймак, О.О. Коптюк [12], Н.М. Внукова, С.М. Рудак [13] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Висвітлено основні мотиваційні переваги, які мають вплив на суб'єктів підприємництва при виборі державного соціального забезпечення. Розроблено спеціальну анкету для суб'єктів підприємництва з метою аналізу поінформованості та обізнаності відносно недержавних пенсійних фондів.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розробка теоретичних та практичних положень до аналізу мотивації суб'єктів підприємництва з недержавного пенсійного забезпечення у м. Харків, м. Херсон та м. Маріуполь.

Виклад основного матеріалу. Структура та механізм функціонування пенсійного забезпечення регламентується Законами України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» [14], «Про пенсійне забезпечення» [15], «Про недержавне пенсійне забезпечення» [16], а також низкою розпоряджень Нацкомфінпослуг України, які набули чинності з 2004 року.

Результати аналізу заходів, які були здійснені з реформування пенсійної системи, свідчать про необхідність коригування процесів подальшого проведення пенсійної реформи з урахуванням набутого досвіду та соціально-економічного становища в країні [1].

Розвиток недержавного пенсійного забезпечення розвивається дуже повільними темпами. Постає необхідність з'ясування основних причин гальмувань розвитку третього рівня системи пенсійного забезпечення. Запропоновано анкету, яка дозволить оцінити рівень обізнаності та поінформованості суб'єктів підприємництва з недержавного пенсійного забезпечення.

Анкета складалась з десять питань, які були поділені на дві групи. До першої групи увійшли питання, які характеризували рівень обізнаності керівників підприємств про НПФ. У першій групи було виділено такі ключові питання: «Що, на Вашу думку, є НПФ?», «Що дає, на Вашу думку, участь у НПФ роботодавцю?» та «Як, на Вашу думку, здійснюється НПЗ?». Друга група містила питання стосовно досвіду роботи та прагнення до взаємодії з НПФ: «Чи розглянули б Ви у майбутньому питання щодо того, щоб робити внески до НПФ на користь своїх працівників?», «З якими видами НПФ Ви знайомі?». Опитування проводилось у містах України: Харків, Херсон та Маріуполь. Всього кількість опитаних склала сто шістдесят дві особи. Вся вибірка даних була представлена у матриці 29х29 (рис.1, власна розробка).

№	1.1	1.2	1.3	2.1	2.2	2.3	2.4	3.1	3.2	3.3	4.1	4.2	4.3	5.1	5.2	5.3	6.1	6.2	6.3	7.1	7.2	7.3	7.4	8.1	8.2	9.1	9.2	10.1	10.2
1.1	17%	0%	0%	11%	5%	0%	1%	4%	11%	8%	7%	5%	5%	8%	5%	3%	9%	5%	5%	8%	6%	5%	3%	11%	6%	7%	10%	8%	9%
1.2	0%	20%	0%	9%	1%	3%	7%	3%	17%	9%	6%	7%	7%	11%	7%	3%	11%	5%	5%	9%	4%	5%	4%	15%	5%	7%	13%	7%	13%
1.3	0%	0%	60%	3%	4%	5%	47%	16%	51%	27%	28%	21%	19%	34%	20%	6%	35%	13%	19%	34%	12%	19%	8%	51%	9%	35%	24%	32%	28%
2.1	11%	9%	3%	23%	0%	0%	0%	5%	17%	12%	8%	9%	6%	10%	6%	7%	13%	9%	4%	11%	6%	7%	4%	14%	9%	7%	16%	9%	14%
2.2	5%	1%	4%	0%	11%	0%	0%	2%	8%	4%	5%	3%	3%	6%	5%	0%	7%	1%	3%	4%	3%	3%	1%	9%	2%	4%	7%	4%	7%
2.3	0%	3%	5%	0%	0%	9%	0%	1%	7%	3%	3%	3%	3%	6%	1%	1%	3%	3%	4%	4%	2%	1%	3%	5%	3%	5%	4%	4%	5%
2.4	1%	7%	47%	0%	0%	0%	55%	15%	46%	25%	24%	18%	19%	31%	20%	4%	32%	11%	18%	32%	11%	19%	6%	49%	5%	33%	21%	31%	24%
3.1	4%	3%	16%	5%	2%	1%	15%	23%	13%	11%	13%	7%	9%	12%	10%	1%	17%	9%	7%	14%	6%	5%	7%	18%	5%	15%	9%	8%	15%
3.2	11%	17%	51%	17%	8%	7%	46%	13%	80%	35%	31%	29%	27%	45%	27%	8%	46%	19%	25%	43%	17%	28%	11%	65%	15%	40%	39%	40%	39%
3.3	8%	9%	27%	12%	4%	3%	25%	11%	35%	45%	19%	17%	17%	25%	13%	8%	25%	15%	14%	25%	11%	13%	5%	36%	9%	22%	23%	20%	25%
4.1	7%	6%	28%	8%	5%	3%	24%	13%	31%	19%	41%	4%	3%	25%	13%	3%	23%	9%	14%	27%	8%	7%	5%	33%	8%	23%	18%	20%	21%
4.2	5%	7%	21%	9%	3%	3%	18%	7%	29%	17%	4%	33%	4%	19%	9%	5%	18%	13%	7%	20%	9%	14%	5%	27%	7%	16%	17%	14%	19%
4.3	5%	7%	19%	6%	3%	3%	19%	9%	27%	17%	3%	4%	32%	15%	14%	3%	20%	9%	12%	9%	9%	15%	6%	26%	6%	15%	16%	19%	12%
5.1	8%	11%	34%	10%	6%	6%	31%	12%	45%	25%	25%	19%	15%	54%	0%	0%	32%	10%	17%	31%	12%	12%	11%	43%	11%	29%	25%	31%	23%
5.2	5%	7%	20%	6%	5%	1%	20%	10%	27%	13%	13%	9%	14%	0%	33%	0%	18%	11%	9%	15%	8%	13%	3%	27%	6%	15%	17%	13%	19%
5.3	3%	3%	6%	7%	0%	1%	4%	1%	8%	8%	3%	5%	3%	0%	0%	12%	6%	4%	3%	4%	3%	6%	1%	9%	3%	5%	7%	5%	7%
6.1	9%	11%	35%	13%	7%	3%	32%	17%	46%	25%	23%	18%	20%	32%	18%	6%	56%	8%	7%	30%	13%	18%	8%	46%	10%	28%	28%	25%	31%
6.2	5%	5%	13%	9%	1%	3%	11%	9%	19%	15%	9%	13%	9%	10%	11%	4%	8%	25%	4%	10%	10%	11%	5%	18%	7%	13%	11%	9%	15%
6.3	5%	5%	19%	4%	3%	4%	18%	7%	25%	14%	14%	7%	12%	17%	9%	3%	7%	4%	29%	17%	7%	6%	5%	25%	4%	16%	13%	17%	13%
7.1	8%	9%	34%	11%	4%	4%	32%	14%	43%	25%	27%	20%	9%	31%	15%	4%	30%	10%	17%	51%	5%	6%	6%	41%	10%	29%	21%	24%	27%
7.2	6%	4%	12%	6%	3%	2%	11%	6%	17%	11%	8%	9%	9%	12%	8%	3%	13%	10%	7%	5%	23%	4%	3%	17%	5%	11%	12%	11%	12%
7.3	5%	5%	19%	7%	3%	1%	19%	5%	28%	13%	7%	14%	15%	12%	13%	6%	18%	11%	6%	6%	4%	31%	2%	26%	5%	14%	17%	16%	15%
7.4	3%	4%	8%	4%	1%	3%	6%	7%	11%	5%	5%	5%	6%	11%	3%	1%	8%	5%	5%	6%	3%	2%	15%	13%	2%	7%	7%	9%	6%
8.1	11%	15%	51%	14%	9%	5%	49%	18%	65%	36%	33%	27%	26%	43%	27%	9%	46%	18%	25%	41%	17%	26%	13%	79%	0%	41%	37%	40%	39%
8.2	6%	5%	9%	9%	2%	3%	5%	5%	15%	9%	8%	7%	6%	11%	6%	3%	10%	7%	4%	10%	5%	5%	2%	0%	20%	7%	12%	9%	11%
9.1	7%	7%	35%	7%	4%	5%	33%	15%	40%	22%	23%	16%	15%	29%	15%	5%	28%	13%	16%	29%	11%	14%	7%	41%	7%	49%	0%	30%	19%
9.2	10%	13%	24%	16%	7%	4%	21%	9%	39%	23%	18%	17%	16%	25%	17%	7%	28%	11%	13%	21%	12%	17%	7%	37%	12%	0%	49%	19%	30%
10.1	8%	7%	32%	9%	4%	4%	31%	8%	40%	20%	20%	14%	19%	31%	13%	5%	25%	9%	17%	24%	11%	16%	9%	40%	9%	30%	19%	49%	0%
10.2	9%	13%	28%	14%	7%	5%	24%	15%	39%	25%	21%	19%	12%	23%	19%	7%	31%	15%	13%	27%	12%	15%	6%	39%	11%	19%	30%	0%	49%

Рис. 1. Матриця відповідей опитування в якісному вимірі міст України

На перше питання анкети: «Як довго існує Ваша компанія (підприємство, організація)?» 97 осіб (60 %) респондентів відповіли, що підприємство існує більше десяти років. На друге питання: «Яка кількість осіб працює на підприємстві?», у 86 осіб (55 %) – на підприємстві працює більше 50 працівників, та 36 респондентів (23 %) мають організа-

цію, в якій працює менше 20 осіб. Результати відповідей на третє питання: «Який рівень пенсійної системи Вам знайомий?», свідчать про обізнаність усіх трьох рівнів пенсійної системи України. Відповіді на четверте питання: «Виберіть, як, на Вашу думку, здійснюється НПЗ?», вказували на достатню обізнаність відносно діяльності НПФ. Проте на п'яте питання: «Що, на Вашу думку, є недержавним пенсійним фондом?», тільки 54 % відповідей були правильними. У шостому питанні було запропоновано вказати, з якими фондами знайомі респонденти. Більша частина (56 %) володіла інформацією стосовно відкритих НПФ. Сьоме питання, містило стислу інформацію про участь у НПФ роботодавців. Більша частина, а саме 51 % (76 осіб), роботодавців вважають, що НПФ розширює та посилює систему соціального захисту працівників підприємств, а 31 % (47 осіб) вважає, що створюється довгостроковий інвестиційний ресурс у формі пенсійних активів, що можуть бути використані відповідно до вимог законодавства на задоволення інвестиційних потреб підприємства. У восьмому питанні розглядалось можливість у майбутньому керівниками підприємств робити внески до НПФ на користь своїх працівників. Сорок шість осіб були впевненні, що будуть користуватись послугами НПФ. Дев'яте питання містило інформацію про працівників, які наразі користуються послугами державного соціального страхування. Отримані дані свідчать, що половина керівників мають на підприємствах працівників, які вже користуються послугами НПФ для накопичення коштів на додаткову пенсію. У десятому питанні було запропоновано роботодавцям зазначити, чи вплинуло на фінансовий стан підприємства підвищення пенсійного віку. Половина респондентів, які є керівниками маленьких та середніх підприємств, вважають, що підвищення пенсійного впливає на фінансовий стан підприємства, проте друга половина опитуваних вважає, що цей фактор не має впливу на діяльність підприємства.

Результати опитування вказують на дуже малий відсоток роботодавців, які володіють інформацією відносно діяльності НПЗ. Деякі виказували недовіру розвитку системи соціального захисту у вигляді системи пенсійного забезпечення.

Автором зазначено [16], що основними привабливими рисами участі в системі недержавного пенсійного забезпечення для працівників є: можливість забезпечити стабільний матеріальний стан у майбутньому, надійне зберігання коштів, самостійне формування своєї пенсії. А основними стримуючими факторами є: недовіра до недержавних пенсійних фондів, відсутність коштів, недостатність належної інформації, ризик втрати коштів.

Кожне питання анкети було оцінено за бальною шкалою (табл. 1). В анкеті були виділені ключові питання, котрі характеризували загальну обізнаність та поінформованість респондентів відносно діяльності та участі роботодавців у системі соціального захисту. Виділені для оцінювання були питання № 5 «Що, на Вашу думку, є недержавним пенсійним фондом?» та № 8: «Чи розглянули б Ви у майбутньому питання щодо того, щоб робити внески до НПФ на користь своїх працівників?». За кожну правильну відповідь на питання № 5 присвоювалось три бали, а на питання № 8 – додаткові два бали.

У таблиці 1 представлено бальну оцінку по кожному місту України окремо. Анкети було поділені на три показника відносно кількості працюючих осіб на підприємстві. До маленьких підприємств (організацій, компаній) було віднесено менше 20 осіб, до середніх підприємств (організацій, компаній) – 20-30 осіб та до великих підприємств (організацій, компаній) відповідно було віднесено 30-50 осіб.

Так, у м. Харків 61 велике підприємство отримало 1095 балів, з них правильна відповідь на питання № 5 та № 8 у 37 підприємств з загальною кількістю 726 балів. Два підприємства неправильно відповіли на ключові питання і були оцінені лише у 46 балів. Дванадцять середніх підприємств отримали 152 бали за відповіді на питання анкети. З них всього три анкети мали правильні відповіді за ключовими питаннями, що у результаті дорівнювало 47 балів. У 24 маленьких організацій анкети були оцінені у 240

балів, з них правильних відповідей на питання № 5 та № 8 містило 6 анкет, що у результаті отримали 80 балів. У м. Херсон 33 підприємства отримали 516 балів, з яких тільки одна анкета мала неправильні відповіді. Одинадцять анкет мали правильні відповіді за ключовими питаннями, що у результаті оцінено у 186 балів. Результати опитування у м. Маріуполь були такими: всього кількість респондентів склала 28 підприємств, у тому числі великі, середні та маленькі, з загальною кількістю 439 балів. Чотири анкети містили правильні відповіді, які були оцінені у 46 балів. Дванадцять підприємств відповіли правильно на питання № 5 та № 8 та отримали 225 балів. Аналізуючи отримані дані за бальною шкалою, слід зазначити, що рівень обізнаності керівників підприємств щодо системи пенсійного забезпечення відповідає середньому рівню. На це вказують нечіткі відповіді на запропоновані питання анкети (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз відповідей за бальною шкалою

Розмір організації	Оцінка відповідей на питання		Правильна відповідь на питання № 5 та № 8		Правильна відповідь на питання № 5		Позитивна відповідь на питання № 8		Немає правильної відповіді на питання		Немає позитивної відповіді на питання № 5 та № 8	
	Кількість анкет	Сума балів	Кількість анкет	Сума балів	Кількість анкет	Сума балів	Кількість анкет	Сума балів	Кількість анкет	Сума балів	Кількість анкет	Сума балів
Група 1, м. Харків												
Великі	61	1095	37	726	4	58	17	283	2	28	2	46
Середні	12	152	3	47	3	37	6	68	-	-	-	-
Маленькі	24	270	6	80	5	60	6	64	7	66	1	18
Разом	101	1551	48	878	12	155	30	420	10	98	3	64
Група 2, м. Херсон												
Великі	20	335	4	85	2	33	13	201	1	16	1	26
Середні	5	79	3	47	-	-	2	32	-	-	1	17
Маленькі	8	102	4	54	1	14	3	34	-	-	1	13
Разом	33	516	11	186	3	47	18	267	1	16	3	56
Група 3, м. Маріуполь												
Великі	19	324	9	178	2	28	6	95	2	23	1	20
Середні	4	57	2	30	-	-	1	12	1	15	1	15
Маленькі	5	58	1	17	1	15	2	18	1	8	-	-
Разом	28	439	12	225	3	27	9	125	4	46	2	35

Висновки і пропозиції. Результати проведеного опитування мають практичну цінність та можуть бути використані у майбутніх дослідженнях, пов’язаних з розвитком системи недержавного пенсійного забезпечення. Автором запропоновано формування фокус-групи стосовно діяльності недержавних пенсійних фондів, що дозволить вирішити багато проблем. З цією метою постає необхідність виділення таких цілей, які вирішить фокус-група. Цілі дослідження фокус-групи: оцінка сприйняття трирівневої пенсійної системи, розуміння її переваг та відзначення недоліків; визначення ставлення до окремих рівнів нової пенсійної системи, зокрема, до другого рівня (накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування) та третього рівня (система недержавного пенсійного забезпечення); виявлення основних факторів, які обумовлюють інтерес працівників щодо участі в НПЗ та основних факторів, що стримують їх участь у НПЗ; виявлення основних факторів, які обумовлюють інтерес керівників підприємств щодо участі в НПЗ, та основних факторів, що стримують їх участь у НПЗ; ідентифікація основних джерел інформації, з яких праців-

ники та керівники підприємств можуть дізнаватися про діяльність недержавних пенсійних фондів; формування висновків та пропозицій за результатами дослідження.

Список використаних джерел

1. Павлів В. В. Сучасний стан та проблеми розвитку недержавного пенсійного забезпечення / В. В. Павлів // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 2 (28). – С. 60-65.
2. Ткаченко Л. Перспективи розвитку недержавного пенсійного забезпечення / Л. Ткаченко // Економіка України. – 2010. – № 1. – С. 89-95.
3. Кривобок Ю. Для надійної діяльності НПФ / Ю. Кривобок // Вісник Пенсійного фонду України. – 2012. – № 1. – С. 36-37.
4. Коваль О. П. Мотивація участі роботодавців та робітників у системі недержавного пенсійного забезпечення / О. П. Коваль // Стратегічні пріоритети. – 2011. – № 3.– С.96-101.
5. Рибак С. О. Інституційні інвестори фінансової системи : сучасний стан та перспективи розвитку / С. О. Рибак, О. П. Коваль // Фінанси України. – 2010. – № 10 (179). – С. 60-64.
6. Мальований М. І. Стан та проблеми розвитку системи недержавного пенсійного страхування в Україні [Електронний ресурс] / М. І. Мальований. – Режим доступу: http:www/udau.edu .ua/library. php? pid=1535.
7. Науменкова С. В. Ринок фінансових послуг: навч. посіб. / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко. – К.: Знання, 2010. – 532 с.
8. Брагін С. Недержавні пенсійні фонди на неефективному фондовому ринку: приклад України / С. Брагін, О. Макаренко // Вісник НБУ. – 2011.– № 2. – С. 44-47.
9. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: навч.посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Т. В. Майорова. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 472 с.
10. Бондарчук І. С. Організація системи пенсійного забезпечення в зарубіжних країнах / І. С. Бондарчук // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 2. – С.30-31.
11. Небаба Н. О. Класифікація фінансових потоків в системі недержавного пенсійного забезпечення / Н. О. Небаба // Фінансово-кредитне стимулювання розвитку територіальних суспільних систем: зб. матеріалів міжнародної науково-практичної конференції молодих учених та студентів (23 березня 2012 року) / Луцький національний технічний університет. – Луцьк, 2012. – С. 191-193.
12. Приймак І. І. Оцінка стану та прогноз розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні / І. І. Приймак, О. О. Коптюк // Інноваційна економіка. – 2012. –№ 2 (28). – С. 46-50.
13. Внукова Н. Н. Оценка влияния уровня диверсификации портфеля активов на результаты деятельности негосударственных пенсионных фондов / Н. Н. Внукова, С. М. Рудак // Бизнес Информ. – 2011. – № 2 (1). – С. 150-153.
14. Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування: Закон України №150 від 14 серпня 2003 р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www/portal.rada.gov.ua.
15. Про пенсійне забезпечення: Закон України № 1788-12 від 05.11.1991 р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www/portal.rada.gov.ua.
16. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України № 3610-17 від 07.07.2011 р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://portal.rada.gov.ua.
17. Малишко Є. О. Визначення пріоритетів недержавного пенсійного забезпечення суб’єктами підприємництва / Є. О. Малишко // Формування економічного портрета національної інфраструктури України: аналітичний та теоретико-методологічний аспекти: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Київ, 20-21 січня 2012 р.): у 2-х ч. Ч. 1. – К.: Київський економічний науковий центр, 2012. – С. 45-48.

УДК 339.137.2:336.71(477)

М.Г. Олещук, аспірант

Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України», м. Суми, Україна

ОБҐРУНТУВАННЯ НЕЦІНОВИХ КРИТЕРІЇВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕПОЗИТНИХ ПОСЛУГ ФІЗИЧНИМ ОСОБАМ В УКРАЇНІ

У статті запропоновано науково-методичний підхід до застосування функції корисності при формалізації якісних параметрів конкурентоспроможності депозитних послуг для фізичних осіб в Україні. Виділено якісні критерії, які впливають на рівень конкурентоспроможності депозитних банківських послуг для фізичних осіб. Запропоновано алгоритм побудови багатомірної функції корисності депозитної банківської послуги для споживача-фізичної особи. Представлено результати досліджень щодо побудови одномірної функції корисності та визначення релевантних факторів впливу на рішення купівлі конкретної банківської послуги в банку.

Ключові слова: *конкурентоспроможність, депозитні банківські послуги, функція корисності.*

В статье предложен научно-методический подход к применению функции полезности при формализации качественных параметров конкурентоспособности депозитных услуг для физических лиц в Украине. Выделены качественные критерии, которые влияют на уровень конкурентоспособности депозитных банковских услуг для физических лиц. Предложен алгоритм построения многомерной функции полезности депозитной банковской услуги для потребителя-физического лица. Представлены результаты исследований по построению одномерной функции полезности и определение релевантных факторов влияния на решение покупки конкретной банковской услуги в банке.

Ключевые слова: *конкурентоспособность, депозитные банковские услуги, функция полезности.*

The paper presents a scientific and methodical approach to the use of utility functions for the formalization of qualitative parameters of competitive of deposit banking services for individuals in Ukraine. Highlighted qualitative criteria that affect the level of competitiveness of deposit banking services for individuals. An algorithm for constructing multidimensional utility function of deposit banking services to the consumer - the individual. The results of studies on the construction of one-dimensional utility function and determine the relevant factors influencing the decision of buying particular banking services in the bank.

Key words: *competitiveness, deposit banking, utility function.*

Постановка проблеми. На вітчизняному ринку депозитних банківських послуг для фізичних осіб на сьогодні не існує єдиного явного лідера за ціновим критерієм (тобто за рівнем процентів). У 2012 р. серед найбільших банків України (за розміром активів), спостерігається тенденція до зниження рівня процентів за депозитами для фізичних осіб. До першої десятки лідерів за часткою охоплення ринку увійшли: ПАТ КБ «ПриватБанк» – 22,6 %, АТ «Ощадбанк» – 8,2 %, АТ «Райффайзен Банк Аваль» – 4,83 %, ПАТ «Укрексімбанк» – 4,35 %, ПАТ «Укрсиббанк» – 3,66 %, ПАТ «Укрсоцбанк» – 3,44 %, ПАТ «Промінвестбанк» – 2,90 %, ПАТ «ПУМБ» – 2,78 %, АТ «Дельта» – 2,63 % та АТ «Брокбізнесбанк» – 2,36 %. Дослідження свідчать, що на сьогодні на ринку депозитних банківських послуг відсутні чіткі кореляційні зв'язки між рівнем процентних ставок за депозитами та часткою банку на цьому сегменті ринку. Тому особливої актуальності сьогодні набуває пошук нецінових критеріїв прийняття клієнтами банку – фізичними особами рішення щодо розміщення депозитних вкладів.

Сучасні споживачі – фізичні особи починають приділяти все більше уваги якості депозитних банківських послуг та при прийнятті остаточного рішення щодо розміщення своїх заощаджень звертають все більше уваги на розміщення банку, якість обслуговування та асортиментний ряд банку. Всі ці фактори, в сукупності з ціновими параметрами, формують функцію корисності окремої депозитної банківської послуги для окремого її споживача – фізичної особи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Фундаментальні засади формалізації рівня конкурентоспроможності за допомогою функції корисності були закладені в наукових підходах класиків економічної теорії – С.Л. Брю [1], К.Р. Макконнелла [1], А. Маршалла [2], С. Фішера [3], А. Сміта [4] та ін. У той же час, проблема побудови функції корисності саме для споживача банківських послуг поки що залишається малодослідженою. Цікавим є підхід вітчизняних науковців І. О. Лютого та О. О. Солодкої [5] до визначення рівня конкурентоспроможності банківських послуг за допомогою побудо-

ви функції споживчої корисності, але, на жаль, цей підхід не враховує специфічні особливості кожного виду банківських послуг.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не можна не брати до уваги, що депозитні банківські послуги для фізичних осіб займають відокремлене місце серед інших банківських послуг, оскільки вибір споживачем конкретного банку для інвестування своїх заощаджень є абсолютно суб'єктивним та дуже слабо піддається формалізації. Саме тому побудова функції корисності, яка б дозволила обґрунтувати якісні критерії конкурентоспроможності депозитних банківських послуг для фізичних осіб, є складною науково-прикладною задачею. Актуальність та теоретико-практична значущість її вирішення обумовила вибір теми статті, її мети та завдань.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розвиток науково-методичного підходу до застосування функції корисності при формалізації якісних параметрів конкурентоспроможності депозитних послуг для фізичних осіб в Україні.

Виклад основного матеріалу. Одним із основних етапів побудови функції корисності є ідентифікація якісних критеріїв конкурентоспроможності депозитних банківських послуг для фізичних осіб. У роботі [6] для виміру якості банківських послуг запропонована методика SERVQUAL, відповідно до якої критеріями оцінки споживачами функціональних та технічних аспектів якості банківської послуги є матеріальність, надійність, чуйність, впевненість та співчуття.

На нашу думку, ця сукупність показників характеризує не стільки якісні параметри послуги як такої, а більшою мірою – параметри її надання в кожному конкретному банку. Саме тому перелік цих критеріїв пропонується розширити та привести до загального виду, представленого в таблиці 1.

Таблиця 1

Якісні критерії, які впливають на рівень конкурентоспроможності депозитних банківських послуг для фізичних осіб

Назва критерію	**Економічна сутність**	**Об'єкт аналізу**
1	2	3
Матеріальна база банку	Активи (матеріальні, речові елементи та «засоби виробництва» банківських послуг), які знаходяться на балансі банку та використовуються на всіх етапах управління КДБПФО	- оновлюваність оргтехніки, яка використовується під час обслуговування споживача цієї банківської послуги; - зовнішній та внутрішній вид будівлі, де знаходиться банк
Кваліфікація персоналу банку	Рівень професійної підготовки персоналу банку	- зовнішній вигляд персоналу; - рівень кваліфікації персоналу; - швидкість роботи персоналу
Швидкість обслуговування клієнта під час купівлі банківської послуги	Часовий лаг, який витрачається на обслуговування клієнта під час купівлі-продажу банківської послуги	- наявність/відсутність черг; - постійна робота всіх кас у банку
Графік роботи банку	Проміжок часу, який визначає початок та кінець роботи банку на кожний день календарного місяця, а також вихідні дні з врахуванням обідніх та технічних перерв	- час відкриття банку; - час припинення роботи банку; - операційний час роботи банку; - наявність перерв (технічних, обідніх)
Розміщення банку	Фізичні характеристики розташування банку, які дають можливість споживачу скористатися запропонованими банківськими послугами	- наявність банку або відділень у різних районах міста; - наявність розгалуженої системи банкоматів
Позиція банку в рейтингу щодо конкурентів	Оцінка діяльності цього банку в порівнянні з іншими	- конкурентна позиція банку визначена за глобальною шкалою Moody's

Продовження табл. 1

1	2	3
Репутація банку	Цінні нематеріальні активи, що накопичуються роками бездоганної діяльності банку	- впізнаваність логотипу банку; - рівень довіри до банку; - рівень впізнання інформаційних матеріалів банку та ставлення до них
Надійність банку	Здатність розрахуватися за своїми зобов'язаннями в зазначений термін та в необхідному обсязі	- виконання зобов'язань банку точно в термін; - виконання зобов'язань банку у встановлених обсягах; - оцінка рівня стабільності банку
Реклама банківської послуги	Засіб інформування про банківську послугу, яку надає банк	наявність різних засобів просування банківської послуги, а саме: - реклама на місцях продажу; - реклама в Інтернеті; - реклама в інших ЗМІ тощо
Асортимент банківських послуг	Набір різних груп банківських послуг, об'єднаних за споживчою ознакою	- оцінка диференціації асортиментного ряду банківських послуг; - поява нових модифікацій банківських послуг
Додаткове сервісне обслуговування під час надання банківської послуги	Набір додаткових банківських послуг (операцій), які споживачеві надає банк на безоплатній основі	- використання інтернет-банкінгу; - наявність безкоштовної послуги смс-повідомлення на мобільний телефон щодо надходження та використання коштів з депозитної картки; - використання нефінансових інструментів підвищення рівня комфортності клієнта (надання за бажанням клієнта прохолоджуючих напоїв, чаю чи кави)

Пропонований підхід до формування нецінових критеріїв конкурентоспроможності депозитних банківських послуг для фізичних осіб відрізняється від підходу, покладеного в основу методики SERVQUAL, цілим рядом положень, представлених на рисунку 1.

Рис. 1. Пропонована система якісних критеріїв конкурентоспроможності депозитної банківської послуги для фізичних осіб

Після формування загального переліку оцінки якісних критеріїв депозитних банківських послуг необхідно формалізувати внутрішні явні зв'язки в системі цих критеріїв.

При побудові багатомірної функції корисності депозитної банківської послуги для споживача – фізичної особи першочерговим є визначення вагових коефіцієнтів кожного з критеріїв та їх ранжування залежно від рівня впливу на прийняття споживачем остаточного рішення. Основою для реалізації цього завдання є анкетування споживачів конкретної банківської послуги в конкретному банку.

Для анкетування необхідно обрати п'ятибальну шкалу, за якою клієнти банку будуть оцінювати вплив окремого фактора на вибір ними конкретної депозитної банківської послуги саме в цьому банку (п'ятибальна шкала від 1 до 5 в порядку зростання рівня впливу). Групова оцінка може бути розрахована як середньоарифметичне значення.

Для визначення ступеня узгодженості думок експертів, слід застосувати коефіцієнт конкордації Кендалла (1) [7]:

$$W = \frac{12}{n^2(m^3 - m)} \sum_{i=1}^{m} \left(\sum_{j=1}^{n} d_{ij} - \frac{n(m+1)}{2} \right)^2, \qquad (1)$$

де n –кількість експертів, m – кількість критеріїв, d_{ij} – узгоджений ранг об'єкта дослідження за думкою кожного з n-експертів, який визначається як порядковий номер m-критерію в ряду інших критеріїв, які записуються в порядку збільшення значень. Його мінімальною граничною межею слід обрати 0,6.

Для перевірки обґрунтованості представленого в таблиці 1 складу критеріїв якості конкурентоспроможності депозитних банківських послуг для фізичних осіб, проведемо опитування клієнтів банку, які протягом 6 місяців звернулися до Сумського відділення банку ПАТ «Альфа-банк» та купили депозитну банківську послугу (приблизно 1000 осіб). Якщо зробити припущення, що такі обмеження формують генеральну сукупність і характеризують раціональну поведінку споживачів – фізичних осіб у розрізі прийняття рішення щодо прийняття рішення про вибір певної депозитної банківської послуги в конкретному банку, то для репрезентативності отриманих результатів достатньо зробити аналіз близько 10 % генеральної вибірки (100 анкет). Якщо середньоарифметичне значення балів, виставлених респондентами як характеристики значущості певного критерію під час прийняття ними остаточного рішення про укладання депозитної угоди, буде менше або дорівнювати 2, то такий критерій будемо вважати нерелевантним та таким, що не має враховуватись у подальших дослідженнях. Як видно з таблиці 2, середньоарифметичне значення балів, виставлених респондентами незалежно від віку, за всіма критеріями перевищує граничний рівень. Виходячи з цього, можна стверджувати, що система критеріїв якості конкурентоспроможності депозитних банківських послуг для фізичних осіб була сформована правильно і до неї було включено лише ті критерії, які дійсно є релевантними для споживачів.

Подальші дослідження повинні бути спрямовані на побудову функції корисності для кожного з якісних критеріїв конкурентоспроможності депозитних банківських послуг для фізичних осіб. Для визначення залежності впливу якісного критерію на ціну банківської послуги визначимо п'ять критичних значень діапазону виміру кожного з критеріїв. Це можна зробити за допомогою використання детермінованого еквіваленту критичних точок для кожного з критеріїв – тобто суми, отримання якої для споживача є еквівалентом участі в лотереї випадіння діапазонного значення. Це дозволить побудувати одномірну функцію корисності, тобто функцію корисності для кожного якісного критерію депозитної банківської послуги.

Для побудови одномірних функцій корисності введемо такі умовні позначення: x_1 – мінімальне граничне значення якісного критерію оцінювання конкурентоспроможності депозитної банківської послуги; x_2 – детермінований еквівалент лотереї вибору в діапазоні від x_1 та x_5 включно; x_3 – детермінований еквівалент лотереї вибору в діапазоні від x_2 та x_4 включно; x_4 – детермінований еквівалент лотереї вибору в діапазоні від x_3 та x_5 включно; x_5 – максимальне граничне значення якісного критерію конкурентоспроможності депозитної банківської послуги.

Таблиця 2

*Середньоарифметичне значення білів, виставлених клієнтами Сумського відділення банку ПАТ «Альфа-банк» під час опитування щодо визначення релевантних факторів впливу на рішення купівлі конкретної банківської послуги в цьому банку**

Назва критерію	**По всій виборці**	**Вік респондентів**		
		18-26	**26-40**	**41-…**
1	2	3	4	5
Кваліфікація персоналу банку	4,25	4,14	4,26	4,38
Розміщення банку	4,01	3,86	3,97	4,37
Надійність банку	4,23	4,16	4,26	4,27
Позиція банку в рейтингу щодо конкурентів	4,01	3,85	4,09	4,06
Додаткове сервісне обслуговування під час надання банківської послуги	3,66	3,48	3,77	3,93

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5
Графік роботи банку	3,76	3,62	3,83	3,76
Асортимент банківської послуги	3,40	2,92	3,55	3,71
Матеріальна база банку	3,50	3,63	3,40	3,59
Швидкість обслуговування клієнта під час купівлі банківської послуги	3,80	3,71	3,98	3,44
Реклама банківської послуги	2,90	2,49	3,04	3,18
Репутація банку	2,75	2,88	2,63	2,88

* – під час дослідження були враховані результати анкет лише тих споживачів Сумського відділення банку ПАТ «Альфа-банк», коефіцієнт конкордації Кендалла для яких перевищував граничний рівень 0,6.

На цьому етапі специфічною особливістю опитування респондентів є те, що необхідно дізнатися, чи готовий споживач жертвувати якістю при розміщенні депозиту за умови збільшення розміру процента по ньому. За умови позитивної відповіді, під час опитування респонденту пропонується виразити ціновий вираз комбінації якісних характеристик кожного з критеріїв. Для отримання граничних (переломних) значень ціни (x_1, x_2 ... x_5), за яких споживач готовий «жертвувати» якісними характеристиками банківської послуги на користь цінових, пропонуємо таку послідовність дій:

1. Знайдемо значення x_i шляхом визначення детермінованого еквівалента діапазону [x_1,x_5], в якому функція корисності для цих значень буде складати $U(x_1) = 0$ та $U(x_5) = 1$ відповідно, тобто особі все одно, що вибрати x_i або лотерею [x_1,x_5] (тобто ймовірність настання події у варіантах x_1 та x_5 становить по 50 %).

2. Використовуючи результати анкетування, визначимо детермінований еквівалент показника x_3 та рівень корисності, який повинен дорівнювати рівню корисності лотереї [x_1,x_5].

3. Враховуючи умовні обмеження ймовірності настання події x_1 та x_5, значення функції корисності в точці x_3 можна представити у вигляді $U_1(x_3) = 0,5\ U(x_1) + 0,5\ U(x_5) = 0,5$.

Для більш наочного представлення поетапності отримання результатів значення детермінованого еквівалента розглянемо умовний приклад. Нехай граничні значення критерію *X* знаходяться в діапазоні від 15,0 % до 20,0 %. Необхідно визначити, за якого набору якісних характеристик критерію *X* споживач не відчує різниці під час вибору між детермінованим еквівалентом та лотереєю. Результати опитування респондентів представлені на рисунку 2.

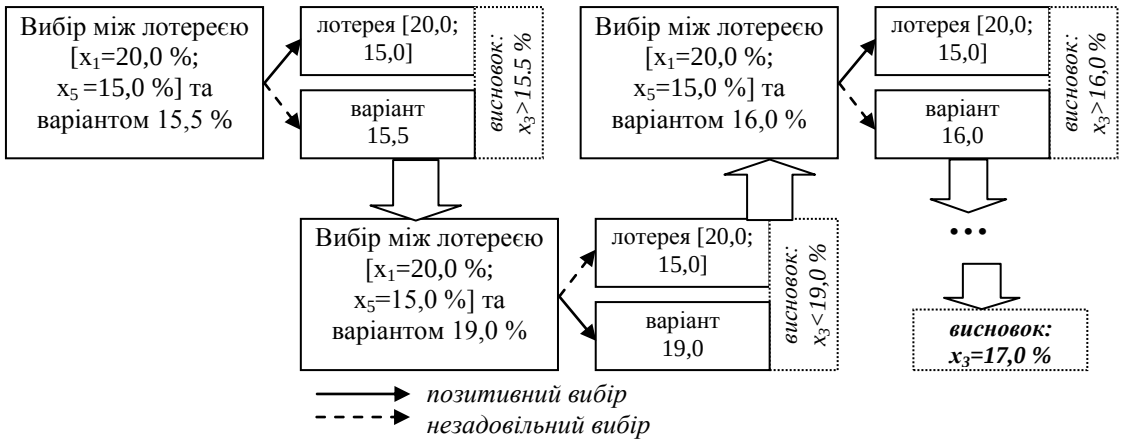

Рис. 2. Алгоритм визначення значення детермінованого еквіваленту x_3

Цей алгоритм використаємо для визначення значень x_2 та x_4, та на основі отриманих результатів здійснимо перевірку функцій на монотонність. Враховуючи отримані результати, здійснюється побудова кривої функції корисності для кожного окремого критерію якості депозитних банківських послуг для фізичних осіб за допомогою використання математичного апарату побудови функції-наближення.

Після цього виникає потреба у побудові багатомірної функції корисності депозитних банківських послуг для фізичних осіб, яка дозволяє узагальнити якісні параметри цієї послуги за всією сукупністю критеріїв. Оскільки кожен з критеріїв має різний ступінь впливу, то при побудові багатомірної функції корисності доцільно використати вагові коефіцієнти.

Враховуючи, що кожен з критеріїв має різну значущість для кожного із споживачів, то питому вагу цього критерію в багатомірній функції корисності пропонується розраховувати таким чином (2):

$$W_k = \frac{v_k}{\sum_{k=1}^{11} v_k}, \qquad (2)$$

де w_k – ваговий коефіцієнт k-го критерію ($\sum_{k=1}^{11} W_k = 1$);

v_k – середньоарифметичне значення k-го критерію, отримане за висновками проведеного опитування споживачів.

Отже, багатомірна функція корисності з врахуванням вагових коефіцієнтів має вигляд (3):

$$U_{багатомірна}(x_1,\ldots,x_{11}) = \sum_{k=1}^{11} W_k U_k(x_k). \qquad (3)$$

На нашу думку, використання такого алгоритму формалізації якісних критеріїв конкурентоспроможності депозитних банківських послуг для фізичних осіб дає змогу отримати цінове вираження оптимального співвідношення цінових та нецінових параметрів.

Висновки і пропозиції. Результати дослідження дають змогу формалізувати якісні параметри конкурентоспроможності депозитних послуг для фізичних осіб в Україні за допомогою застосування багатомірної функції корисності. Поряд з цим, подальших досліджень потребує практична апробація отриманих результатів, що в подальшому дасть змогу обрати стратегію банку щодо управління конкурентоспроможністю окремими банківськими послугами та отримати додатковий прибуток з врахуванням специфіки діяльності банку на конкретному сегменті ринку.

Список використаних джерел:

1. Макконнелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: пер. с 14-го англ. изд. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 211 с.
2. Маршалл А. Принципы экономической науки: пер. с англ. / А. Маршалл. – М.: Прогресс,1993. – Т. 1. – 416 с.
3. Фишер С. Экономика: пер. со 2-го англ. изд. / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М.: Дело, 2001. – 864 с.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. 1-3 / А. Смит. – М.: Наука, 1993. – 175 с.
5. Лютий І. О. Банківський маркетинг: підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / І. О. Лютий, О. О. Солодка. – К.: Центр навчальної літератури, 2010. – 776 с.
6. Parasuraman A. SERVQUAL: A multiple-item scale for measuring customer perceptions of service quality / Parasuraman A., Berry L., Zeithaml V. // Journal of Retailing. – 1988. – Vol. 69 (Spring). – P. 12-40.
7. Пістунов І. М. Порядок коректного застосування методу експертних оцінок конкурентоздатності продукції та надійності підприємства / І. М. Пістунов // Тези доповіді на Міжнародній науково-практичній конференції «Інноваційний розвиток економіки регіону» (22-24 травня 2008 р., Дніпропетровськ). – Дніпропетровськ: НГУ, 2008. – Т. ІІ. – С. 158-160.

УДК 338.512

В.С. Лень, канд. екон. наук, доцент
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

МЕТОДИ РОЗПОДІЛУ НЕПРЯМИХ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ

Розкрито окремі методи розподілу витрат обслуговуючих виробництв та їх вплив на рівень собівартості конкретних видів продукції.

Ключові слова: *непрямі витрати, розподіл непрямих витрат, собівартість продукції.*

Раскрыты отдельные методы распределения непрямых затрат обслуживающих производств и их влияние на уровень себестоимости определенных видов продукции.

Ключевые слова: *непрямые расходы, распределение непрямых затрат, себестоимость продукции.*

The separate methods of allocation of charges of attendant productions and their influence are exposed on the level of prime price of concrete types of products.

Key words:*: indirect charges, allocation of indirect charges, unit cost.*

Постановка проблеми. Значна частина підприємств має обслуговуючі виробництва, наприклад, інструментальний цех, ремонтний цех, транспортний цех тощо, витрати яких повинні включатись до собівартості виробленої продукції. Проте єдиної методики розподілу таких витрат немає, а застосування різних методик призводить до отримання різних рівнів собівартості випущеної продукції, а тому некоректне застосування окремих методик може призвести до прийняття помилкових рішень. Облік витрат та визначення собівартості продукції регламентуються П(с)БО 16 “Витрати” [1]. Згідно з цим стандартом перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) установлюються підприємством, а тому витрати обслуговуючих виробництв можуть бути включені до собівартості продукції окремими статтями. Однак у стандарті не розкрито конкретний порядок розподілу непрямих витрат, крім загальновиробничих. Загальновиробничі витрати поділяються на постійні і змінні. Змінні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об’єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо), виходячи з фактичної потужності звітного періоду. Постійні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об’єкт витрат з використанням обраної підприємством бази розподілу при нормальній потужності. Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати включаються до складу собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) у періоді їх виникнення. Загальна сума розподілених та нерозподілених постійних загальновиробничих витрат не може перевищувати їх фактичну величину.

При використанні різних методів і баз розподілу допоміжних та обслуговуючих виробництв загальний фінансовий результат підприємства не змінюється, але за видами продукції він відрізняється, і часто досить суттєво, що виражається в зміні рентабельності продукції. Так, при використанні однієї бази розподілу виробництво групи виробів може бути збитковим, а з використанням іншої — прибутковим. Те саме стосується і методів розподілу. У зв’язку з цим, для забезпечення ефективної роботи будь-якого підприємства необхідне використання системи управління витратами як постійно функціонуючої сукупності елементів, що забезпечують цільову і системну реалізацію управлінського впливу на його витрати. Недостатня рентабельність або збитковість окремих видів продукції (робіт, послуг) можуть призвести до рішення про виключення їх з виробничої програми. При цьому не завжди береться до уваги, що низька рентабельність або збитковість цих видів продукції може скластися в результаті некоректного розподілу або розподілу накладних виробничих витрат (обслуговуючих виробництв, загальновиробничих) між видами продукції без урахування його мети.

У зв’язку з викладеним, розподіл загальновиробничих витрат та витрат допоміжних і обслуговуючих виробництв є суттєвою проблемою, яку повинні вирішувати на кожному підприємстві з метою запобігання прийняття неправильних управлінських рі-

шень, у тому числі щодо виключення окремих продуктів з виробничої програми. Вирішення цієї проблеми потребує знання та удосконалення існуючих та запровадження нових методів розподілу непрямих витрат, використання яких сприятиме отриманню даних, які забезпечуватимуть прийняття оптимальних управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методи та бази розподілу витрат допоміжних та обслуговуючих виробництв досліджувалися у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема, М.Г. Чумаченко, С.Ф. Голова, П.Й. Атамаса, В.Д. Новодворського, Л.В. Панферова, Ю.О. Соколова, Ч. Хорнгрена, Д. Фостера, Дж. Ріса та ін. Однак авторами розглядаються не всі можливі методи розподілу непрямих витрат, не завжди їх розподіл пов'язується з метою розподілу витрат та цілями управління витратами та виробництвом продукції, а тому дослідження у цьому напрямку є актуальними як з теоретичної, так і з практичної точок зору.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У науковій літературі недостатньо уваги приділяється комплексному дослідженню методів розподілу непрямих виробничих витрат та їх порівняльним характеристикам, а також взаємозв'язку між обраним методом розподілу та його метою, що обмежує практиків у застосуванні інструментарію розподілу з метою прийняття управлінських рішень.

Мета статті. Аналіз існуючих методів розподілу непрямих витрат для забезпечення практикуючих економістів необхідними інструментами для застосування на практиці розподілу та аналізу непрямих витрат для прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу. Обслуговуючими (допоміжними, сервісними) є підрозділи, які повинні у той чи інший спосіб забезпечити роботу інших підрозділів (і передусім — основних цехів). Вони надають послуги, які є необхідними для нормального перебігу виробничого процесу, але не завжди безпосередньо стосуються виробництва продукції. Тому витрати обслуговуючих підрозділів повинні бути розподілені між виробничими підрозділами, які фактично виробляють продукцію. До функцій допоміжних виробництв належить обслуговування як основного виробництва, так і всього підприємства, включаючи адміністрацію та соціальну сферу.

В Україні існуючим П(С)БО 16 "Витрати" з непрямих витрат регламентується лише розподіл загальновиробничих витрат [1], а нормативних документів щодо порядку розподілу витрат допоміжних та обслуговуючих виробництв немає. Проте Інститутом управлінського обліку США (*SMA — Statements on management accounting*) з кінця 70-х років минулого століття розробляються рекомендації з управлінського обліку (наразі їх розроблено близько шістдесяти), у тому числі розроблені окремі рекомендації 4G "Облік розподілу непрямих виробничих витрат" (4G "*Accounting for Indirect Production Costs*", 1987 рік). Мета цих рекомендацій полягає в тому, щоб дати можливість вибору найбільш об'єктивного варіанта такого розподілу. Велика увага приділяється розподілу непрямих витрат між виробами. Причому мова йде не тільки й не стільки про традиційний розподіл непрямих витрат для одержання калькуляції повної собівартості за видами продукції, а маються на увазі різні методи розподілу залежно від завдань, що ставляться перед керівником для прийняття рішень (прийняття рішень по використанню встаткування, придбання нових видів устаткування, стимулюванню у використанні певних видів послуг у межах компанії, для визначення "справедливих" цін при одержанні замовлення). Від того, яким чином будуть розподілені ці витрати, буде залежати остаточна виробнича собівартість готової продукції або виконаних контрактів [2].

Методичними рекомендаціями з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затвердженими наказом Міністерства промислової політики України від 09.07.2007 № 373, пропонується для розподілу витрат допоміжних виробництв між підрозділами обирати базу розподілу, яка повною мірою має відображати тісний причинно-наслідковий зв'язок із формуванням собівартості [3]. Для окремих допоміжних

виробництв (господарств) наводяться можливі бази розподілу понесених ними витрат між рештою підрозділів, а саме:

• котельна — кількість спожитої теплоенергії (якщо встановлено лічильники, витрати за підрозділами); площа опалювальних приміщень;

• водоканалізаційне господарство — кількість спожитої води (якщо встановлено лічильники, витрати за підрозділами); кількість споживачів води; кількість обслуговуваних площ;

• електроцех — кількість спожитої електроенергії (якщо встановлено лічильники, витрати за підрозділами); кількість обслуговуваних площ;

• автотранспортний цех — тонна-кілометри пробігу;. кількість спожитого палива; кількість годин обслуговування;

• інші обслуговуючі виробництва — кількість людино-годин; кількість машино-годин, витрачених на обслуговування у кожному цеху.

У цих же рекомендаціях наводяться три можливих методи розподілу витрат допоміжних підрозділів:

• прямий метод, який передбачає списання витрат допоміжних виробництв безпосередньо на основні підрозділи без урахування взаємних послуг допоміжних виробництв;

• послідовний метод, за яким витрати кожного допоміжного підрозділу послідовно розподіляються між іншими допоміжними цехами і рештою підрозділів;

• метод взаємних послуг, за яким спочатку розподіляються послуги допоміжних виробництв між собою і в результаті утворюється нова сума накопичених витрат допоміжних виробництв. Отримані суми розподіляються між рештою підрозділів за методом прямого розподілу.

У рекомендаціях йде мова про розподіл комплексних статей калькуляції, а не елементів витрат.

Методичними рекомендаціями з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затвердженими наказом Міністерства аграрної політики України від 18.05.2001 № 132 [4], також визначені бази розподілу витрат допоміжних виробництв, але методи розподілу не наводяться, наводиться лише послідовність розподілу. Зазначається, що фактична собівартість продукції, робіт та послуг допоміжних виробництв визначається щомісяця і за цією оцінкою відноситься на споживачів. При цьому послуги, **надані одним допоміжним виробництвом іншому, оцінюються за плановою собівартістю і не коригуються.**

Базам розподілу приділяється значна увага у наукових публікаціях. Так, З.В. Гуцайлюк зауважує, що "…існуючий метод розподілу пропорційно основній заробітній платі, набагато скорочує сам процес розмежування, проте він економічно необґрунтований. Справа в тому, що при такому розподілі більшу частину витрат на утримання та експлуатацію обладнання відносять на ті вироби, виробництво яких найменш механізовано, оскільки частка заробітної плати в наведених виробах є вищою, ніж у виробах механізованого випуску. Це викривлює собівартість" [5].

У книзі "Втрата актуальності — злет і падіння управлінського обліку" професори Джонсон і Р. Каплан, піддали критиці облік за повною собівартістю, при якому накладні витрати розподіляються пропорційно прямим трудовим витратам або прямій оплаті праці, тоді як з розвитком техніки та технології частка останньої у собівартості продукції зменшується, а частка накладних витрат — зростає. Високі коефіцієнти розподілу накладних витрат призводять до того, що їх вплив на собівартість стає вирішальним. Тому така методика розподілу накладних витрат перекручує рівень собівартості [6].

Багато учених вважають, що різні види послуг допоміжних та обслуговуючих виробництв повинні розподілятись за різними базами розподілу. І.М. Бабин, розглядаючи організацію обліку непрямих витрат на підприємствах сфери послуг, констатує [7], що

застосування єдиної бази розподілу накладних витрат призводить до неточного обчислення собівартості окремих видів послуг і пропонує окремі витрати розподіляти за такими базами розподілу:

— витрати на утримання та експлуатацію обладнання — пропорційно часу роботи обладнання з врахуванням його ремонтної складності;

— витрати на утримання та експлуатацію приміщень — пропорційно всій сумі основних витрат на виробництво з урахуванням раніше розподілених витрат на утримання та експлуатацію обладнання;

— витрати на транспортування виробів з приймальних пунктів до місць обробки (транспортні витрати) — пропорційно кількості реалізованих замовлень (кількість квитанцій та ін. первинних документів);

— витрати на утримання приймальних пунктів — пропорційно вартості прийнятих замовлень;

— витрати, пов'язані з управлінням виробництвом, — пропорційно всій сумі виробничих витрат (цеховій собівартості).

Н.П. Скригун та Л.Г. Цимбалюк [8] констатують, що в практичній діяльності хлібопекарські підприємства найчастіше об'єднують непрямі виробничі витрати в одну статтю калькуляції «Загальновиробничі витрати». На окремі види продукції ці непрямі витрати розподіляють пропорційно заробітній платі виробничих робітників, хоча, на думку авторів, таку базу розподілу точною назвати складно, оскільки рівень механізації та автоматизації виробництва різних видів продукції може значно різнитися і частка заробітної плати в собівартості продукції (робіт, послуг) складає незначну величину — до 15 %. Визначати базу розподілу вони пропонують за **допомогою кореляційно-регресійного аналізу,** який показує залежності вказаних видів непрямих витрат від: заробітної плати виробничих робітників; прямих виробничих витрат; обсягу реалізації в натуральному та умовно-натуральному виразі (оскільки ці показники можуть виступати базою розподілу непрямих витрат). За базу розподілу відповідних непрямих витрат пропонується обирати той показник, щільність зв'язку якого з відповідною статтею непрямих витрат найбільша, тобто коефіцієнт кореляції буде максимальним. На основі здійсненого аналізу вони пропонують розподіл непрямих виробничих витрат (загальновиробничих) здійснювати пропорційно прямим витратам, оскільки в структурі виробничої собівартості їх близько 85 %, в той час як питома вага заробітної плати виробничих робітників становить не більше 20 %.

Якщо ряд науковців вважають, що заробітну плату основних працівників за базу розподілу обирати недоречно, то О.Я. Загорецька, Л.Р. Швед навпаки вважають, що заробітна плата (тільки з уточненням — робітників основного виробництва) є об'єктивним показником, яким вони рекомендують користуватись (особливо на машинобудівних підприємствах) під час розподілу накладних витрат з метою ціноутворення [9].

Деякі учені-економісти вважають за доцільне здійснювати розподіл витрат допоміжних і обслуговуючих виробництв не за комплексною статтею, а за кожним елементом витрат. При цьому для кожного елемента витрат обирається своя база розподілу [10].

З метою якомога точнішого розподілу накладних витрат професор Р. Купер (США) першим запропонував назву "пооопераційний облік" (*activity-based costing, ABC*). При цьому виходячи не з положення, що "продукція споживає ресурси", а з положення, що "продукція споживає процеси (операції)", а вже останні "споживають" певні ресурси. Метод має також назву "калькулювання на основі діяльності". Згідно з цим методом для робочої операції визначається індекс-вимірник вихідного результату — кост-драйвер (фактор-витрат) [11].

Калькулювання на основі діяльності передбачає спочатку групування накладних витрат за основними видами діяльності (операціями), а потім розподіл їх між видами продукції, виходячи з того, які види діяльності і в яких розмірах необхідні для виготовлення кожного

виду продукції. З цією метою всі операції з виготовлення продукції поділяють на чотири групи і для кожної операції визначають **кост-драйвер (фактор витрат):**

1) діяльність на рівні одиниці продукції (окремого виробу) — обробка сировини, розкрій матеріалів, зварювання, свердління тощо. Факторами витрат тут можуть бути: людино-години, машино-години, маса сировини і т. ін.;

2) діяльність на рівні партії виробів — наладка устаткування, зберігання сировини, транспортування готової продукції тощо. Факторами витрат тут можуть бути: кількість наладок устаткування, маса матеріалів, готової продукції і т. ін.;

3) діяльність на рівні виду продукції — проектування виробництва, збереження умов виробництва, контроль якості тощо. Факторами витрат на цьому рівні можуть бути: час проектування, кількість перевірок якості і т. ін.;

4) діяльність на рівні підприємства — утримання офісу, охорона, освітлення, навчання персоналу і т. ін.

Накладні витрати, що мають спільний фактор, об'єднуються в однорідні групи, а потім розподіляються між виробами пропорційно обсягу використаного фактора витрат для виготовлення того або іншого виробу [6].

Порівняльна характеристика традиційних методів калькулювання та АВС-методу наведена в таблиці 1 [11].

Таблиця 1

Порівняльна характеристика традиційних методів калькулювання та АВС-методу

Показники	**Традиційні методи калькулювання**	**АВС-калькулювання**
1. Споживачі ресурсів	Продукт споживає ресурси	Діяльність споживає витрати
2. База розподілу	Застосовують для розподілу накладних витрат підрозділу одну, а інколи декілька баз розподілу	Накладні витрати розподіляють диференційовано: для кожної сукупності витрат обирають відповідний фактор витрат (кост-драйвер), а потім розраховують величину цих витрат на одиницю
3. Відношення бази розподілу до факторів діяльності	Бази розподілу не завжди є факторами, які обумовлюють витрати	Бази розподілу завжди є факторами діяльності, тому розрахунок собівартості дозволяє точніше уявити відносні витрати окремих виробів

У принципі розподіл непрямих витрат на основі діяльності пропонує і Т.В. Назарчук [12]. Цим автором розглядаються практичні аспекти реалізації методичного підходу до розподілу непрямих витрат за критерієм еквівалентного операційного потоку, який дозволяє практично оцінити об'єктивність формування та доцільність їх виникнення. Під поняттям еквівалентного операційного потоку (N) розуміється добуток операційного потоку (q) на його нормативний еквівалент (n), який може бути виражений у грошових чи натуральних вимірниках і розраховується за формулою

$$N = q \cdot n.$$

У нормативному еквіваленті у загальному вигляді враховуються складність виконуваних робіт, їх відповідальність та фактори стимулювання, що виражається формулою

$$n = K_c \cdot K_в \cdot K_{фс} \cdot n_o,$$

де K_c – коефіцієнт складності виконуваних робіт;

$K_в$ – коефіцієнт відповідальності;

$K_{фс}$ – коефіцієнт фактора стимулювання;

n_o – базова величина нормативного еквівалента.

Запропоновані Т.В. Назарчук методичні підходи дозволяють розподіляти, залежно від обраного еквівалентного потоку, як загальну суму непрямих витрат, так і їх окремі складові.

Розглянемо на конкретному прикладі окремі методи та бази розподілу непрямих витрат на основі даних таблиці 2.

Таблиця 2

Вихідні дані для розподілу непрямих витрат

Підрозділи	**Назва підрозділів**	**Витрати до розподілу, грн**	**Надані послуги**			
			Ремонтним цехом		**Інструментальним цехом**	
			Витрати часу, годин	**у %**	**Витрати часу, годин**	**у %**
Основні	Цех 1	200000	1200	30	800	80
	Цех 2	100000	2000	50	100	10
Допоміжні	Ремонтний цех	300000			100	10
	Інструментальний цех	58000	800	20		
	Разом	**658000**	**4000**	**100**	**1000**	**100**

На практиці найчастіше застосовують метод прямого розподілу непрямих витрат. Його сутність полягає в розподілі витрат кожного допоміжного підрозділу лише на основних отримувачів послуг таких підрозділів і не враховується надання взаємних послуг між допоміжними виробництвами. Непрямі витрати можуть бути розподілені пропорційно прийнятій базі розподілу, або з урахуванням обсягу наданих послуг основним підрозділам. Найчастіше за базу розподілу приймаються прямі витрати основних підрозділів. Розподіл непрямих витрат пропорційно прямим витратам основних підрозділів наведено в таблиці 3.

Таблиця 3

Розподіл непрямих витрат пропорційно прямим витратам основного виробництва

Назва підрозділів	**Витрати основних цехів**	**У %**	**Розподіл непрямих витрат**		**Разом витрати**
			Ремонтного цеху	**Інструментального цеху**	
Цех 1	200000	66,7	200100	38686	438786
Цех 2	100000	33,3	99900	19314	219214
Всього по основним цехам	300000	100			
Ремонтний цех	300000		300000		
Інструментальний цех	58000			58000	
Разом	**658000**				**658000**

При застосуванні прямого методу розподілу та бази розподілу в витратах часу непрямі витрати будуть розподілені таким чином:

Загальні витрати часу основного виробництва складають 3200 годин. Витрати ремонтного цеху – 300 000 грн. Вони будуть розподілені:

на цех 1 у сумі 300000 : 3200 · 1200 = 112500 грн;

на цех 2 – 300000 : 3200 · 2000 = 187500 грн.

Витрати інструментального цеху будуть розподілені так:

На цех 1 – 58000 : 900 · 800 = 51556 грн;

На цех 2 – 58000 : 900 · 100 = 6444 грн.

Загальна сума витрат з урахуванням розподілених становитиме (рис. 1):

По цеху 1 – 200000 + 112500 + 51556 = 364056;

По цеху 2 – 100000 + 187500 + 6444 = 293944.

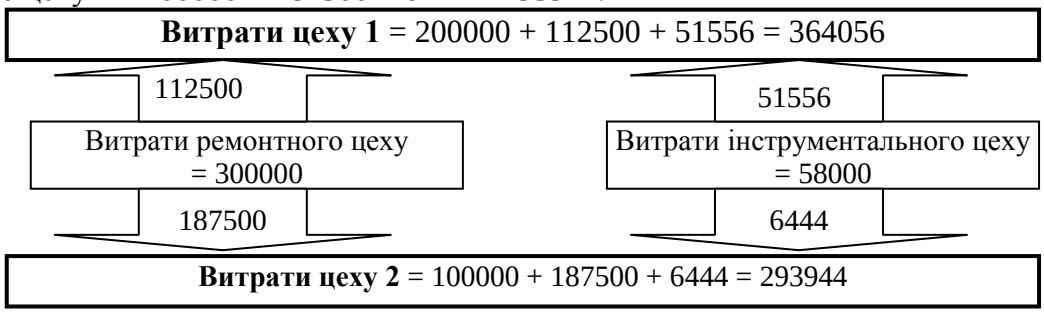

Рис. 1. Схема прямого розподілу непрямих витрат на базі витрат часу

Метод покрокового розподілу непрямих витрат полягає в послідовному їх розподілі (рис. 2). Спочатку допоміжні підрозділи ранжуються, наприклад за розміром витрат, а потім витрати послідовно розподіляються на основне виробництво. Метод дозволяє частково враховувати зустрічні послуги. Проте при різній послідовності розподілу кінцеві результати по основних цехах будуть різними.

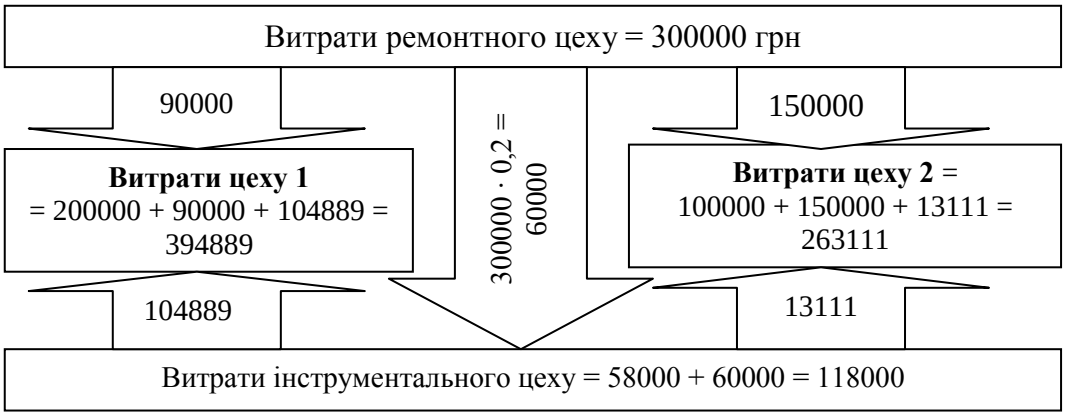

Рис. 2. Схема покрокового розподілу непрямих витрат

Найбільш точним методом розподілу непрямих витрат вважається метод їх розподілу на основі системи лінійних рівнянь [13]. Процес його застосування складається з 3-х етапів.

Етап 1. На цьому етапі взаємозв'язок допоміжних підрозділів виражають у вигляді системи рівнянь. Для вихідних даних, наведених у таблиці 2, витрати ремонтного цеху (РЦ) мають вигляд рівняння

$$РЦ = 300000 + 0{,}1 \cdot ІЦ, \quad (1)$$

де 0,1 — доля робочого часу інструментального цеху (ІЦ) на надання послуг РЦ.

$$ІЦ = 58000 + 0{,}2 \cdot РЦ, \quad (2)$$

де 0,2 — доля робочого часу ремонтного цеху, витраченого на надання послуг інструментальному цеху.

Етап 2. Якщо на підприємстві є 2 підрозділи, використовується метод підстановок.

Підставимо рівняння (2) у рівняння (1):

РЦ = 300000 + 0,1 · (58000 + 0,2 · РЦ).

РЦ = 312041.

Підставимо знайдене *РЦ* у рівняння (2):

ІЦ = 58000 + 0,2 · 312041= 120408 .

Етап 3. Розподіляються загальні взаємні витрати кожного з допоміжних підприємств на всі інші підрозділи підприємства.

а) Розподіляємо взаємні витрати ремонтного цеху в сумі 312 041 грн.

Буде розподілено:

На інструментальний цех — 0,2 · 312041 = 62408 грн;

На цех 1 — 0,3 · 312041 = 93612 грн;

На цех 2 — 0,5 · 312041 = 156021 грн.

Разом розподілено витрат РЦ 312041 грн.

б) Розподіляємо взаємні витрати інструментального цеху в сумі 120 408 грн.

Буде розподілено:

На ремонтний цех — 0,1 · 120408 = 12041 грн;

На цех 1 — 0,8 · 120408 = 96326 грн;

На цех 2 — 0,1 · 120408 = 12041 грн.

Разом розподілено витрат ІЦ 120 408 грн.

Загальна схема розподілу непрямих витрат на основі системи лінійних рівнянь до прикладу наведена на рисунку 3.

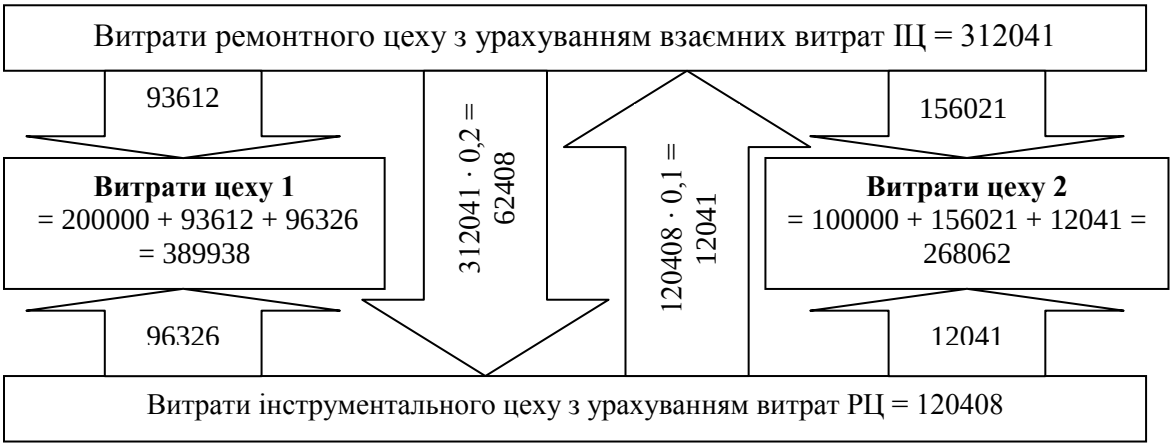

Рис. 3. Розподіл непрямих витрат із застосуванням системи лінійних рівнянь

У прикладі розподілу витрат обслуговуючих виробництв розглядаються два обслуговуючих виробництва. У разі більшої кількості обслуговуючих виробництв, вирішення задачі розподілу їх витрат на основне виробництво із застосуванням методу системи лінійних рівнянь можна здійснити за допомогою спеціалізованих комп'ютерних програм, зокрема EXEL.

Порівняльний аналіз собівартості продукції за застосування різних методів розподілу непрямих витрат обслуговуючих виробництв наведено в таблиці 4.

Таблиця 4

Порівняльний аналіз собівартості продукції за застосуванням різних методів розподілу непрямих витрат обслуговуючих виробництв

Основні виробництва	**Прямі витрати**	**Собівартість основного виробництва при застосуванні різних методів розподілу непрямих витрат**							
		Пропорційно прямим витратам		**Прямим розподілом**		**Покроковим розподілом**		**Методом системи лінійних рівнянь**	
		сума	**% до МВ***	**сума**	**% до МВ***	**сума**	**% до МВ***	**сума**	**% до МВ***
Цех 1	200000	438786	121	**364056**	100	394889	109	389938	107
Цех 2	100000	**219214**	100	293944	134	263111	120	268062	123
Разом	300000	658000	х	658000	х	658000	х	658000	х

*МВ – мінімальні витрати, які виділені у таблиці жирним шрифтом.

Аналіз даних таблиці 4 свідчить, що при застосуванні різних методів, баз та послідовності розподілу непрямих витрат різниця у собівартості продукції, у тому числі виробничої, може бути досить суттєвою.

Висновки. На підставі проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1. Застосування різних методів та баз розподілу витрат обслуговуючих виробництв призводить до різних значень оцінки витрат основних виробництв та собівартості випущеної ними продукції, причому різниця може бути досить суттєвою і збільшується зі збільшенням долі непрямих витрат.

2. Не існує ідеального методу та ідеальної бази розподілу непрямих витрат, проте для кожного підприємства можна обрати найбільш коректний метод та базу розподілу з урахуванням мети такого розподілу.

3. При виборі методів розподілу непрямих витрат та баз їх розподілу слід враховувати мету, з якою здійснюється такий розподіл. Так, для бухгалтерських цілей може

бути застосована один метод та одна база розподілу, а з метою прийняття управлінського рішення — інші.

4. До обрання методу розподілу непрямих витрат підприємство повинно підходити досить ретельно, особливо коли непрямі витрати мають суттєві величини, адже неадекватний розподіл непрямих витрат може призвести до прийняття помилкових управлінських рішень.

5. Потенційні вигоди від деталізації розподілу непрямих витрат повинні перевищувати витрати на таку деталізацію.

6. Точний розподіл непрямих витрат за видами продукції дозволяє якісніше планувати виробничу програму у частині асортименту та обсягів продукції, а також необхідні інвестиції в технологічну модернізацію, маючи на меті максимізацію прибутку підприємства.

7. Враховуючи суттєвий вплив застосовуваної методики розподілу витрат обслуговуючих виробництв на собівартість окремих видів продукції основного виробництва, сутність обраної методики (методи, база та послідовність розподілу) для цілей бухгалтерського обліку повинна бути розкрита в документі про облікову політику підприємства.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати”: затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minfin.gov.ua.

2. Красова О. С. Управленческий учет в США / О. С. Красова. – М.: Издательство “Журнал “Горячая линия бухгалтера”, 2006. – 168 с.

3. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості: затверджені наказом Міністерства промислової політики України від 09.07.2007 № 373. – К.: Державне підприємство Державний інститут комплексних техніко-економічних досліджень міністерства промислової політики України.

4. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств: затверджені наказом Міністерства аграрної політики України від 18.05.2001 № 132 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minagro.gov.ua.

5. Гуцайлюк З. В. Учет в управлении предприятиями и объединениями пищевой промышленности / З. В. Гуцайлюк. – М.: Агропромиздат, 1988. – 133 с.

6. Поплюйко А. М. Використання системи АВС для управління витратами / А. М. Поплюйко, В. О. Лесняк // Фінанси, облік і аудит. – 2010. – № 16. – С. 286-292.

7. Бабин І. М. Організація обліку непрямих витрат на підприємствах сфери послуг [Електронний ресурс] / І. М. Бабин. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Torg/2009_10/08.pdf.

8. Скригун Н. П. Удосконалення методики калькулювання собівартості продукції на підприємствах хлібопекарської галузі / Н. П. Скригун, Л. Г. Цимбалюк // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2009. – № 4(8). – С. 62-69.

9. Загорецька О. Я. Комплексний підхід до формування “нормальної ціни продукції” [Електронний ресурс] / О. Я. Загорецька, Л. Р. Швед. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/ Vnulp/Menegment/2012_722/ 66.pdf.

10. Должанський А. М. Особливості розподілу непрямих витрат на поліграфічних підприємствах [Електронний ресурс] / А. М. Должанський. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vlca/Ekon/ 200930/ 06.pdf.

11. Смоленюк П. С. Перспективи застосування АВС-методу калькулювання витрат у вітчизняній практиці / П. С. Смоленюк, М. М., Гарник // Наука й економіка. – 2012. – № 1 (25).

12. Назарчук Т. В. Організаційні та практичні аспекти реалізації матричного підходу до розподілу непрямих витрат за критерієм еквівалентного операційного потоку / Т. В. Назарчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5, Т. 4. – С. 224-228.

13. Хорнгрен Ч. Управленческий учет / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар; пер. с англ. О. Л. Пинус и др. – 10-е изд. – СПб.: Питер, 2005. – 1008 с.

УДК 657.471

О.О. Сидоренко, канд. екон. наук
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ВИТРАТИ СТРАХОВИКА: КЛАСИФІКАЦІЇ ТА УПРАВЛІСНЬКИЙ ОБЛІК

Узагальнено та розширено класифікацію витрат страховика для цілей управлінського обліку. Розроблено методику розподілу непрямих витрат між напрямками діяльності та видами страхування з метою підвищення якості управління прибутковістю діяльності страхової компанії.

Ключові слова: *страховик, витрати, класифікація, управлінський облік.*

Обобщена и расширена классификация расходов страховщика для целей управленческого учета. Разработана методика распределения непрямых расходов между направлениями деятельности и видами страхования с целью повышения качества управления прибыльностью деятельности страховой компании.

Ключевые слова: *страховщик, затраты, классификация, управленческий учет.*

The methodological basis of management accounting cost in Ukrainian insurers is considered in this article. In particular, special attention is paid to the problems of classification of costs and management accounting.

Key words: *insurer, cost, classification, management accounting.*

Постановка проблеми. Витрати є одними з найбільш визначних показників діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Кожний суб'єкт господарювання, в тому числі і страхова компанія, прагне максимізувати прибуток без втрати власних позицій на ринку, зменшення рівня довіри до неї, чи інших негативних явищ. У зв'язку з чим страховики прагнуть побудувати раціональну та ефективну систему управління, яка б давала можливість одержати максимально можливі доходи при максимально низьких витратах. Отже, облік витрат та доходів є однією з найбільш складних ділянок обліку. Водночас, слід враховувати, що фінансовий облік направлений на складання звітності і тому більшою мірою забезпечує потреби зовнішніх користувачів та є малопридатним для прийняття управлінських рішень щодо виявлення резервів зниження витрат, виявлення та ліквідації непродуктивних витрат, прийняття тактичних та стратегічних управлінських рішень. Тому для пошуку резервів і здійснення ефективного управління витратами в страхових компаніях доцільно організовувати управлінський облік витрат.

Водночас, без розуміння сутності витрат, причин їх виникнення, факторів їх збільшення чи зменшення, місць їх виникнення та інших чинників, неможливо побудувати раціональну та ефективну систему управління витратами. У зв'язку з чим у кожній страховій компанії доцільно розробити класифікацію витрат для розуміння їх сутності та подальшого управління ними.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженнями щодо обліку витрат у страхових компаніях України займаються такі вчені, як: О.О. Гаманкова, В.С. Лень, В.С. Приходько [2; 5; 12] та інші, у працях яких вивчаються переважно засади фінансового обліку витрат страховиків, при цьому малодослідженими залишаються питання їх управлінського обліку. Управлінський облік витрат і питання їх класифікації були та залишаються предметом дослідження таких учених, як: Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, К. Друри, В.С. Лень, Л.В. Нападовська, А.В. Озеран, Н.В. Тлучкевич, К. Уорд, Ч. Хорнгрен та інші [1; 3; 4; 6; 7-9; 10; 13-15]. Проте більшість їх праць спрямовані на вивчення зазначених питань у виробничих галузях (машинобудування, добувна галузь, кондитерська, поліграфічна тощо). Класифікація витрат та їх управлінський облік у страхових компаніях України практично не вивчаються вітчизняними вченими, що у поєднанні з важливістю та значимістю такої ділянки обліку, для ефективного управління компанією вказує на актуальність дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналізуючи напрацювання вищезазначених учених та визнаючи їх цінність, слід відзначити, що запропонована ними класифікація витрат є загальною, а тому потребує адаптування, удосконалення та розширення з урахуванням специфіки страхової справи. Крім того, малодослідженим залишається питання щодо розробки методики розподілу непрямих витрат між напрямками діяльності та окремими видами страхування, для більш ефективного управління ними.

Мета статті. Метою статті є узагальнення, удосконалення та розширення класифікації витрат страховика для цілей управлінського обліку та розробка методики розподілу непрямих витрат страховика між окремими напрямками діяльності та видами страхування з метою здійснення аналізу їх прибутковості й ефективного управління ними.

Виклад основного матеріалу. Слід зазначити, що існує велика кількість класифікаційних ознак для поділу витрат, проте найбільш вживаним є поділ витрат на: вичерпані та невичерпані; витрати на продукт та витрати періоду; прямі та непрямі; основні та накладні; релевантні та нерелеватні; дійсні та альтернативні; постійні та змінні; контрольовані та не контрольовані та інші, можливість використання яких у страхових компаніях розглянемо більш детально.

Науковці Ф.Ф. Бутинец та С.Ф. Голов, під вичерпаними витратами розуміють «збільшення зобов'язань або зменшення активів у процесі поточної діяльності для отримання доходу звітного періоду» [1, с. 140; 3, с. 60]. Отже, витрати, які понесені (нараховані), але які ще не принесли дохід, і як очікується принесуть його в майбутніх періодах, є невичерпаними.

Зазначимо, що не всі витрати, які понесені з метою одержання доходу, в майбутньому його принесуть. Наприклад, бланки страхових полісів з моменту їх придбання до їх видачі страхувальнику (після укладання страхового договору) є невичерпаними витратами, і лише після їх видачі – вичерпаними витратами. Проте, якщо зазначені страхові поліси не можна використати для укладання страхових полісів у звітному або майбутніх періодах (наприклад, у компанії було анульовано ліцензію на такий вид страхування), то витрати на їх придбання, на нашу думку, недоцільно вважати невичерпаними витратами, а необхідно вважати вичерпаними витратами.

Тому під терміном "вичерпані витрати" слід розуміти збільшення зобов'язань або зменшення активів у процесі поточної діяльності, які понесені з метою одержання економічних вигод у звітному періоді або якщо стало відомо, що такі економічні вигоди в майбутньому не можуть бути одержані не за яких обставин.

С.Ф. Голов вказує, що «невичерпні витрати – це витрати, що капіталізуються» [3, с. 61], що, на наш погляд, є неповним визначенням. Ми вважаємо, що до складу невичерпаних витрат, окрім витрат, що капіталізуються (витрати у необоротні активи), також входять витрати, які трансформовані у первісну вартість оборотних активів та витрати майбутніх періодів.

З метою оцінки фінансового результату звітного періоду витрати поділяють: витрати на продукт; витрати періоду. При цьому «у промисловості витратам на продукт відповідає виробнича, а в торгівлі – купівельна вартість товару» [6, с. 38]. Однак оскільки страховики згідно з Законом України «Про страхування» не мають права займатись виробництвом чи торгівлею, а можуть займатися наданням послуг страхування (співстрахування, перестрахування), а також інших видів послуг (консультаційні, агентські, маркетингові, орендні тощо), то витрат на продукт у страховиків немає, проте є витрати на послуги. Витрати на послуги доцільно поділити на: витрати на послуги страхування (співстрахування та перестрахування), до яких будуть включатися витрати на ведення справи та суми нарахованих страхових відшкодувань; витрати на інші послуги, яким буде відповідати розмір виробничої собівартості відповідної послуги. Відповідно, до витрат періоду будуть включені всі витрати, що не знайшли свого відображення у складі витрат на послуги, проте які були здійснені у звітному періоді.

Щодо певного об'єкта, виділяють прямі та непрямі витрати. Прямі витрати – «витрати, що можуть бути віднесені безпосередньо до кожного об'єкта витрат економічно доцільним шляхом» [11], відповідно, непрямі витрати – всі інші витрати.

У страховиків, на нашу думку, прямі витрати доцільно виділяти за такими об'єктами, як: філіал; представництво; внутрішній структурний підрозділ (окремо взятий відділ); вид страхування; вид співстрахування; вид перестрахування; за окремим

страховим полісом; окремим страхувальником чи перестрахувальником; об'єктом страхування (перестрахування); окремим видом активів тощо.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», вказує також на необхідність поділу прямих витрат на: прямі матеріальні витрати; прямі витрати на оплату праці та інші прямі витрати. Водночас, непрямі витрати поділяють на виробничі накладні витрати, які потім розподіляються згідно з базою розподілу між окремими об'єктами витрат, та невиробничі витрати (витрати на управління, збут та інші операційні витрати).

На наш погляд, враховуючи специфіку діяльності страховика та необхідність останнього не тільки надавати послуги страхування (отримувати страхові платежі та виплачувати страхові відшкодування при настанні страхових випадків), а й створювати страхові резерви, розміщувати їх у спеціально визначені активи з додержанням спеціальних принципів (прибутковості, диверсифікованості, безпечності, ліквідності) та враховуючи прагнення страховиків максимізувати доходи, в тому числі за рахунок управління власним прибутком, прямі витрати страховика доцільно виділяти за трьома напрямками його діяльності, а саме: прямі витрати на страхування (співстрахування, перестрахування); прямі витрати на утримання та розміщення страхових резервів; прямі витрати на управління власними коштами (прибутком). Відповідно, непрямі витрати необхідно буде розподіляти між цими процесами.

Важливе значення в управлінні витратами відіграє можливість розпізнання менеджером витрат, що можуть бути змінені внаслідок прийняття рішення (релевантні витрати), та витрати, що не залежать від прийняття рішення – нерелевантні витрати.

Наприклад, якщо страхова компанія приймає рішення про придбання ліцензії за одним із двох видів страхування, то вартість ліцензії за першим та другим видом страхування будуть релевантними витратами, а вартість придбання конкретної будівлі, в якій буде проводитись таке страхування, – нерелевантні витрати.

Витрати, що становлять різницю між кількома рішеннями, називають диференціальними витратами [3, с. 69]. Ідентифікація (розрахунок) таких витрат є важливим лише в тому випадку, коли особа, яка приймає рішення, володіє інформацією не лише про ціну (вартість) рішень, що обираються, а й приблизний рівень витрат, пов'язаний з прийняттям таких рішень. Наприклад, якщо страховик приймає рішення про купівлю одного з двох автомобілів, один з яких коштує 50000 грн, а інший – 40000 грн, то вартість їх придбання є релевантними витратами, а різниця у 10000 грн – диференціальними. Проте, якщо в момент придбання відомо, що ліквідаційна вартість автомобілів становитиме 1000 і 12 000 грн відповідно, то різниця між 10 000 грн виграшу при придбанні першого автомобіля та втратою вигоди у 11 000 грн (у зв'язку з не придбанням другого автомобіля) становитиме 1000 грн збитку. Отже, якщо особа, яка приймає рішення, може визначити диференціальні витрати, то остаточне рішення необхідно здійснювати саме на їх підставі.

Однак оскільки диференціальні витрати розраховуються як різниця, тобто шляхом співставлення двох сум, які можуть відноситись до різних років, або бути виражені у різних валютах, то, на нашу думку, їх слід поділяти на: співставні диференціальні витрати (витрати за проектами, що обирають, будуть здійснені в одному звітному періоді та виражені в однаковій валюті); неспівставні диференціальні витрати (наприклад, придбати будівлю у звітному році, чи взяти в оренду та платити щорічно орендні платежі, які для співставності з витратами на придбання будівлі необхідно дисконтувати).

Досить часто під час прийняття рішень виділяють дійсні та альтернативні витрати. Дійсні витрати – це витрати, що потребують сплати грошей або витрачання інших активів [3, с. 69]. Так, К. Друрі, даючи визначення альтернативним витратам, стверджує, що «альтернативные затраты характеризуют возможность, которая потеряна или которой жертвуют, когда выбор какого-то альтернативного курса действий требует отказа от другого» [4, с. 44].

З метою управління витрати поділяють на змінні та постійні. Змінні витрати – це витрати, обсяг яких змінюється пропорційно зміні обсягу виробництва [11]. Постійні витрати – не змінюються або майже не змінюються при зміні обсягу виробництва.

У страховиків змінні витрати доцільно поділяти на витрати, що змінюються прямо пропорційно: зміні одержаних платежів за договорами страхування (співстрахування, перестрахування) – наприклад, витрати на заробітну плату страхових агентів; зміні кількості страхових випадків за договорами страхування (співстрахування, перестрахування) – наприклад, оплата послуг аварійного комісара, вартість експертиз, вартість послуг по підготовці документів тощо; зміні обсягів наданих інших послуг (крім страхових), що не заборонені законодавством.

При веденні управлінського обліку за центрами відповідальності важливого значення набуває поділ витрат на контрольовані та неконтрольовані керівником такого центру. Прикладом контрольованих витрат для відділу підвищення кваліфікації працівників страховика є витрати на навчання, участь у семінарах, вартість методичної та періодичної літератури, а неконтрольовані – амортизація приміщення відділу.

К. Друрі також виділяє безповоротні витрати, під якими розуміє «стоимость уже приобретенных ресурсов, когда выбор в пользу какой-то альтернативы не может повлиять на сумму данных затрат» [4, с. 44]. Прикладом таких витрат може бути вартість бланків страхових договорів за видами страхування, які вже не здійснюються страховиком.

Законодавством передбачено, що страховик після виплати страхового відшкодування має право застосувати право регресу до винної у страховому випадку особи. Тобто, на нашу думку, страхові відшкодування доцільно поділяти на: безповоротні, поворотні та умовно-поворотні. Так, страхові відшкодування здійсненні за страховими випадками, за якими невідомо та видається неможливим у майбутньому знайти винну особу, сплачена сума страхових відшкодувань є безповоротними страховими відшкодуваннями. Поворотними страховими відшкодуваннями слід вважати страхові відшкодування, щодо яких існує впевненість у можливості застосування права регресу до виявленої винної особи та існує впевненість, що остання компенсує збиток страховику. Умовно поворотні страхові відшкодування – це страхові відшкодування за страховими випадками, щодо яких не виявлено винну особу, проте ймовірність її виявлення в майбутньому велика або винну особу виявлено, але існує невпевненість, що остання зможе покрити збиток страховика за цим страховим випадком.

Страхові відшкодування також доцільно поділяти за такою ознакою, як джерело виплати, на: виплати, здійсненні за рахунок страхових резервів, та ті, що здійсненні за рахунок прибутку, резервного фонду, гарантійного фонду та/або вільних резервів. За джерелом фінансування виплати страхових відшкодувань – на ті, що здійснені за рахунок: власних коштів (прибутку, технічних резервів, крім резерву незароблених премій, гарантійного фонду, вільних резервів); коштів страхувальників (резерву незароблених премій); коштів перестраховиків.

Страхова діяльність передбачає здійснення таких дій, як: укладання та поточне обслуговування договорів страхування (перестрахування); дії по виплаті страхових відшкодувань при настанні страхових випадків; дії, спрямовані на реалізацію права регресу тощо, тому, на нашу думку, необхідно виділяти ознаку за стадіями здійснення страхової діяльності. За цією ознакою доцільно виділяти витрати: на укладання договорів страхування (перестрахування); на поточне обслуговування договорів страхування (перестрахування); на ліквідацію наслідків страхових випадків; пов’язані з достроковим припиненням дії договорів страхування (перестрахування); на регресійну діяльність.

Діяльність страховиків передбачає можливість виникнення витрат як за діючими договорами, так і за тими, що до яких строк дії завершено.

Залежно від обов’язковості здійснення витрат, їх доцільно поділяти на такі: рішення про здійснення яких приймається виключно страховиком, які не є законодавчо обов’язковими, прикладом можуть бути витрати на задоволення соціальних потреб; за-

конодавчо обов'язкові витрати, які потрібно здійснити, незважаючи на бажання страховика (витрати на обов'язковий аудит тощо).

За можливістю планування витрати поділяються на ті, що можна планувати та ті, що не підлягають плануванню. За можливістю лімітування витрати поділяють на ті, що можна лімітувати, та витрати, які не лімітуються. За видами діяльності витрати поділяють на: звичайні (операційні, фінансові, інвестиційні, інші витрати) та надзвичайні. За календарним періодом витрати поділяють на планові та фактичні, місячні, квартальні та річні. За періодом виникнення – поточні та разові. За місцем виникнення витрат у страхових компаніях доцільно виділяти витрати за: філіалом, представництвом, відділом, робочим місцем.

Узагальнена класифікація витрат страхових компанії для цілей управлінського обліку представлена на рисунку 1.

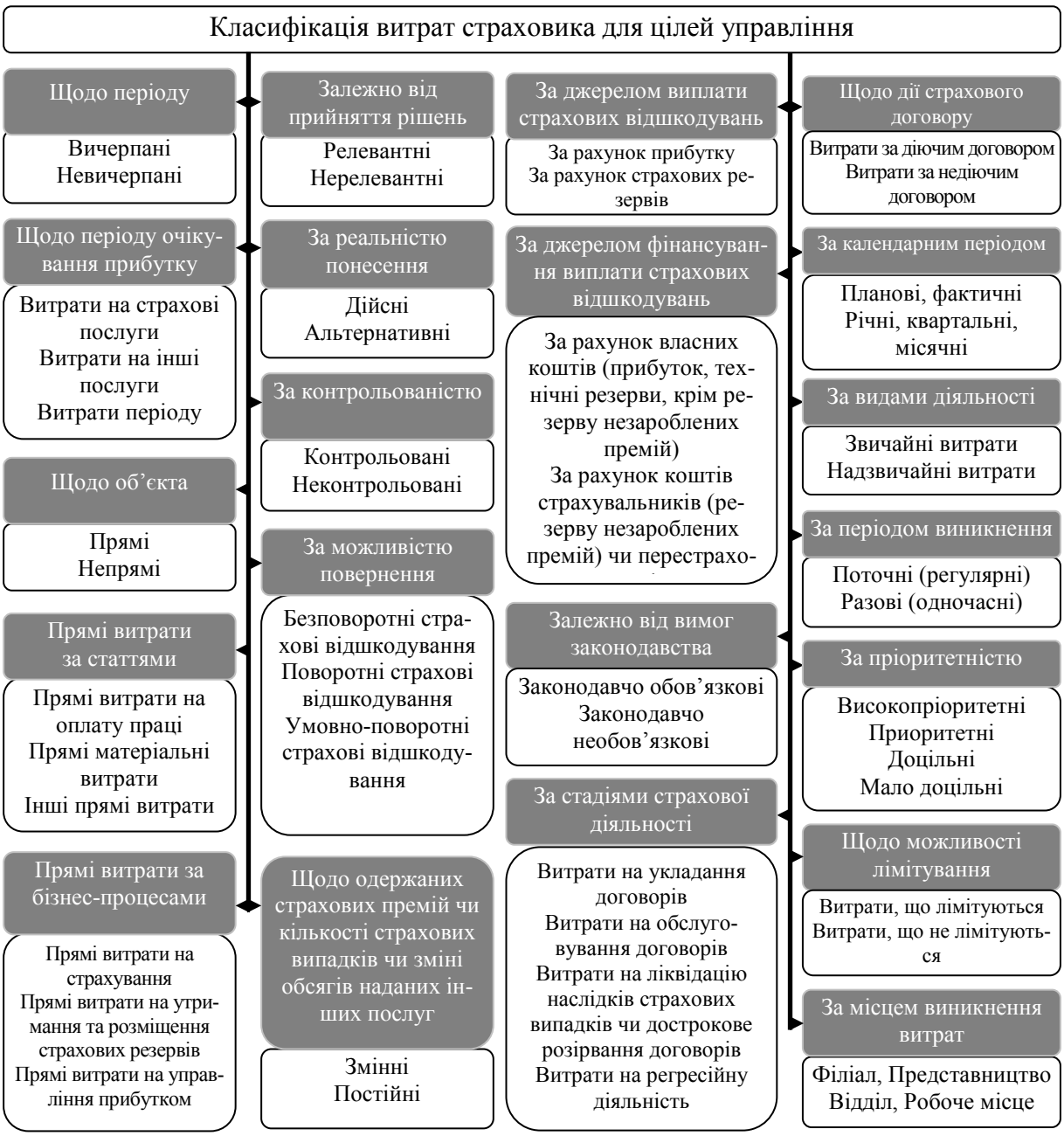

Рис. 1. Класифікація витрат страховика для цілей управління

Джерело: складено автором.

Раніше ми вказували на важливість поділу витрат за трьома напрямками: витрати на страхування (співстрахування, перестрахування); витрати на утримання та розміщення страхових резервів; витрати на управління власними коштами (прибутком). При цьому в межах першого напрямку значну увагу необхідно приділяти питанням визначення витрат за окремими видами страхування (співстрахування, перестрахування) та їх співставлення із доходами за цими видами страхування (співстрахування, перестрахування), що необхідно для аналізу та управління страховим портфелем страховика з метою його оптимізації.

Витрати, що можуть бути віднести безпосередньо до одного з трьох напрямків, називають прямими, а інші витрати – непрямими витратами першого рівня, які треба в подальшому розподіляти між трьома напрямками пропорційно прямим витратам за цими напрямками. Після чого прямі те непрямі витрати додаються.

На нашу думку, до непрямих витрат першого рівня доцільно відносити витрати на забезпечення діяльності: апарату управління (голови правління, заступників); відділу внутрішнього аудиту; юридичного відділу; відділу економічної безпеки; відділу економічного аналізу; відділу кадрів; бухгалтерії; відділу документообігу та архіву; відділу маркетингових досліджень та стратегічного планування; управління інформаційних технологій; навчально-методичного центру та бібліотеки; автогосподарства; відділу бюджетування тощо.

Наступним етапом необхідно прямі витрати на страхування розподілити на прямі витрати та непрямі витрати щодо окремих видів страхування (непрямі витрати рівня 2). При цьому частину непрямих витрати рівня 1, які раніше було включено до страхових витрат, слід розподілити на види страхування пропорційно прямим витратам на ці види страхування. А непрямі витрати рівня 2 доцільно розподілити між окремими видами страхування з використанням розроблених нами баз розподілу, що наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Можливі бази розподілу та склад непрямих витрат рівня 2

Види непрямих витрат рівня 2	**База розподілу**
1. Витрати на забезпечення діяльності відділів (заробітна плата, забезпечення матеріальних потреб, зв'язку, утримання майна, оренда, амортизація, комунальні послуги та інше):	
- андерайтерів; методологій страхових продуктів	Пропорційно одержаним страховим платежам за видами страхування
- працівникам відділу врегулювання збитків	Пропорційно нарахованим страховим відшкодуванням за видами страхування
- відділів страхування	Пропорційно кількості укладених договорів за видами страхування
- відділу перестрахування	Пропорційно кількості укладених договорів вхідного перестрахування
- відділу актуарних розрахунків	Пропорційно розміру страхових резервів, нарахованих за видами страхування або кількості складених договорів
- відділ інноваційних розробок	Пропорційно кількості розробок щодо видів страхування
- відділ реклами	Пропорційно кількості укладених договорів за видами страхування
2. Витрати на забезпечення діяльності страхових агентів	Пропорційно одержаним страховим платежам агентами за видами страхування

Джерело: складено автором.

Розроблена нами методика розподілу непрямих витрат наведена на рисунку 2.

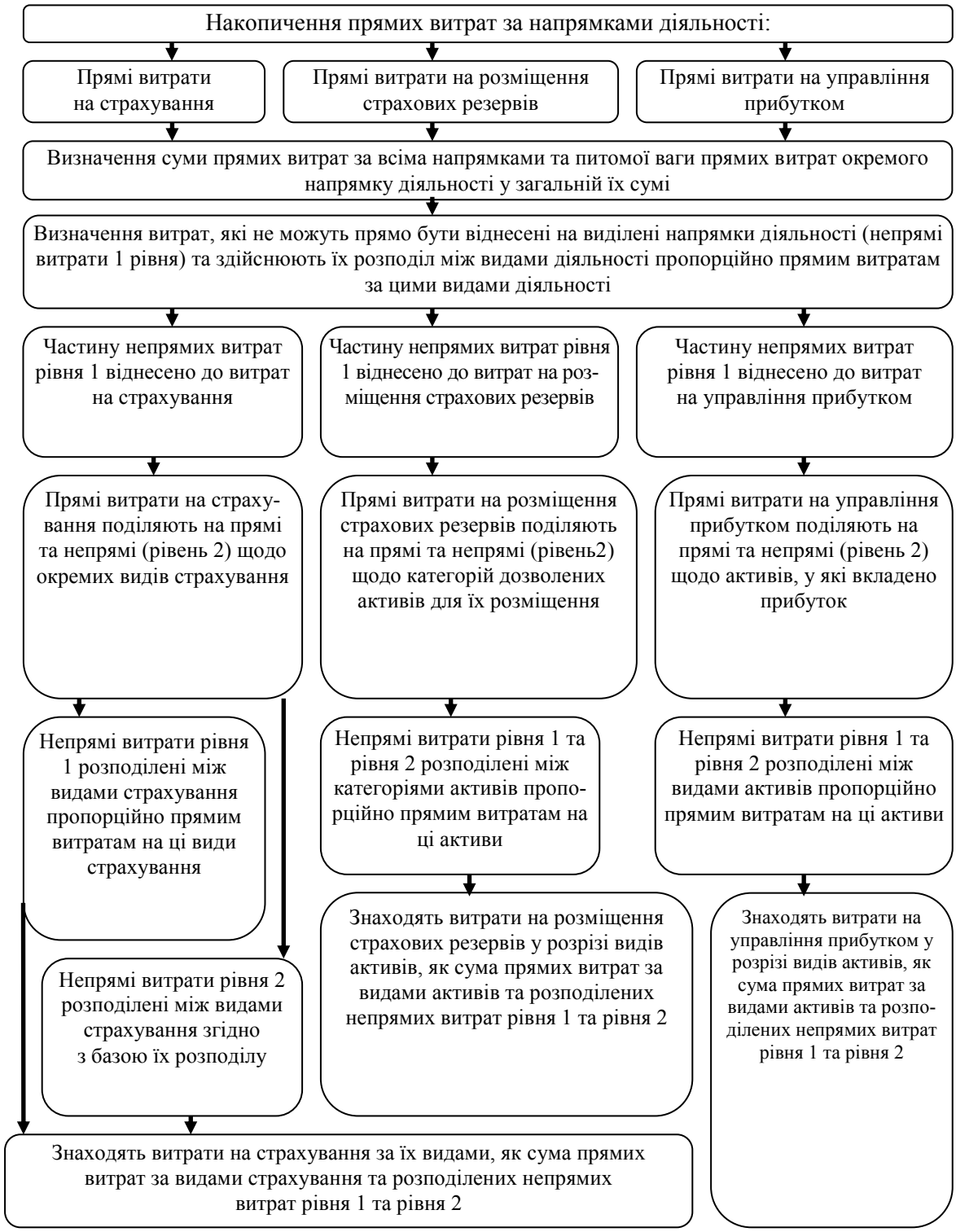

Рис. 2. Методика розподілу непрямих витрат для подальшого аналізу та прийняття управлінських рішень

Джерело: власна розробка автора.

Висновки і пропозиції. У процесі дослідження виявлено, що питання класифікації витрат у страховика для цілей управлінського обліку є малодослідженими, у зв'язку з чим у роботі адаптовано, удосконалено та розширено діючу класифікацію витрат з урахуванням особливостей страхової діяльності, зокрема такими витратами, як: безповоротні страхові відшкодування (право регресу неможливе); поворотні страхові відшкоду-

вання (право регресу можливе) та умовно-поворотні страхові відшкодування (існує незначна ймовірність на право регресу в майбутньому). Розроблено методику розподілу непрямих витрат між напрямками діяльності та видами страхування, що необхідно для визначення витрат на проведення окремих напрямків діяльності та видів страхування і дає можливість їх співставлення із доходами, одержаними за цими напрямками (видами) страхування, тобто визначити прибутковість (збитковість) окремих напрямків (видів) страхування з метою підвищення прибутковості діяльності страховика.

Список використаних джерел

1. Бухгалтерський управлінський облік: [підручник для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» вищих навч. закл.] / Ф. Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, Н. М. Малюга, Л. В. Чижевська; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – [2-е вид., доповн. і переробл.]. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 480 с.
2. Гаманкова О. О. Облік і аудит у страхових організаціях: [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / О. О. Гаманкова; М-во освіти і науки України; КНЕУ. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 183 с.
3. Голов С. Ф. Управлінський облік: підручник / С. Ф. Голов. – 4-те вид. – К.: Лібра, 2008. – 704 с.
4. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: учеб. пособ. для вузов / К. Друри; пер. с англ. под ред. Н. Д. Эриашвили; предисловие проф. П. С. Безруких. – [3-е изд., перераб. и дополн.]. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 783 с.
5. Лень В. С. Облік і аудит в страхових організаціях: навч. посіб. / В. С. Лень. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 408 с.
6. Лень В. С. Управлінський облік: навч. посіб. / В. С. Лень. – [2-е вид., виправл.]. – К.: Знання-Прес, 2006. – 317 с. – (Вища освіта XXI ст.).
7. Нападовська Л. В. Класифікація затрат у системі управлінського обліку / Л. В. Нападовська // Проблеми формування ринкової економіки: наук. зб. Вип. 9. / відп. ред. В. С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2001. – С. 407-415.
8. Нападовська Л. В. Управлінський облік: монографія / Л. В. Нападовська. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 356 с.
9. Нападовська Л. В. Управлінський облік в системі гірничорудних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Л. В. Нападовська. – К., 2002. – 28 с.
10. Озеран А. В. Управлінський облік витрат на підприємствах кондитерської галузі України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / А. В. Озеран. – К., 2001. – 19 с.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0027-00.
12. Приходько В. С. Бухгалтерській облік страхової діяльності: навч. посіб. / В. С. Приходько. – 2-ге видання, доповнене й перероблене. – К.: Лібра, 2002. – 216 с.
13. Тлучкевич Н. В. Організація управлінського обліку в сільськогосподарських підприємствах: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності» / Н. В. Тлучкевич. – К., 2007. – 18 с.
14. Управленческий учет: пер. с англ. / [Аткинсон, А. Энтони, Банкер, Д. Раджив, Каплан, С. Роберт, Янг, С. Марк]. – 3-е издание. – М.: Вільямс, 2005. – 878 с.: ил.
15. Хорнгрен Ч. Управленческий учет: пер. с англ. / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар. – [10-е изд.]. – СПб.: Питер, 2005. – 1008 с. – (Серия «Бизнес-класс»).

УДК 657.62:336.717

К.М. Сіухіна, аспірант
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ, Україна

КЛАСИФІКАЦІЯ СКЛАДОВИХ БАНКІВСЬКИХ РЕЗЕРВІВ ЯК ОБ'ЄКТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

У статті автор розглядає класифікаційні ознаки банківських резервів та відповідні їх види. На основі банківської практики та аналізу літературних джерел автор визначає складові банківських резервів як об'єктів обліку, а також проводить подальший аналіз отриманих результатів.

***Ключові слова**: банківські резерви, класифікація резервів, резерви під активні операції банків, обов'язковий резерв, загальний резерв.*

В статье автор рассматривает классификационные признаки банковских резервов и соответствующие их виды. На основе банковской практики и анализа литературных источников автор определяет составляющие банковских резервов как объектов учета, а также проводит дальнейший анализ полученных результатов.

***Ключевые слова**: банковские резервы, классификация резервов, резервы под активные операции банков, обязательный резерв, общий резерв.*

In this article the author examines the classification features of bank reserves and its types. Based on the bank practice and analysis of the scientific sources, the author defines the components of bank reserves as accounting objects, and conducts further analysis of the results.

***Key words**: bank reserves, classification of reserves, bank active operations reserves, emergency funds, general reserve.*

Постановка проблеми. Фінансово-кредитна система зародилась в умовах, коли певна частина суб'єктів володіла фінансовими ресурсами, а інша – мала в них потребу. Саме в такому середовищі постало питання про створення посередницьких структур, передачу надлишкових фінансових ресурсів у нові та перспективні галузі економіки. Основною ланкою цієї сфери є банки, яким належить провідне місце у механізмі організації та регулювання господарського життя суспільства. Нестабільність середовища функціонування змушує застосовувати різні заходи захисту, що повинні забезпечити сталий та стабільний розвиток за непередбачуваних та неконтрольованих обставин. Зміна умов діяльності, виникнення нових відносин у фінансовій сфері визначають нові підстави для резервування.

Захисна функція резервів реалізовується не лише через формування резервів під активні операцій, а й інші види резервів, що формуються в банківській системі. Якісні характеристики різних резервів зумовлюють їх відображення в бухгалтерському обліку. Постають питання виокремлення серед таких об'єктів обліку, як активи і пасиви банку резервів. Для правильної побудови методики бухгалтерського обліку резервів для науковців спочатку необхідно розробити їх класифікацію. Чітка та систематизована класифікація будь-якого об'єкта обліку, зокрема і банківських резервів, дозволить обрати найбільш прийнятний вибір під час здійснення управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Трактування досліджуваного поняття часто здійснюється без врахування загального змісту поняття «резерв», але беручи до уваги резерви, формування яких характерне для банківської установи. Так, в економічних словниках резерв розуміють як частину отриманих засобів від вкладників, які у формі платіжних засобів мають зберігатися в банку чи центральному банку [4, с. 538-539], що на практиці є по-суті обов'язковим резервом. В іншому економічному словнику автори розглядають резервний фонд банку як запаси грошових білетів та розмінної монети, що зберігаються у сховищах банків і ще не випущені в обіг, що призначені для поповнення кас банків [10, с. 266]. Третя група авторів надає визначення банківського резерву як частини капіталу, що призначена для компенсації збитків за активними операціями банків [6, с. 707].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Отже, більшість авторів використовують термін «банківський резерв» для підкреслення специфіки окремих параметрів, що беруться до уваги під час операцій з банківськими резервами, а також враховують те, що в банківських установах є резерви, використання яких актуальне лише для банку. Проте ототожнення банківського резерву лише з одним видом ре-

зерву звужує кругозір суб'єкта дослідження, адже відбувається нівелювання сутності банку як підприємства та наявності інших резервів, що формуються у фінансовій установі. З іншого боку, серед переліку резервів, що створюються в банку, є такі, що функціонують аналогічно до відповідних резервів на підприємстві.

Мета дослідження. Завданням цієї статті є визначення пооб'єктного складу банківських резервів, що нерозривно пов'язано з розглядом проблеми трактування банківського резерву в науковій та довідковій літературі. Цілі дослідження:

1) проаналізувати складові банківських резервів на основі інформації з наукових та літературних джерел;
2) визначити складові банківського резерву як об'єкта обліку та аналізу;
3) охарактеризувати ознаки класифікації банківських резервів, які є необхідними в організації та веденні обліку та аналізу.

Виклад основного матеріалу. Результати дослідження. На нашу думку, термін «банківський резерв» необхідно формулювати як відкладений банківський актив або пасив на цілі, пов'язані зі специфікою діяльності банку та вимогами контролюючих органів з метою покриття можливих витрат розрахункового характеру. Враховуючи означені у визначенні характеристики та підходи авторів до класифікації банківських резервів, пропонуємо до складу банківських резервів попередньо включити загальний резерв, резерви за активами, резерв майбутніх витрат (забезпечення), обов'язковий резерв та платежі до Фонду гарантування вкладів. Доведемо запропонований склад аналізом нормативної бази, літературних джерел та потреб банківської практики безризикової діяльності.

Чинним законодавством резерв для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків визначається як спеціальний резерв, необхідність формування якого обумовлена кредитними ризиками, що притаманні банківській діяльності [1, п. 1.1]. В Інструкції НБУ, що набуває чинності з 01.01.2013, використовується термін «резерви за активами», що трактуються як спеціальні (оціночні) резерви, які зменшують балансову вартість активів і необхідність формування яких спричинена зменшенням корисності таких активів [2, п. 1.4-1.5]. Цей документ регламентує порядок обліку резервів за наданими фінансовими зобов'язаннями. Взаємозв'язок резервів відповідно до різних нормативних актів наведено на рисунку 1.

Рис. 1. Відмінності класифікації резервів відповідно до нормативних актів та пропозицій автора

Таким чином, у новому Положенні НБУ акцентується увага не на класифікації резервів за видами активів, а за їх внутрішньою сутністю. З такою класифікацією важко

не погодитись, адже методика обрахунку резерву дійсно відрізняється для різних об'єктів обліку. Важливо також зазначити, що сформований за фінансовим зобов'язанням резерв на практиці є забезпеченням виконання наданого зобов'язання, що обліковується на позабалансових рахунках бухгалтерського обліку. Методика його формування та обліку має відмінності із резервами, сформованими внаслідок погіршення якості активу. Розглядати такий вид забезпечення в групі резервів під активні операції доцільно, оскільки під фінансовими зобов'язаннями тут розуміються зобов'язання щодо кредитування та надання гарантії, які в разі виконання вимог відображаються на активних рахунках обліку. Особливою ознакою такого резерву є його двоякий характер, що проявляється в економічній природі забезпечення та відсутності контрарного відображення на рахунках обліку, що пов'язано з обліком на позабалансових рахунках, і відображає іншу грань досліджуваного резерву. Термін «резерви за наданими зобов'язаннями» є дослівним перекладом із Міжнародних стандартів фінансової звітності, зокрема МСФЗ 9. На наш погляд, з бухгалтерської точки зору правильним є термін «резерв під активні позабалансові операції банку», який виражає логічний та смисловий зміст окресленого явища. Формування цього резерву, як видно з рисунку 1, є підставою для формування резервів на балансових рахунках Плану рахунків обліку в банках. Отже, можемо стверджувати, що резервування під активні позабалансові операції банку є супутньою операцією до резервування під конкретну активну операцію, яка є основною. Хоча ці супутні операції здійснюються не в усіх випадках формування резервів під активні балансові операції, а тільки у міру потреби, як того вимагає відповідний договір з клієнтами або контрагентами.

Операції, яким притаманний кредитний ризик, незалежно на яких рахунках вони обліковувалися, доречно відносилися до єдиної групи. З метою врахування вказаної ознаки, варто застосовувати термін «резерв під активні операції банку». Формулювання резерву під активні операції банку доцільно розуміти як резерв, що формується з метою управління кредитним ризиком або ризиком ліквідності активних операцій банку, що дозволить відокремити цей вид резервів від інших видів резервів, що формуються в бухгалтерському обліку. До складу резервів під активні операції банку слід відносити резерви за операціями з цінними паперами, дебіторською заборгованістю, кредитними операціями з клієнтами банків та банківськими установами, операції з розміщення коштів в інших банках та активними позабалансовими операціями банку.

Резерв за активними операціями з клієнтами та банками трактується як банківський резерв, що формується за ресурсами банку, розміщеними на основі кредитних та депозитних операцій активного характеру з метою покриття ризиків, пов'язаних зі зменшенням вартості таких активів. Резерв за операціями з цінними паперами слід розуміти як банківський резерв цільового характеру, що створюються у зв'язку зі зменшенням корисності активів банку, розміщених у цінних паперах. Під резервом за дебіторською заборгованістю мається на увазі банківський резерв цільового характеру, що формується за балансовими групами дебіторської заборгованості, якість яких знизилась. Резервом під активні позабалансові операції банку називається забезпечення виконання активних позабалансових операцій, що формується через імовірність вибуття ресурсів банку та виникнення витрат, пов'язаних з цими операціями. Наявна класифікація є теоретичною основою побудови системи рахунків обліку резервів під активні операції банків, але на практиці вона деталізується за суб'єктами чи об'єктами вкладання коштів, яка і пропонується автором на рисунку 1.

Наступним елементом банківських резервів, вартим уваги, є загальний резерв, що за чинним планом рахунків обліковується на рахунках групи «Загальні резерви та фонди банку», що включає рахунки «Загальні резерви», «Резервні фонди» та «Інші фонди бан-

ку», де переплітаються і без того суперечливі, з точки зору термінології, поняття «фондів» та «резервів». На сьогодні серед учених різних напрямків дослідження не існує єдиної думки щодо взаємозв'язку цих понять.

Серед найбільш виразних відмінностей фондів та резервів є тотожний актив у балансі. Частина авторів, як правило, визначають фондом запас та накопичення активів, у тому числі грошових коштів чи матеріальних засобів, створених з певною метою, тоді як резерв не завжди протистоїть реальній вартості, і пов'язаний із завищеною вартістю певного об'єкта обліку іншої сторони балансу, якому відповідає нульовий актив/пасив [3, с. 63-64; 7, с. 160]. Обсяг резерву обмежений вартістю активу чи пасиву, якому він протиставляється, тоді як обсяг фонду жодним чином не пов'язаний із сумою певних об'єктів обліку. Варто відзначити, що серед науковців часто зустрічається думка про розмежування досліджуваних понять на основі цілей їх створення та використання, вказуючи, що фонд використовується для накопичення та нагромадження наявних капіталів, а резерв лише для підтримання стабільного рівня функціонування. Основна мета створення резерву полягає у захисті від ризиків, а фонд в першу чергу створюється для накопичення та примноження ресурсів, якими розпоряджається банк.

У контексті цієї статті важливо виявити, наскільки правомірним є використання групи рахунків «Загальні резерви та фонди банку» з точки зору сутності досліджуваних понять. Як вже було встановлено, резерву в балансі банку має відповідати актив із завищеною вартістю або фіктивний актив. М.О. Блатов зазначав, що на практиці частина прибутку уникає розподілу шляхом створення явних та скритих резервів. Якщо зарезервовані суми більше точної суми під час оцінювання, то до збитку віднесена завищена сума, і в якійсь частині цього резерву відповідає здоровий актив, тобто в цій частині резерв виступає у вигляді фонду [3]. Тут варто згадати і про нараховані доходи, які впливають на розмір прибутку, при цьому завжди існує ймовірність їх неповернення, що знову веде до формування на 5-му класі резервів, яким не протистоїть реальна вартість в активі балансу. Отже, облік на рахунках капіталу загальних резервів та фондів банку з економічної точки зору є виправданим, оскільки неможливо з точною достовірністю визначити, яка частина сформованого фонду та резерву відповідає реальному чи фіктивному активу. Втім подальший розподіл групи на три рахунки має радше контрольно-обліковий характер, аніж економічний, оскільки зазначені рахунки мають однакове джерело формування.

Фонди капіталу не мають спеціального призначення, оскільки можуть бути використані на різні цілі, на відміну від спеціальних фондів, створюваних для накопичення коштів на визначені потреби. Резервний характер фондів капіталу пояснюється практикою його використання лише за великої необхідності. Відповідно, вважаємо доцільним виокремлення загальних фондів та резервів банку в окрему складову банківських резервів як відкладений банківський пасив, створений для покриття ризиків, що не покриваються іншими резервами банку та використовуються у випадках, передбачених вітчизняним законодавством.

Банк, як фінансовий посередник, кожного операційного дня залучає та розміщує від свого імені ресурси в різні фінансові інструменти, на різні терміни та умови. Питання ліквідності банку є актуальним повсякчас, що регулюється різноманітними заходами як внутрішніми, так і зовнішніми. Серед грошово-кредитних заходів регулювання, що застосовуються в світі та в Україні зокрема, є політика обов'язкових резервів. Обов'язкові (мінімальні) резерви – це безпроцентні вклади комерційних банків у центральному банку, розмір яких встановлюється у визначеній пропорції до банківських зобов'язань. Розмір обов'язкових резервів встановлюється централізовано на державному рівні. На обсяг обов'язкових резервів банки фактично не мають змоги впливати. Політика резервування передбачає наявність встановленого обсягу резервів на кореспондентських рахунках у

Центральному банку на початок кожного робочого дня. Наявність обов'язкового резерву на рахунку дозволяє зберігати мінімально необхідний рівень ліквідності окремо взятого банку для задоволення вимог вкладників. Разом з тим, це є одним з дієвих інструментів грошово-кредитного регулювання. За допомогою цього інструменту центральні банки обмежують можливості кредитної експансії та депозитної емісії.

Питання, що виникає в ході цього дослідження, полягає у визначенні, наскільки обов'язковий резерв є складовою банківських резервів. З одного боку, це є суто банківський резерв, оскільки його формування здійснюється лише в установах такого типу. З іншого боку, виникають зауваження щодо приналежності обов'язкового резерву до резерву з економічної точки зору. Так, цей резерв формується як відсоток від зобов'язань банку, таким чином йому протистоять реальні цінності в іншій стороні балансу, які до того виступають обмеженням його обсягу. Джерелом створення є реальні цінності у формі грошових коштів, що зберігаються на рахунках банку, що є радше ознакою фонду, аніж резерву. Головним завданням створення, зі сторони банку, є ані відновлення засобів капіталу, ані його подальше нагромадження. Отже, порівнявши характеристики обов'язкового резерву із попередньо встановленими ознаками, доходимо висновку про невизначений характер обов'язкового резерву. Враховуючи такі ключові аспекти, як захисний характер, джерела утворення, часткова можливість використання резерву та ознаку приналежності до банківської сфери, є доцільним вважати обов'язковий резерв складовою банківських резервів.

Важливим аспектом розгляду приналежності до банківських резервів є можливість використання ресурсів банку самим банком. Так, попередньо було встановлено, що в довідковій літературі резерви та фонди, відрахування в які здійснюють лише банківські установи, одразу виділяють саме як банківські резерви, зокрема до таких відносяться і збори до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Платежі є обов'язковими для участі у Фонді, всі банки повинні бути учасниками такого фонду. Проте одразу зазначимо, що кошти, відраховані у вигляді разових чи постійних платежів, банку вже не повертаються. А будуть повернені лише вкладникам при прийнятті рішення про ліквідацію банку. Отже, на практиці підтверджується те, що ресурси, сплачені у Фонд, не контролюються в подальшому банком-учасником при здійсненні операційної діяльності, і тому не мають включатися до складу банківських резервів.

Серед широкого загалу вчених, можливо виокремити групу авторів, які вважають, що забезпечення платежів чи накопичення майбутніх витрат має відноситися до резервів [9]. Забезпечення рівноправно відноситься як до резервної системи, так і до системи зобов'язань банку, оскільки має властивості обох систем. У міжнародних нормативних актах, забезпечення трактується як зобов'язання з невизначеним на момент виникнення сумою та часом погашення. Вивчаючи вітчизняне законодавство, М.О. Козлова доходить висновку, що за своїм змістом забезпечення є еквівалентом "резерву майбутніх витрат і платежів", який і слід використовувати на сучасному етапі для позначення зобов'язань із невизначеними сумою та часом погашення [9, с. 8]. Забезпечення майбутніх витрат і платежів визначається В.С. Терещенком як резервний фонд спеціального призначення у вигляді високоліквідних активів, що створюються суб'єктом господарювання за рахунок власних джерел фінансування для покриття зобов'язань з невизначеним характером [11]. І.М. Вигівська стверджує, що хоча зобов'язання і не ототожнюється з резервом, проте за своєю сутністю є резервом майбутніх витрат і платежів [5]. Професор Л.М. Кіндрацька вказує, що саме резерви виявляють себе як забезпечення у деяких випадках [8, с. 85]. Тому не має сумнівів, що резерв майбутніх витрат і платежів, або іншими словами забезпечення, дійсно має ознаки резерву за рахунок невизначеності термінів та сум. Забезпечення створюється для погашення зобов'язань, що виникли в минулих періодах, тоді як створення резерву не означає, що ці витрати

обов'язково будуть понесені. Не варто забувати й про те, що резерву має відповідати актив, вартість якого завищена, тоді як резерв майбутніх витрат і платежів виконує функції фонду, акумулюючи вільні ресурси на випадок потреби здійснення виплат згідно з результатами діяльності попередніх періодів. Вважаємо, що забезпечення займають проміжне положення між резервами та зобов'язаннями. Намагання класифікувати резерви майбутніх виплат і платежів як одну з вищезгаданих систем, веде до применшення значення і властивостей забезпечень. Оскільки об'єктом дослідження цієї роботи є банківські резерви, то є недоцільним включення забезпечень у склад резервів банку.

Отже, до банківських резервів як відкладених банківських активів або пасивів на цілі, пов'язані зі специфікою діяльності банку та вимогами контролюючих органів з метою покриття можливих витрат розрахункового характеру, варто віднести резерв під активні операції банку, що в свою чергу включає резерв за активними кредитними операціями, резерв за активними позабалансовими операціями, резерв за операціями з цінними паперами та резерв за дебіторською заборгованістю; загальні фонди і резерви банку та обов'язковий резерв, що відображає класифікацію банківських резервів за об'єктами обліку та аналізу.

Критичний аналіз діючої методики обліку й аналізу формування та використання банківських резервів показує, що вона не може задовольнити користувачів для потреб управління, оскільки наявні класифікації, як вже зазначалося, або стосуються окремих видів резервів, або мають загальнопідприємницький характер. На основі вивчення літературних джерел, нормативних документів, узагальнення практичного досвіду та критичного осмислення пропонується класифікація банківських резервів (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація банківських резервів

За об'єктами обліку та економічною сутністю	Резерв під активні операції банку: - Резерв за активними кредитними операціями з суб'єктами господарювання - Резерв за активними операціями з МБК та депозитами - Резерв за кредитами, наданими фізичним особам - Резерв під дебіторську заборгованість з клієнтами - Резерв під активні позабалансові операції
	Обов'язковий резерв
	Загальні фонди та резерви банку
За відображенням у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності	Явні резерви
	Латентні резерви
За методом розрахунку	Прості резерви (відсоток від групи активів чи пасивів)
	Спеціальні резерви (визначення суми знецінення активу)
	Забезпечення
За джерелами формування	Резерви, що формуються з прибутку
	Резерви, які формуються за рахунок витрат
	Резерви, що створюються з активів
За ризиками	Резерви для захисту від кредитних ризиків
	Резерви для захисту від ризику ліквідності
	Резерви для захисту від інших ризиків
За частотою формування та перегляду	Резерви, які переглядаються щоденно
	Резерви, що переглядаються щомісяця
	Резерви, що переглядаються щокварталу
	Резерви, які переглядаються раз у рік
	Резерви, що переглядаються за потребою
За рівнем достатності	Достатньо сформовані резерви
	Резерви створені на недостатньому рівні
За обов'язковістю формування	Обов'язкові резерви
	Необов'язкові резерви

За відображенням у бухгалтерському обліку та звітності банківські резерви доцільно поділяти на явні та латентні. До явних резервів відносяться такі, що відображаються на окремих рахунках синтетичного обліку та окремою статтею в балансі банку, зокрема частина резервів за активними операціями та загальні фонди і резерви банку. До скритих або латентних слід відносити такі, які не мають окремого рахунку для обліку, наприклад, обов'язковий резерв, який не відображається ні в бухгалтерському обліку окремо, ні у фінансовій звітності. Оскільки банківські резерви є об'єктом економічного аналізу, то розуміння відкритості облікової інформації є важливим елементом у процесі організації аналітичної діяльності банку. Наявність даних про перевищення реально наявних грошових засобів над мінімально необхідним рівнем запасу ліквідності за вимогами законодавства є важливим інформаційним аналітичним показником.

Створення банківського резерву нерозривно пов'язано з оцінкою відповідного об'єкта обліку, для чого застосовується певна методика визначення суми резерву. Так, частина резервів визначається як відсоток від відповідної балансової статті. Таким чином, підраховуються загальні фонди та резерви банку, оскільки джерелом формування цього резерву виступає прибуток звітного року.

Обов'язковий резерв визначається як відсоток від залучених зобов'язань. Методика оцінювання резерву під активні операції банку є дещо складнішою. В загальному, цей резерв визначається також як частка відповідного активу, проте існує складна методика визначення відсотку, яка застосовується на портфельній чи індивідуальній основі. В обох випадках враховуються показники фінансового стану позичальника або їх групи та стан обслуговування боргу. При визначенні суми резерву враховується і надана застава. Отже, для формування резервів під активні операції банку використовується спеціальна методика, яка різниться за суб'єктами кредитування, груповою чи індивідуальною основою, об'єктом обліку і націлена на формування резерву під знецінення активів. Оскільки резерв під активні позабалансові операції за своєю суттю є забезпеченням виконання наданих активних зобов'язань, то застосовується відповідна методика. Таким чином, за методикою формування, банківські резерви доцільно поділити на резерви, що встановлюються як фіксований відсоток від суми визначених активів чи пасивів; резерви, що формуються за методом визначення суми знецінення активу та резерви, що формуються як забезпечення виконання наданих активних зобов'язань.

Розглядаючи питання класифікації за методикою формування, автором статті було порушено питання джерела формування банківського резерву. Розподіл резервів за цією ознакою є важливою при прийнятті управлінських рішень, оскільки дає розуміння того, як формування того чи іншого резерву впливає на фінансовий результат. За економічною сутністю такі резерви необхідно поділити на такі, що формуються з активів чи пасивів. Розглянемо детальніше, з яких саме джерел здійснюється формування банківських резервів. Найменш дискусійним питанням є джерело загальних резервів та фондів, що формуються із прибутку звітного року. Формування резервів під знецінення активів здійснюється у кореспонденції із витратами. Аналіз практики формування резервів під знецінення активів у країнах ближнього зарубіжжя, проведений Г.О. Хімчук, доводить, що такі резерви формуються як із витрат, так із прибутку [12, с. 10]. Відображення обов'язкового резерву здійснюється за кореспондентським чи спеціальним рахунками обліку, де обліковуються грошові кошти, які і є джерелом формування цього виду резерву. Проте, враховуючи, що джерело формування коштів може різнитися залежно від нормативних вимог, вважаємо за необхідне визнати, що резерв може формуватися як із прибутку, витрат, так і активів банку.

Стабільність функціонування банку забезпечується якісною роботою з управління всіма ризиками банку. Формування, залучення, використання та інші процедури управління

активами банку напряму впливають на рівень ризиків, з якими має справу банківський менеджмент. Розглядаючи банківські резерви, неможливо не згадати про класифікацію за ризиками банку, оскільки одним із завдань формування резервів є управління цими ризиками. Найчисленнішу групу ризиків складають фінансові ризики, які характеризуються непередбачуваними змінами в обсягах, дохідності, вартості та структурі активів чи пасивів банку. До безпосередніх ризиків, методом регулювання яких є формування резервів, є кредитний ризик та ризик ліквідності. Формування резервів під активні операції банку, крім резерву під позабалансові операції, забезпечує відкладення частини активу на випадок справдження кредитного ризику та означає, що на певний момент часу банк визнає погіршення умов фінансового активу, який вже видано. Проте формування такого резерву дозволяє розподілити витрати за втраченим активом відповідно до реальної ситуації і таким чином зменшити навантаження на фінансовий результат. Для передбачення ситуації неспроможності постійно задовольняти власні потреби в грошових коштах та виконувати свої зобов'язання банк завжди має мати мінімальний залишок коштів на рахунку. Для забезпечення виконання наданих гарантій, зобов'язань з кредитування, поручництв банк має створювати резерв, відкладаючи частину активів і зменшуючи ризик невиконання наданих зобов'язань. Формування резервів не прямо, але через зменшення визначених ризиків дозволяє не впливати на рівень валютного, процентного, морального, інформаційного та інших видів ризику. Сама назва «загальні резерви та фонди» банку вже говорить про всеохоплюючий характер захисту від ризиків. Формування такого резерву дозволяє захистити від тих ризиків, які вплинули на формування фінансового результату як у ретроспективному, так і перспективному аспектах. Отже, за ризиками, які управляються формуванням резервів, останні поділяються на резерви, що використовуються для управління ризиком ліквідності, кредитним та іншими видами ризиків.

Для цілей управління резервом, їх доцільно розподіляти за критерієм частоти формування та перегляду. Створення та перегляд резервів можливо здійснювати щоденно, щотижня, щомісяця, щокварталу, один раз на рік. Зрозуміло, що перегляд загальних резервів та фондів банку, які утворюються в процесі розподілу прибутку, логічно здійснювати один раз на рік. Стосовно резервів під активні операції, то тут перегляд статей резервування залежить від суб'єкта кредитування та внутрішнього розпорядку банку, виключення становить первісне формування резерву після визнання фінансового активу. Регулювання рахунків обов'язкового резерву має здійснюватися щоденно, оскільки норматив резервування на початок кожного робочого дня має відповідати встановленому рівню. Класифікація за такою ознакою впливає на організацію робочого процесу відділів ризиків банку, планування в першу чергу поточної роботи з резервами та нагальними справами, які знаходяться в компетенції цих відділів.

За критерієм достатності, резерви слід поділяти на такі, що формуються на достатньому рівні та недостатньому рівні. За цією ознакою можна отримати ретроспективну інформацію про обсяг резервів, який було сформовано на достатньому рівні чи ні. Стосовно резервів під активні операції банків, достатній рівень означає правильність обраної методики та організації управління резервами. Достатніми резерви слід вважати тоді, коли суми сформованого резерву вистачає для покриття кредитних ризиків банку.

Рівень достатності за забезпеченнями виконання позабалансових активних зобов'язань банку визначається різницею між сумою фактично сформованого резерву та обсягом ресурсів, необхідних для виконання наданих гарантій чи зобов'язань з кредитування. Необхідна сума обов'язкового резерву контролюється як персоналом банку, так і зовнішніми наглядовими органами. Невиконання вимог обов'язкового резервування може призвести до застосування запобіжних заходів щодо банку. Класифікація резервів за рівнем достатності в першу чергу має аналітичний та організацій-

ний характер, оскільки дає змогу виявити допущені прорахунки та уникнути їх у майбутньому.

Однією з важливих класифікаційних ознак, на думку багатьох авторів, є обов'язковість формування резерву. Така ознака дозволяє відмежувати обсяги та види резервів, що формуються на власний розсуд банку, а які створюються відповідно до законодавства. Резерви, що формуються кредитними установами, наразі всі регламентуються законодавством, тому є обов'язковими. Інша справа, що обсяги резервування за нормативними вимогами можуть відрізнятися від тих, які дійсно формуються на практиці. Тобто частина сформованого резерву, яка перевищує такі вимоги, є необов'язковим резервом. Сума обов'язкових резервів націлюється на поточні потреби банку, тоді як сума необов'язкового резерву в першу чергу направлена на зниження можливих майбутніх ризиків, хоча не виключені випадки, коли фінансові установи формують резерв більший, виходячи з практичного досвіду функціонування.

Висновки і пропозиції. Банківські резерви є багатогранним та складним об'єктом дослідження. Необхідність формування резервів та їх подальший аналіз визначає потребу в обґрунтуванні чіткої класифікації, яку використовують у процесі обліку. Виявлено, що багато об'єктів обліку різними науковцями класифікуються як резерви. Враховуючи особливості банківської діяльності, до складу резервів як об'єктів обліку та аналізу внесено резерв під активні операції банку, обов'язковий резерв та загальні фонди і резерви банку. На основі економічної сутності банківських резервів та практики їх формування і використання визначено ще сім ознак класифікації, які з практичної та теоретичної точки зору важливі для використання в бухгалтерському обліку та економічному аналізі.

Список використаних джерел

1. Положення про порядок формування і використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків: затверджена Постановою Правління Національного банку України від 06.07.2000 № 279, зі змінами та доповненнями.

2. Положення про порядок формування та використання банками резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями: затверджена Постановою Правління Національного банку України від 25.01.2012 № 23, зі змінами та доповненнями.

3. Блатов Н. А. Балансоведение (общий курс) / Н. А. Блатов. – Изд. 2-е, испр. и дополн. – Л.: Экономическое образование, 1930. – 298 с.

4. Большая экономическая энциклопедия / [авт. кол.: Т. П. Варламова, Н. А. Васильева, Л. М. Неганова та ін.]. – М.: Эксмо, 2008. – 816 с.

5. Вигівська І. М. Проблеми трактування понять "фонд", "резерв", "оціночний резерв", "регулятив", "забезпечення" [Електронний ресурс] / І. М. Вигівська // Вісник ЖДТУ. – 2010. – Режим доступу: http:// www. nbuv.gov.

6. Загородній А. Фінансово-економічний словник / А. Загородній, Г. Вознюк. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.

7. Кипарисов Н. А. Основы балансоведения / Н. А. Кипарисов. – М.: Наркомторг СССР, 1928. – 295 с.

8. Кіндрацька Л. М. Бухгалтерський облік у банках: методологія і практика: монографія / Л. М. Кіндрацька. – К.: КНЕУ, 2002. – 316 с.

9. Козлова М. О. Облік і контроль процесу резервування (на прикладі діяльності великих промислових підприємств України): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / М. О. Козлова. – Житомир, 2006. – 20 с.

10. Осовська Г. В. Економічний словник / Г. В. Осовська, О. О. Юшкевич, Й. С. Завадський. – К.: Кондор, 2007. – 358 с.

11. Терещенко В. С. Забезпечення майбутніх витрат і платежів як об'єкт бухгалтерського обліку: український і міжнародний досвід / В. С. Терещенко // Торгівля і ринок України: тематичний збірник наукових праць. Випуск 19, том 3. – Донецьк, 2005. – С. 111-114.

12. Хімчук Г. О. Формування банками резервів під можливі збитки за кредитними операціями: автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.00.08 / Г. О. Хімчук. – Одеса, 2011. – 20 с.

УДК 352:347.63-058.862

М.П. Бутко, д-р екон. наук, професор, заслужений економіст України
Ю.П. Харченко, здобувач
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ПРАВОВОГО ЗАХИСТУ ДІТЕЙ-СИРІТ ТА ДІТЕЙ, ПОЗБАВЛЕНИХ БАТЬКІВСЬКОГО ПІКЛУВАННЯ

В статті визначено принципи державного регулювання захисту дитинства, фактори, які впливають на поширення соціального сирітства, вказано моделі деінституалізації дітей.

***Ключові слова**. Діти-сироти, діти, позбавлені батьківського піклування, органи державної влади, органи місцевого самоврядування, повноваження органів місцевого самоврядування.*

В статье определены принципы государственного регулирования защиты детства, факторы, влияющие на распространение социального сиротства, указано модели деинституализации детей.

***Ключевые слова:** дети-сироты, дети, лишенные родительского попечительства, органы государственной власти, органы местного самоуправления, полномочия органов местного самоуправления.*

In the article the principles of state regulation of child protection, the factors that affect the distribution of social orphanhood, are models of deinstitutionalisation of children.

***Key words:** children-orphans, children deprived of parental guardianship, the bodies of state power, bodies of local self-government, the powers of the bodies of local self-government.*

Постановка проблеми. З метою посилення уваги суспільства до проблем дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, захисту їх прав і законних інтересів, створення умов для реалізації права кожної дитини на виховання в сім'ї, існує необхідність постійного вдосконалення як теоретико-методологічної бази, так і способів та засобів практичної реалізації державної політики у сфері захисту дитинства.

Питання захисту дитинства неодноразово ставали предметом досліджень з боку правників, філософів, соціологів та політологів, серед яких слід особливо відзначити праці Л. Артюшкіної, С. Бадори, Г. Бевз, Л. Волинець, О. Карпенко, Г. Лактіонової, Е. Лібанової, І. Пєши.

Питання структурно-функціонального забезпечення державно-управлінської діяльності зокрема висвітлюється в роботах Г. Атаманчука, І. Коліушка, В. Лугового, Г. Одінцової та ін.

Зазначені праці є вагомим підґрунтям для вдосконалення діяльності органів влади та місцевого самоврядування у сфері захисту прав дітей без батьків.

Метою статті є аналіз методологічних засад здійснення державної політики соціально-правового захисту дітей без батьків.

Основний зміст. Визначальними принципами в галузі державного регулювання захисту прав дитини має бути:

1) верховенство інтересів дитини.

Тобто при прийнятті будь-яких рішень, які прямо чи опосередковано стосуються подальшої долі дитини, органи державної влади та місцевого самоврядування повинні ставити за мету досягнення інтересів дитини, захист її законних прав, реалізацію її потенціалу.

Принцип верховенства інтересів дитини сформульований в Конвенції про права дитини та інші документах. Про нього багато говориться в контексті політики та діяльності у сфері захисту прав дитини. Водночас, це той принцип, який менш за все зрозумілий і політиками, і практиками в Україні. Занепокоєння викликає неналежна інтеграції цього принципу в закони та політику, перш за все ту, що стосується дітей, позбавлених батьківського піклування, і дітей, які контактують із законом (знаходяться в конфлікті із законом, або навпаки, стали жертвами злочинів чи правопорушень). Для впровадження вказаного принципу одними з важливих кроків є перегляд політики, що стосується ювенальної юстиції та системи опіки і піклування;

2) створення умов для забезпечення зростання й виховання дитини в сім'ї, якщо це не суперечить інтересам дитини.

Державна політика мусить спрямовуватись таким чином, щоб у першу чергу було реалізоване право дитини на виховання в сім'ї, а у випадку, коли сім'я не виконує всіх виховних функцій, а подальше перебування в ній загрожує життю, здоров'ю дитини, то держава вживає вичерпних заходів для усунення вказаних проблем та підтримання біологічної родини дитини. Якщо проведені заходи не є результативними, дитина вилучається із сім'ї, але подальше її влаштування, в тому числі і тимчасове, повинно відбуватись не в заклад, а в родину, яка здатна стати для цієї дитини рідною;

3) інтеграція дитини в сім'ю та соціальна інтеграція.

Соціальна інтеграції дитини головним чином залежить від того, як довго дитина залишалась без батьківської опіки, тим складніше відбувається її соціалізація в дорослому житті. Адже життя без сім'ї, в умовах тривалої соціальної ізоляції, в замкнутому колективі, в якому перебувають вихованці інтернатів, обмежують розвиток особистості дитини [4]. Такі діти мають труднощі з засвоєнням соціальних ролей, у них практично відсутнє уявлення про модель сім'ї, а також дуже низька мотивація до інтелектуального та морального самовдосконалення. Окрім того, феномен сирітства має і правові наслідки – порушується конституційне право дитини на сімейне виховання та батьківське піклування [4]. Процес формування та розвиток особистості починається з моменту народження дитини. Тому особливо велике значення сім'ї неможливо переоцінити. Саме сім'я закладає фундамент розвитку нахилів, здібностей дитини, формування її моральних якостей. Саме через сім'ю дитина опосередковує норми людських стосунків, засвоює моральні відносини. Догляд батьків за дитиною виражається не тільки у задоволенні її життєво-побутових потреб (харчування, забезпечення одягом, взуттям, навчальним приладдям), але й у проявах уваги до дитини, надання допомоги у вирішенні різноманітних питань, що її цікавлять, можливих конфліктів у спілкуванні з іншими дітьми. Невід'ємним чинником морального виховання дітей є створення батьками умов забезпечення гідності дитини (тобто усвідомлення дитиною своїх прав як людини, власної моральної оцінки, поваги до власних моральних цінностей), прищеплення впевненості дитини у собі, залучення до активної участі у житті суспільства;

4) запобігання ситуаціям, які можуть зашкодити особистому розвиткові дитини.

Звичайно, передбачити і запобігти негативним проявам, які ймовірніше за все чекають на дитину, яка позбавлена батьківської уваги та турботи, буде значно результативнішим та перспективнішим для особистого розвитку дитини. Зазначений принцип стосується не лише дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, він і для тих дітей, які проживають у сільській місцевості, та у зв'язку з віддаленістю від творчих, художніх, музичних шкіл, гуртків, не мають можливості належним чином розвивати власні здібності, таланти. Особливо загострюється ситуація в неблагополучних сім'ях, а також у випадках, коли дитина має захворювання чи функціональні обмеження. Тому державна політика у сфері захисту дитинства повинна ґрунтуватись на засадах, проголошених у вказаному принципі;

5) сприяння активній соціальній участі дитини і соціальному єднанню.

Цей принцип, на нашу думку, знайде свою реалізацію шляхом зменшення кількості дитячих інтернатних закладів та упровадження нової системи соціальних послуг, орієнтованих на профілактику дитячого неблагополуччя, реінтеграцію дітей у біологічні сім'ї, влаштування в сімейні форми виховання, розвиток у дітей уміння та навичок самостійного життя або створення умов, наближених до сімейних. Оскільки в так званому обмеженому стінами інтернатного закладу просторі соціальне єднання можливе лише з його вихованцями, в найкращому випадку відбувається спілкування з дорослими

та дітьми-волонтерами із «зовнішнього соціуму», але заслужити довіру вихованців інтернатних закладів досить складно. І часто дитина, яка виросла в інтернатному закладі, не здатна створити повноцінну благополучну сім'ю чи знайти власне місце в житті.

У світі існує кілька альтернатив утриманню дітей у державних установах. Моделі деінституціалізації (тобто переміщення дітей із "масових" закладів (інституцій) в альтернативне, більш турботливе середовище, а також надання допомоги за місцем проживання) включають у себе різнопланові заходи (табл.) [2].

Таблиця

Моделі деінституалізації

Моделі	Зміст роботи
Планування родини	Статеве виховання, роз'яснювальна та просвітницька робота серед молоді щодо запобігання небажаної вагітності, планування сім'ї
Запобігання відмові та розміщенню дітей у державних закладах	Підготовка молодих батьків, соціальна підтримка вразливих сімей, у т. ч. матеріальна, індивідуальний супровід сімей з дітьми, розвиток і надання соціальних послуг сім'ям, які мають дітей з особливими потребами
Реінтеграція кровної/біологічної родини	Надання послуг щодо возз'єднання та реабілітації сім'ї
Усиновлення/удочеріння	Пошук сімей, які беруть на виховання неповнолітню дитину на правах сина чи доньки й оформлюють це спеціальним юридичним актом (рішенням суду)
Прийомні родини	Пошук, підготовка та підтримка сімей, які добровільно взяли із державних закладів від 1 до 4 дітей на виховання та спільне проживання
Дитячі будинки сімейного типу	Пошук та підтримка сімей, які беруть на виховання та спільне проживання не менш як 5 дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування

6) об'єктивність, неупередженість у ставленні до дитини та надання юридичного захисту неповнолітнім.

Вказаний принцип-гасло для усіх дорослих, державних діячів, які опікуються проблемами дітей, оскільки, приймаючи рішення щодо подальшої долі дитини, відповідальні за долю дитини повинні бути об'єктивними та неупередженими при прийнятті рішень про подальше перебування дитини, а надання юридичного захисту неповнолітнім – принцип, обов'язковий для виконання. У цьому контексті предметом особливого занепокоєння є низький рівень обізнаності та розуміння дітьми своїх прав та їх незнання про заборону жорстокого поводження з дітьми, а також нерозуміння прав дітей з боку дорослих, особливо батьків, осіб, що їх замінюють, педагогів тощо.

Досягти найефективнішого його виконання можливо за рахунок створення на державному рівні ефективної системи реагування на будь-яке неблагополуччя дітей, у тому числі і тих, які проживають у сім'ях, вживати цільових і дієвих заходів, підвищувати авторитет і соціальний статус родини, боротись з дитячим неблагополуччям. Важливу роль у цьому сенсі відіграє і правова освіта неповнолітніх.

Несприятливі демографічні тенденції, деформація шлюбно-родинних процесів, криза інституту сім'ї, економічна нестабільність, безробіття, трудова міграція, соціальна незахищеність, збільшення кількості соціально-неблагополучних сімей, які не спроможні виконувати свої функції утримання та виховання дітей через алкоголізм, наркоманію, насильство в сім'ї – чим спричиняють появу «дітей вулиці» та соціального сирітства.

Проблема захисту, утримання та виховання дітей, які залишились без піклування батьків, завжди була предметом уваги суспільства та складовою соціальної політики держави.

Особливістю розвитку державної політики у сфері соціального захисту дітей цієї категорії в Україні є те, що тривалий час надавався пріоритет колективним формам виховання. Тому при виникненні, іноді і незначних, проблем у родині соціальні працівники вживали заходів щодо вилучення дитини з родини та влаштовували її в інтернатні заклади, після чого батьки «з полегшенням», адже дитина «влаштована» і про її життя потурбується заклад, держава, могли далі вживати спиртні напої чи наркотичні речовини, тим самим проблема не вирішувалась, а навпаки ускладнювалась. Батьки вважали, що їх дитині працівники інтернату зможуть забезпечити краще життя, ніж вони, і таким чином «опускались» у безодню аморального способу життя. А діти росли в інтернатних закладах, не маючи перспектив до сімейного влаштування, а іноді, фактично маючи статус дитини-сироти, позбавленої батьківського піклування, не мали юридичного його підтвердження. Після закінчення інтернатного закладу більшість не могла знайти власне місце в житті та через деякий час поповнювала лави безробітних, безхатченків, злочинців, а також самі ставали безвідповідальними батьками, а згодом були позбавлені батьківських прав.

Розвиток дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, залежить від ряду зовнішніх чинників (або їхньої відсутності), що впливає на психічний, особистісний, фізіологічний розвиток таких дітей.

Основним чинником, що впливає на розвиток дитини, позбавленої можливості виховуватися в сім’ї, є психічна депривація, яка виникає в результаті того, що дитина позбавлена можливості задовольнити основні (життєві) психічні потреби достатньою мірою та протягом тривалого часу [3].

Сучасна політика у зазначеній сфері спрямована на деінституалізацію утримання та виховання дітей. Розвиток форм, які є альтернативою державному утриманню, є невід’ємною складовою цього процесу [2].

Сьогодні для задоволення потреб осиротілих дітей у державі функціонує ціла система, яка включає в себе державні заклади та сімейні форми виховання а саме: усиновлення, опіка (піклування), прийомна сім’я та дитячий будинок сімейного типу.

Застосування історико-правового методу дозволить проаналізувати еволюцію системи соціального захисту дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, її правове забезпечення та обґрунтувати необхідність подальшого наукового дослідження цієї проблеми.

Історична ретроспектива свідчить, що основними причинами зростаючої кількості дітей-сиріт (як повних, так і соціальних) в усі часи виступали:

- нестабільна соціальна ситуація;
- зростання промисловості у містах, що зумовило значний наплив робочої сили з сільської місцевості;
- ескалація військової загрози;
- погіршення матеріальних умов життя у родинах.

Найпоширенішою причиною соціального сирітства визначають злочинну діяльність батьків, залучення дітей до кримінальних та протиправних дій. Засудження батьків, перебування їх у місцях позбавлення волі призводить до того, що дитина потребує влаштування, стає сиротою при живих батьках. Також фактором ризику позбавлення дитини піклування батьків є агресивна поведінка батьків, брутальне та жорстоке поводження з дітьми, що становить загрозу життю і здоров'ю дитини, психічні захворювання [4].

Також доцільно взяти до уваги той факт, що з кожним роком зменшується виховний авторитет батьків, їх вплив на дітей. Раніше проблемними вважались сім’ї, де батьки злов-

живали алкоголем, не мали постійного місця роботи, тобто вели аморальний спосіб життя, то зараз безпритульність набуває нових обрисів, оскільки в бажанні дати все «найкраще», «щоб у дитини було все не гірше за інших» батьки багато часу проводять на роботі, влаштовуються на заробітки за межами України, звичайно, що в цей час належну турботу, увагу від батьків дитина не отримує, більше часу проводить на вулиці з так званим «поганим оточенням», а іноді взагалі втікає з дому. Точних даних про те, скільки таких дітей в Україні немає, але зважаючи на велику кількість емігрантів, можна припустити, що частка таких дітей є дуже великою. Зазначене базується на тому, що у доповіді Світового банку «Міграція й грошові перекази» іде мова про те, що Україна посідає п'яте місце в світі за кількістю емігрантів. Випереджають нас тільки Мексика, Індія, Росія, Китай.

За даними на 2010 рік з України виїхало 6,6 млн чоловік [1].

Тому проблеми безпритульності, бездоглядності зараз не обминають і цілком благополучні, на перший погляд, сім'ї. Щоб цього не сталось, потрібно активізувати роботу з усіма сім'ями, де виховуються діти, особливу увагу звертати на ті, де існує ризик ухилення батьків, з різних причин, від виховання дітей.

Висновок. Отже, розглядаючи та аналізуючи за допомогою вищевказаних методів фактори, які впливають на поширення соціального сирітства, їх можна згрупувати у дві категорії: внутрішньосімейні та загальнодержавні.

До внутрішньо-сімейних можна віднести такі:

- безвідповідальне ставлення батьків до виконання своїх обов'язків;
- вживання батьками алкоголю, наркотичних засобів;
- злочинна діяльність та агресивна поведінка батьків.

До причин, що мають загальнодержавний характер, можна віднести:

- бідність сімей, які виховують неповнолітніх дітей;
- відсутність дієвих соціальних програм підтримки сімей з дітьми;
- зниження морального рівня населення країни;
- підвищення рівня смертності та психічної захворюваності населення.

Для того, щоб в Україні дітей, позбавлених батьківської опіки, стало менше, необхідно державну політику спрямовувати на подолання вказаних факторів. Діти, які вже опинились поза сімейним оточенням, повинні виховуватись у сімейних формах виховання. Вказане вимагає розподілу повноважень між органами виконавчої влади та місцевого самоврядування, при цьому посилення ролі органів місцевого самоврядування.

Наші подальші дослідження будуть спрямовані на визначення повноважень зазначених органів у здійснення соціально-правового захисту дітей, без батьківської опіки.

Список використаних джерел

1. Майже сім мільйонів українців виїхали на заробітки за кордон [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http//vidomosti.ua.com/newspater/16563.

2. Пєша І. В. Соціальний захист дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування (проблеми реформування) / І. В. Пєша. – К., 2000. – 85 с.

3. Соціальне сирітство в Україні: експертна оцінка та аналіз існуючої в Україні системи утримання та виховання дітей, позбавлених батьківського піклування / авт. кол. Л. С. Волинець, Н. М. Комарова, О. Г. Антонова-Турченко та інші. – К.: Український інститут соціальних досліджень, 1998. – 120 с.

4. Соціальні та психологічні потреби дітей, які виховуються в інтернатних закладах: знання, ставлення, поведінка, практика діяльності. Результати дослідження серед фахівців соціальної сфери та дітей-вихованців. – К.: Компанія Лік, 2006. – 63 с.

УДК 351.354:303.094.7

І.М. Олійченко, д-р держ. упр., професор
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ СТАТИСТИКИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

У статті проведено аналіз функціонування органів державної статистики на регіональному рівні, досліджено обсяги надходження і розповсюдження статистичної інформації. Дослідження свідчать, що кількісні показники надходження інформації до Головного управління статистики у Чернігівській області суттєво не змінюються. Кількість вихідної інформації збільшується, що пов'язано з появою маркетингового напрямку тиражування та розповсюдження інформації статистичного характеру. Надано рекомендації щодо удосконалення інформаційних систем органів державної статистики на регіональному рівні.

Ключові слова: *управлінська інформація, прийняття рішень, інформаційна система, орган державного управління, джерела інформації, інформаційні технології, статистична інформація.*

В статье проведен анализ функционирования органов государственной статистики на региональном уровне, исследованы объемы поступления и распространения статистической информации. Исследования свидетельствуют, что количественные показатели поступления информации в Главное управление статистики в Черниговской области существенно не меняются. Количество выходной информации увеличивается, что связано с появлением маркетингового направления тиражирования и распространения информации статистического характера. Даны рекомендации по усовершенствованию информационных систем органов государственной статистики на региональном уровне.

Ключевые слова: *управленческая информация, принятие решений, информационная система, орган государственного управления, источники информации, информационные технологии, статистическая информация.*

In the article the analysis of functioning of organs of state statistics is conducted at regional level, the volumes of receipt and distribution of statistical information are investigational. Researches testify that quantitative indexes of receipt of information in Main administration of statistics in the Chernigov area does not change substantially. Output information content is increased, that is related to appearance of marketing direction of circulating and distribution of information of statistical character. Offered to recommendation on the improvement of the informative systems of organs of state statistics at regional level.

Key words: *administrative information, making decision, informative system, organ of state administration, information generators, information technologies, statistical information.*

Постановка проблеми. Ефективна реалізація інформаційних технологій у державному управлінні забезпечується лише за умови чіткого розуміння їх можливостей керівним складом і фахівцями органів державної влади, а також за активною участю останніх у зборі, накопиченні, реєстрації, передачі, обробці, зберіганні, представленні інформації та її аналізі під час підготовки і ухвалення рішень. Серед різних типів інформації, що застосовується в державному управлінні, важливу роль займає статистична інформація, яка розглядається як різновид економічної. На місцевому рівні статистична інформація надходить до органів державної статистики від підприємств і організацій, а на державному – від міністерств і відомств. Також статистична інформація різниться залежно від галузей економіки, стан справ в яких вона відображає.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інформаційне забезпечення в системі державного управління з використанням статистичної інформації досліджувалося О.О. Бакаєвим, А.Я. Берсуцьким, В.М. Глушковим, В.І. Корогодіним, О.І. Крюковим, М.М. Лепою, К.О. Линьовим, В.М. Порохнєю, В.П. Тронем, В.О. Шамраєм та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на проведені ґрунтовні дослідження інформаційного забезпечення в органах державної статистики, питання підвищення ефективності їх функціонування шляхом удосконалення інформаційних систем досліджено недостатньо. Існують проблеми в системах збору і розповсюдження інформації, потребують досліджень процеси удосконалення інформаційних систем. Тому розвиток інформаційних систем в органах державної статистики, а саме стосовно управління вхідними і вихідними інформаційними потоками є актуальним завданням.

Мета статті. Метою цієї роботи є аналіз систем збору і розповсюдження статистичної інформації на регіональному рівні.

Об'єктом і базою дослідження цієї роботи є інформаційні процеси в Головному управлінні статистики (ГУС) у Чернігівській області.

Для вивчення інформаційних потоків, що циркулюють у системі державної статистики, доцільно провести аналіз середньої ланки серед рівнів інформаційних систем. Цією ланкою є регіональний рівень, який представлений обласним Головним управлінням статистики.

Предметом дослідження є теоретичні, методологічні, методичні та прикладні проблеми вдосконалення організації систем інформаційного забезпечення органів державної статистики.

Виклад основного матеріалу. Головне управління статистики безпосередньо підпорядковане Держкомстату України і здійснює реалізацію державної політики в галузі статистики в Чернігівській області. В структуру Управління входять такі підрозділи: відділ зведених робіт та показників національних рахунків; управління статистики виробництва; управління міжгалузевої статистики підприємств; управління статистики послуг; управління статистики сільського господарства та навколишнього середовища; управління статистики торгівлі; відділ обстеження умов життя домогосподарств; відділ організації вибіркових обстежень населення; управління статистики праці; відділ статистики населення; відділ статистики цін; управління фінансового забезпечення, бухгалтерського обліку та звітності; управління інформатизації; відділ кадрового забезпечення та державної служби; адміністративно-господарський відділ [1].

Головне управління статистики щороку складає комплексний план роботи, який містить заходи з організації державних статистичних спостережень, підготовки інформаційно-аналітичних матеріалів, проведення перевірної роботи, координації діяльності управлінь (відділів) статистики та роботи з користувачами даних і респондентами, з визначенням термінів виконання робіт, відповідальних виконавців тощо. План формується відділом зведених робіт та показників національних рахунків з урахуванням пропозицій самостійних структурних підрозділів за погодженням з начальником, першим заступником та заступниками начальника Головного управління статистики відповідно до розподілу функціональних повноважень та виноситься на розгляд колегії Головного управління статистики. На підставі Плану самостійні структурні підрозділи Головного управління статистики (з урахуванням планів роботи місцевих органів державної влади, органів місцевого самоврядування) складають поточні плани роботи, які подаються на розгляд та затвердження начальнику, першому заступнику та заступникам начальника Головного управління статистики відповідно до розподілу функціональних повноважень.

Управління інформатизації є структурним підрозділом Головного управління статистики. Відділ інформаційних технологій та баз даних і відділ комп'ютерних мереж та інтернет-технологій є структурними підрозділами управління інформатизації. Відділ комп'ютерних мереж та інтернет-технологій відповідно до покладених на нього завдань: забезпечує готовність комп'ютерної техніки для проведення автоматизованої обробки статистичної інформації на базі єдиної методології і сучасних інформаційних технологій; здійснює впровадження сучасних інформаційних технологій та засобів передачі інформації, надає методологічну та практичну допомогу місцевим органам статистики з цих питань; проводить удосконалення форм і методів використання комп'ютерної техніки для автоматизованої обробки статистичної інформації; здійснює контроль за використанням комп'ютерної техніки; забезпечує організацію робіт по технічному обслуговуванню та модернізації комп'ютерної техніки і комплектуючого обладнання; забезпечує у межах своєї компетенції реалізацію державної таємниці; здійснює інші функції, необхідні для виконання покладених на нього завдань.

Організація роботи з документами та контроль їх виконання здійснюється відповідно до Інструкції з діловодства в органах державної статистики Чернігівської області, затвердженої наказом ГУС від 28.04.2009 № 29 та розробленої відповідно до Примірної Інструкції з діловодства в органах державної статистики, затвердженої наказом Держ-

комстату № 524 від 25.12.2008 р. Порядок організації роботи з документами, які містять конфіденційну інформацію, що є власністю держави, визначається Інструкцією про порядок обліку, зберігання і використання документів, справ, видань та інших матеріальних носіїв інформації, які містять конфіденційну інформацію, що є власністю держави, затвердженою постановою Кабінету Міністрів України від 27.11.1998 № 1893 [4].

Відповідальність за організацію діловодства в самостійних структурних підрозділах Головного управління статистики, управліннях (відділах) статистики покладається на начальників цих підрозділів. З метою прискорення підготовки, візування та виконання документів, а також контролю за додержанням вимог щодо складання й оформлення документів, наказом Головного управління статистики в самостійних структурних підрозділах, управліннях (відділах) статистики визначаються відповідальні особи за ведення діловодства й архіву.

Аналіз функціонування інформаційної системи Головного управління було проведено шляхом дослідження структури вхідної та вихідної інформації.

Джерелами статистичної інформації є підприємства та організації різних форм власності. Збирання первинної інформації проводиться в статистичних звітах. Динаміка надходження первинних звітів до Головного управління статистики у Чернігівській області наведена на рисунку 1.

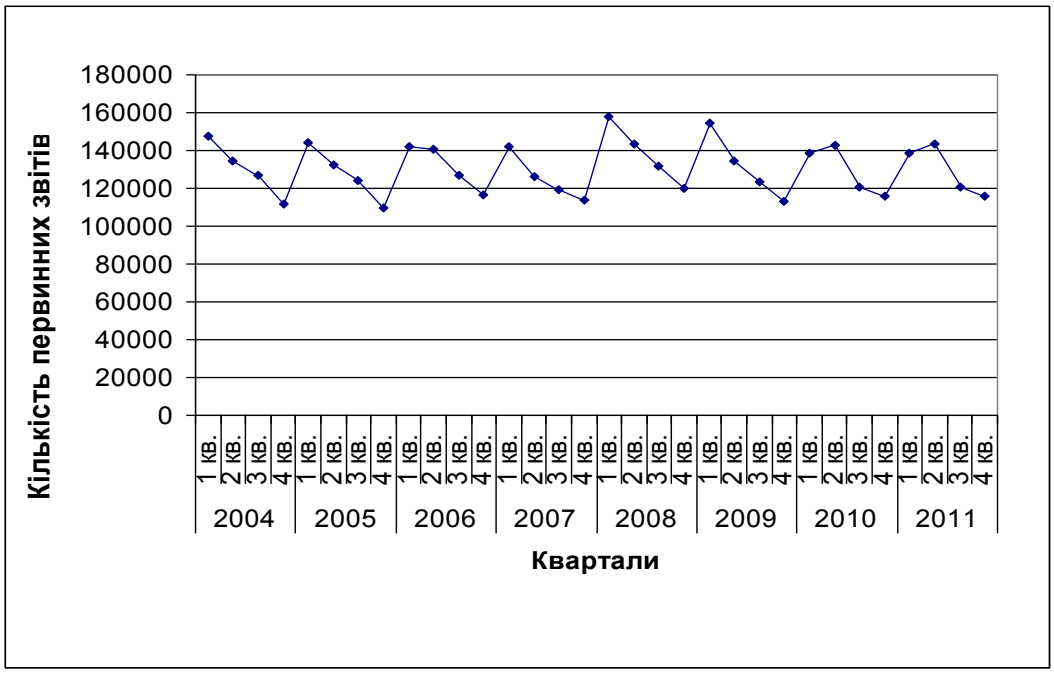

Рис. 1. Динаміка надходження первинних звітів до Головного управління статистики у Чернігівській області

Коливання кількості первинних звітів по роках пояснюється низкою факторів, таких як: зміна кількості підприємств за рахунок відкриття нових і закриття збиткових; оптимізація статистичних форм шляхом їх об'єднання, зростання періоду звітності; вилучення інформації, що дублюється у звітній документації; запровадження нових статистичних форм; здійснення вибіркових обстежень, які проводяться позапланово [2].

Зменшення неритмічності у процесах обробки інформації можна досягти впровадженням більш досконалих інформаційних технологій. Однак удосконалення інформаційних систем пов'язано також і зі зменшенням кількості виконавців, що працюють з інформацією. З одного боку, кількість інформації, що надходить до органів статистики, не має стійких тенденцій до зростання, або зменшення, а з іншого – за рахунок зменшення чисельності персоналу, навантаження на одного співробітника збільшується. Це

збільшення навантаження повинно не бути зв'язаним зі збільшенням трудовитрат персоналу, а компенсуватись перевагами, які надає автоматизація його праці. Ця вимога потребує впровадження таких інформаційних систем, які дозволяють, крім прискорення обчислювального процесу, також і оптимізувати його.

Проведення аналізу інформаційної системи Головного управління статистики виявило низку недоліків системи збирання та обробки інформації, до яких належать: дублювання даних у галузевих підсистемах інформаційних систем органів державної статистики; недостатня продуктивність системи, яка спричиняє великі витрати часу на обробку первинних звітів; значна кількість помилок у первинній інформації на паперових носіях, які відволікають персонал управління для їх виправлення; значне навантаження на працівників, що займаються обробкою інформації; недосконалі технології збору та обробки первинних звітів; використання позадачного підходу, який не передбачає інтеграцію підсистем інформаційної системи; використання суцільних обстежень, які вимагають значних витрат часу і призводять до додаткового навантаження на співробітників органів державної статистики; нерівномірне надходження й обробка інформації по кварталах, що спонукає до збільшення інтенсивності виконання своїх обов'язків персоналом Головного управління в певні періоди і її зменшення в інші [3].

Крім збирання та обробки інформації, органи державної статистики виконують функції її розповсюдження. Розповсюдження статистичної інформації здійснюється через статистичні збірники, бюлетені, довідники. Інформація про соціально-економічний стан країни міститься у виданні "Статистичний щорічник України", а інформація про стан галузей економіки розповсюджується через галузеві статистичні видання. Одним з важливих засобів розповсюдження є сайти органів державної статистики різних рівнів. Користувачами цієї інформації є органи державної влади різних ієрархічних рівнів, підприємства, організації, фізичні особи [4].

Динаміка змін обсягів вихідної інформації представлена на рисунку 2.

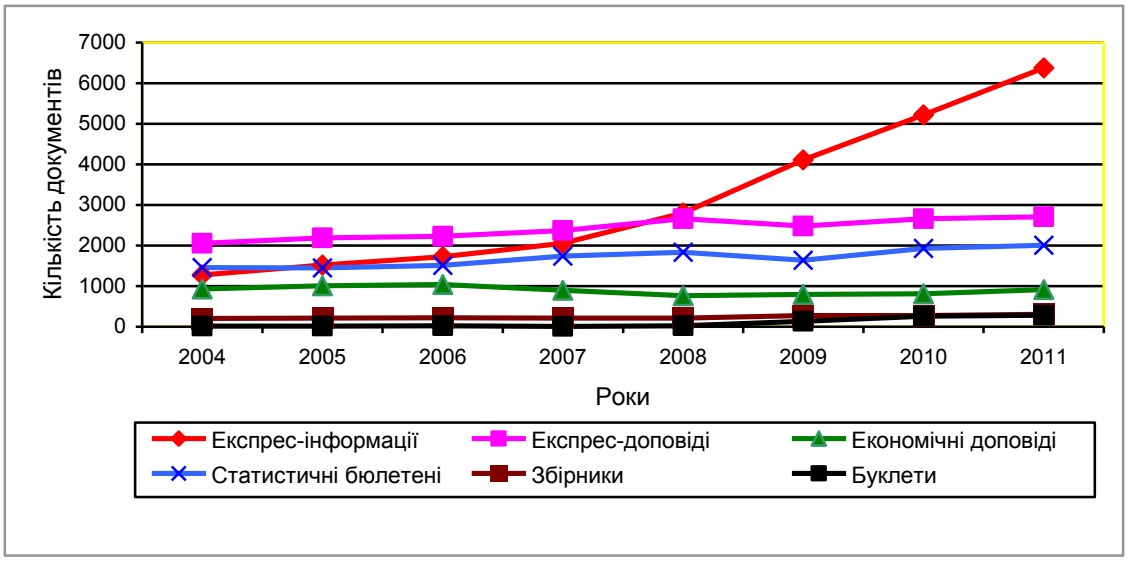

Рис. 2. Динаміка змін обсягів вихідної статистичної інформації, що розповсюджується Головним управлінням статистики та районними управліннями (відділами) статистики у Чернігівській області

Аналіз потоків вихідної інформації свідчить про зростання її кількості, що зв'язано зі зростанням потреб у статистичній інформації. Якщо раніше ця інформація переважно використовувалася органами державного управління та місцевого самоврядування для виконання своїх функцій, останнім часом з'явився маркетинговий напрямок розповсюдження інформації статистичного характеру. Зростання кількості підприємницьких структур та якості здійснення в них управлінських процесів, зв'язаних з аналізом зовнішньо-

го середовища, маркетингових досліджень та інших аналітичних функцій у діяльності підприємств у ринкових умовах призводить до зростання попиту на статистичну інформацію. Також збільшенню кількості друкованих видань сприяє співпраця з пресою, що надає можливість розповсюдження статистичної інформації серед широкої громадськості. Цей напрям розповсюдження інформації є в теперішній час одним з основних.

Аналіз розповсюдження статистичної інформації виявив наступне: відбулися зміни у спрямованості розповсюдження інформації з переважно для державних органів та установ на широкий загал користувачів; є необхідність створення сучасної поліграфічної бази для задоволення потреб споживачів; є необхідність відповідати вимогам засобів масової інформації; необхідно розширяти тематику вихідної інформації; є потреба у створенні баз і банків даних статистичної інформації з можливістю доступу до них широкого кола користувачів; широке використання мережі Інтернет для розповсюдження інформації; необхідна організація диференційованого доступу до статистичної інформації відповідно до запитів споживачів.

Разом з аналізом надходження первинних звітів до Головного управління статистики та вихідної інформації, для оцінювання ефективності функціонування інформаційної системи органу державної статистики проведено дослідження його документообігу. Діяльність, яка пов'язана з роботою з документами, відповідає вимогам державних стандартів та інструкцій з діловодства.

Висновки і пропозиції. Аналіз надходження статистичної інформації та обсягів її розповсюдження в Головному управлінні статистики у Чернігівській області показав, що кількісні показники загального документообігу суттєво не змінюються, різні підрозділи отримують інформацію переважно у першому і другому кварталах, а найменшу кількість – у четвертому. Кількість вихідної інформації збільшується, що пов'язано з появою маркетингового напрямку тиражування та розповсюдження інформації статистичного характеру. Аналіз системи документообігу засвідчив, що в її функціонуванні є ряд недоліків, а саме: тривалість обробки інформації, значні витрати зусиль персоналу на рутинні роботи, недосконала організація контролю за виконанням документів, складна система взаємозв'язків, втрати документів, значні витрати на збір, обробку і надання інформації користувачам. Аналіз розвитку інформаційної системи органів державної статистики свідчить, що є необхідність створення сучасної поліграфічної бази; існує необхідність співпраці з засобами масової інформації; необхідно розширювати тематику вихідної інформації; є потреба у створенні баз і банків даних статистичної інформації з можливістю доступу до них широкого кола користувачів; необхідно забезпечити широке використання мережі Інтернет, організувати диференційований доступ до статистичної інформації.

Список використаних джерел

1. Бутко М. П. Регіональні особливості економічних трансформацій в перехідній економіці / Микола Петрович Бутко. – К.: Знання України, 2005. – 476 с.
2. Дітковська М. Ю. Аналіз інформаційної системи органу державного управління [Електронний ресурс] / М. Ю. Дітковська // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2010. – № 5. – Режим доступу: http:// www.dy.nayka.com.ua.
3. Олійченко І. М. Дослідження системи документообігу в Головному управлінні статистики / І. М. Олійченко // Економіка та держава. – 2009. – № 11. – С. 198-200.
4. Офіційний веб-сайт Головного управління статистики у Чернігівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.chernigivstat.gov.ua.

УДК 351.354:303.094.7

М.Ю. Дітковська, канд. держ. упр., доцент
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ

У статті проведено аналіз інформаційних процесів в органах державної влади на регіональному рівні. Досліджено стан діловодства в апараті Чернігівської обласної державної адміністрації. Здійснено аналіз структури інформації, що курсує в обласній державній адміністрації, динаміки розпоряджень, виданих головою облдержадміністрації, наказів керівника апарату ОДА та протоколи засідань колегій. Виявлено, що в апараті облдержадміністрації існує врегульований порядок взаємодії між структурними підрозділами апарату та порядок ведення ділового документообігу. Цей порядок забезпечує ефективну роботу всіх структурних підрозділів та посадових осіб, направлений на виконання завдань, покладених законодавством на обласну державну адміністрацію. Зазначено недоліки, які необхідно подолати.

Ключові слова: *інформаційна система, інформаційне забезпечення, інформаційні технології, інформаційні потоки, електронний документообіг.*

В статье проведен анализ информационных процессов в органах государственной власти на региональном уровне. Исследовано состояние делопроизводства в аппарате Черниговской областной государственной администрации. Осуществлен анализ структуры информации, которая курсирует в областной государственной администрации, динамики распоряжений, выданных главой облгосадминистрации, приказов руководителя аппарата ОГА и протоколы заседаний коллегий. Выявлено, что в аппарате облгосадминистрации существует урегулированный порядок взаимодействия между структурными подразделениями аппарата и порядок ведения делового документооборота. Этот порядок обеспечивает эффективную работу всех структурных подразделений и должностных лиц, направленный на выполнение заданий, положенных законодательством на областную государственную администрацию. Отмечены недостатки, которые необходимо преодолеть.

Ключевые слова: *информационная система, информационное обеспечение, информационные технологии, информационные потоки, электронный документооборот.*

In the article the analysis of informative processes is conducted in public authorities at regional level. The state of office work in the vehicle of Chernigov regional state administration is investigational. The analysis of structure of information which plies in regional state administration, dynamics of orders, given out by the chapter of regional state administration, is carried out, orders of leader of vehicle ODE and protocols of meetings of colleges. It is exposed, that there is a well-regulated order of co-operation between structural subdivisions of vehicle and order of conduct of business circulation of documents in the vehicle of regional state administration. This order provides effective work of all structural subdivisions and public servants, directed on implementation of tasks, fixed by a legislation on regional state administration. Failings which must be overcame are marked.

Key words: *informative system, informative providing, information technologies, informative streams, electronic circulation of documents.*

Постановка проблеми. Важливим чинником, що надає державній службі на етапі адміністративного реформування дієвості і динамізму, є застосування інформаційних технологій, які дозволяють підвищити ефективність роботи державного службовця шляхом посилення її аналітичної складової в процесі прийняття управлінських рішень. В органах державної влади за останній час значно збільшився потік управлінської документації, яка задіяна в обміні інформацією між органами державного управління і місцевого самоврядування. При цьому інформаційними системами збирається значно більше інформації, в порівнянні з обсягами, які потрібні для здійснення процесів управління. Однак інформації, що дозволяє здійснювати аналіз нових тенденцій та суперечностей, що виникають у державному управлінні, часто не вистачає.

Останнім часом у системі державного управління та місцевого самоврядування здійснено багато заходів щодо впровадження і розвитку сучасних інформаційних технологій. В органах державної влади здійснюється інформаційна підтримка з використанням комп'ютерних систем і локальних обчислювальних мереж. Однак, незважаючи на це, існують певні недоліки в забезпечені змістовною інформацією для здійснення управлінської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування інформаційних систем в органах державної влади досліджувалися Бакаєвим Л.О., Бакаєвим О.О., Берсуцьким Я.Г., Калюжним Р.А., Лепою М.М., Олійченко І.М., Писаревською Т.А., Порохнею В.М., Сендзюком М.А., Татарчуком М.І., Тронем В.П. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на проведені ґрунтовні дослідження інформаційного забезпечення, проблеми розвитку ін-

формаційних систем в органах державної влади досліджувалися недостатньо. Тому питання удосконалення інформаційного забезпечення діяльності місцевих органів державного управління та місцевого самоврядування є особливо актуальними.

Мета статті. Метою цієї роботи є визначення ролі новітніх інформаційних технологій, їх аналіз з позиції підвищення ефективності функціонування місцевих органів виконавчої влади та дослідження процесів інформатизації Чернігівської області в інтеграційному зв'язку з Національною програмою інформатизації України.

Об'єктом дослідження цієї роботи є інформаційні процеси в місцевих органах державної влади Чернігівщини як однієї із вагомих складових розвитку регіону в цілому.

Предметом дослідження є особливості функціонування інформаційного забезпечення діяльності місцевих органів державної влади Чернігівщини, його сучасний стан та перспективи розвитку.

Виклад основного матеріалу. Забезпечення роботи органів державної влади здійснюється через ефективну діяльність державних службовців. Щоб задовольнити сучасні вимоги у цій сфері, необхідно мати доступ до інформаційних ресурсів і скоротити часові витрати на розв'язання управлінських завдань [1]. Сфери інформаційно-комп'ютерних технологій та розвиток інформаційного суспільства в Україні регулюються Законами України «Про інформацію», «Про Концепцію Національної програми інформатизації», «Про Національну програму інформатизації», «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства України на 2007-2015 роки», «Про електронні документи та електронний документообіг», «Про електронний цифровий підпис», «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах», «Про захист персональних даних», «Про доступ до публічної інформації». Важливу роль відіграють Постанови Кабінету Міністрів України «Про заходи щодо створення електронної інформаційної системи «Електронний Уряд», «Про затвердження Типового порядку здійснення електронного документообігу в органах виконавчої влади», «Про заходи щодо подальшого забезпечення відкритості у діяльності органів виконавчої влади», «Про схвалення концепції розвитку електронного урядування в Україні». Використання інформаційних технологій дозволяє значно розширити канали взаємодії держави і громадян, підвищити якість цієї взаємодії і сприяти зміцненню громадянського суспільства [4].

Відповідно до статей 118, 119 Конституції України виконавчу владу в областях і районах, містах Києві та Севастополі здійснюють місцеві державні адміністрації. Обласна державна адміністрація покликана захищати права, законні інтереси громадян і держави, забезпечувати комплексний соціально-економічний розвиток території. Свою практичну діяльність обласна державна адміністрація здійснює, виходячи з програми економічного і соціального розвитку області, плану роботи обласної ради на поточний рік, розроблених і затверджених цільових програм, орієнтованого плану проведення засідань Кабінету Міністрів України і його Президії, з урахуванням планів роботи Адміністрації Президента України.

До складу Чернігівської обласної державної адміністрації згідно з рекомендаційним переліком, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 1 серпня 2007 року № 996, входять управління, відділи та структурні підрозділи. Одним з них є апарат обласної державної адміністрації. Робота апарату обласної державної адміністрації регулюється Регламентом обласної державної адміністрації, затвердженим Розпорядженням голови Чернігівської обласної державної адміністрації від 14 червня 2011 року № 207. Згідно з Регламентом документування управлінської діяльності ведеться згідно з Інструкцією з діловодства, яка затверджена розпорядженням голови обласної державної адміністрації. Відповідальність за стан діловодства і збереження документів в апараті адміністрації, структурних підрозділах покладається на їх керівників. В апараті адміністрації, управліннях, відділах, інших підрозділах щорічно складається номенклатура справ, яка враховує всю документацію, що накопичується в результаті їх діяльності. Всі виконані документи формуються у відповідні справи,

в установлені строки передаються в архів. Друкування і розмноження документів в апараті обласної державної адміністрації покладається на загальний відділ та відділ інформаційно-комп'ютерного забезпечення. Матеріали, які подаються для друку в групу комп'ютерного набору, повинні бути розбірливими і виконані чорнилом або шариковою ручкою. У межах повноважень і чинного законодавства голова обласної державної адміністрації одноособово видає розпорядження, а в разі його відсутності – перший заступник голови.

Розпорядження, які стосуються всіх сфер життєдіяльності області, повинні бути обґрунтованими, конкретними в постановці завдань, з чітко визначеними виконавцями і термінами, обсягом не більше трьох сторінок. Контроль за їх виконанням, як правило, покладається на заступників голови адміністрації згідно з розподілом обов'язків. У разі проведення публічного обговорення проекту розпорядження головний розробник вносить проект розпорядження разом з додатковим про проведення публічного обговорення, в якому зазначаються коло осіб, які були залучені до публічного обговорення, результати цього обговорення, рішення щодо врахування пропозицій, мотиви та обґрунтування їх відхилення (в цілому або частково).

Текст інформаційного повідомлення обсягом до 200 слів готується головним розробником на окремому аркуші і повинен містити обґрунтування необхідності прийняття проекту нормативно-правового акта, його мету та розкривати зміст цього проекту, соціально-економічні та інші істотні наслідки його прийняття. Всі проекти розпоряджень з питань соціально-економічного розвитку області, фінансування з бюджету обов'язково візуються керівниками головного управління економіки та головного фінансового управління адміністрації.

Відповідальність за якісну підготовку проектів розпоряджень з конкретного питання несуть заступники голови, керівники відповідних структурних підрозділів адміністрації, організацій, підприємств, установ, що є розробниками проекту. Датою розпорядження є дата його підписання головою облдержадміністрації. Підписані розпорядження реєструються в протокольній частині загального відділу апарату облдержадміністрації, тиражуються в необхідній для розсилки кількості і направляються за призначенням не пізніше як на другий день [3].

Розпорядження голови облдержадміністрації з питань забезпечення життєдіяльності області, а також ті, які стосуються прав та обов'язків громадян і мають загальний характер, доводяться до відома населення через засоби масової інформації. Розпорядження та інші нормативно-правові акти облдержадміністрації підлягають державній реєстрації в обласному управлінні юстиції в установленому порядку.

З метою подальшого розроблення пропозицій щодо підвищення рівня використання інформаційно-комп'ютерних технологій було проведено дослідження структури і динаміки інформаційних потоків в обласній державній адміністрації. Проведена робота допомагає зрозуміти механізм документообігу і масштаб інформаційної діяльності в органах державної влади.

Дослідження було спрямоване на фіксування обсягів вхідної і вихідної інформації, а також нормативно-правових актів облдержадміністрації, звернень громадян, які виникають у процесі роботи структурних підрозділів облдержадміністрації. Інформація, яка набуває документальної форми і виникає в процесі діяльності апарату обласної державної адміністрації, умовно поділяється на власну (нормативні акти), кореспонденцію, звернення громадян. Її структура наведена на рисунку 1.

У Чернігівській обласній державній адміністрації протокольна частина умовно поділяє розпорядження на три типи: розпорядження з основної діяльності; розпорядження, що стосуються кадрових питань; спільні розпорядження – ті, які готуються спільно з обласною радою. Порядкова нумерація здійснюється в межах кожного типу розпоряджень [6]. За рік в облдержадміністрації реєструється приблизно одна тисяча розпоряджень, не враховуючи з грифом ДСК, які є таємними і не підлягають публічному дос-

тупу. На рисунку 2 відображена динаміка розпоряджень, зареєстрованих в обласній державній адміністрації за 2006-2011 роки.

Рис. 1. Структурна схема інформації, що курсує в обласній державній адміністрації

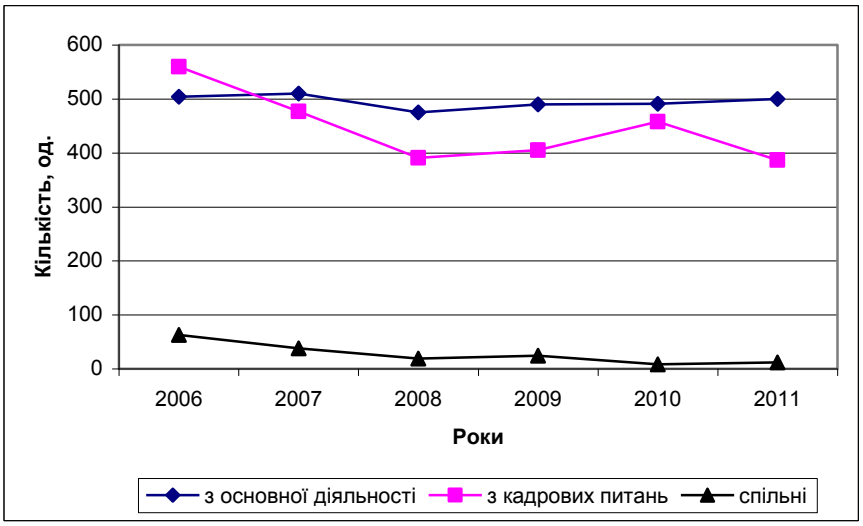

Рис. 2. Динаміка розпоряджень, виданих головою облдержадміністрації

Як видно з рисунку 2, кількість виданих розпоряджень кожен рік залишається в сумі приблизно однаковою.

Кількість кадрових розпоряджень зростає в період після президентських або парламентських виборів, оскільки це призводить до нових призначень та звільнень. І навпаки, як видно з діаграми, коли політична ситуація в країні дещо стабілізується, кадрових розпоряджень стає менше, залишаються тільки поточні розпорядження про присвоєння рангів, надання відпустки.

Крім того, протокольна частина загального відділу апарату обласної державної адміністрації реєструє протоколи засідань колегії та наказів керівника апарату облдержадміністрації. Кількість наказів та протоколів, зареєстрованих ув протокольній частині облдержадміністрації, наведена на рисунку 3.

Динаміка зміни кількості наказів та протоколів незначна, отже, можна зробити висновок, що для реєстрації та упорядкування такої кількості інформації необхідно використовувати автоматизовану систему, яка б, насамперед, спростила пошук інформації та отримання аналітичних даних.

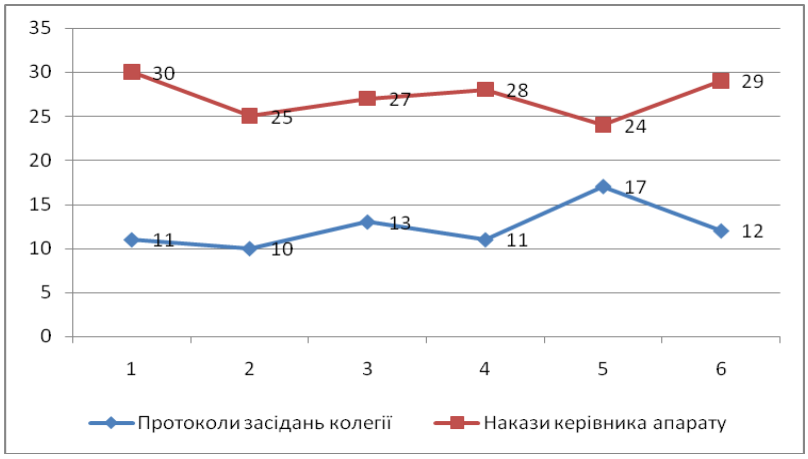

Рис. 3. Накази керівника апарату ОДА та протокли засідань колегій, зареєстровані за 2006-2011 роки

Кореспонденція, яка надходить в облдержадміністрацію в паперовому або електронному вигляді, поділяється умовно на вхідну, інформацію та письмові звернення. Вхідна – це кореспонденція, яка надходить від вищих органів державної влади, підприємств, установ та організацій. Інформація – це відповідь, яка надається нижчими органами виконавчої влади (районними державними адміністраціями, структурними підрозділами, управліннями та відділами) та іншими установами нижчого рівня на попередній лист облдержадміністрації [2]. Письмові звернення громадян надходять до канцелярії загального відділу апарату облдержадміністрації, але реєструються не в загальному документообігу, а у відділі звернень громадян. Вихідна кореспонденція – це кореспонденція, ініціатором якої є облдержадміністрація. Тобто це листи, запити, вказівки, які надсилаються відділами, структурними підрозділами апарату облдержадміністрації до органів нижчого рівня або іншим установам та організаціям. Відповіді – це відповідь облдержадміністрації на запити вищих органів влади або їх обласним підрозділам. Також це відповіді громадянам на їх звернення [1].

Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про формування та виконання Національної програми інформатизації» було затверджено Положення про формування та виконання Національної програми інформатизації. Відповідно до цього положення формування регіональних та галузевих програм як складових Національної програми інформатизації здійснюється органами державної влади відповідно до Порядку формування та виконання регіональної програми і проекту інформатизації, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2000 р. № 64.

У Чернігівській області відповідна програма інформатизації також виконується, починаючи з 2002 року. Замовником є Чернігівська обласна державна адміністрація, виконавцем – Інформаційно-аналітичний центр. Розробляється регіональна програма інформатизації відділом інформаційно-комп’ютерного забезпечення апарату облдержадміністрації, затверджується на сесії обласної ради кожного року. Організовує виконання і звітує про хід виконання програми відділ ІКЗ апарату облдержадміністрації. Звіт надсилається наприкінці року до Кабінету Міністрів України. Фінансується регіональна програма інформатизації з державного та місцевого бюджету.

Необхідно зазначити, що стан технічно-комп’ютерного забезпечення апарату облдержадміністрації, втім як і районних державних адміністрацій, досить низький. Останні роки в бюджеті не фінансуються статті витрат на купівлю комп’ютерної техніки та оргтехніки. Техніка, яку було куплено раніше, вже морально та технічно застаріла, не підлягає ремонту. Відповідно до штатного розкладу в апараті облдержадміністрації працює 104 людини. Згідно зі зведеною інформацією про апаратне забезпечення автоматизованих робочих місць, яка надається кожні півроку облдержадміністрацією Міністерству освіти і науки, молоді та спорту України, на 2011 рік склалась така ситуація. Зведена інформація про апаратне забезпечення автоматизованих робочих місць апарату ОДА наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Апаратне забезпечення автоматизованих робочих місць апарату обласної державної адміністрації

Розподіл комп'ютерів за категоріями	
Загальна кількість комп'ютерів	104
Кількість автоматизованих робочих місць	80
Загальна кількість серверів	5

Тобто 100 % працівників забезпечено комп'ютерною технікою. Проте згідно з існуючими даними в апараті немає жодного сервера, який би відповідав сучасним умовам. І тільки 20 автоматизованих робочих місць можна віднести до сучасних.

Висновки і пропозиції. Проаналізувавши структурну схему руху інформації, що курсує в обласній державній адміністрації, порядок ведення діловодства в апараті, порядок видання нормативних актів, взаємодії з органами влади вищого та місцевого рівня, схему проходження документів, можна зробити висновок, що в апараті облдержадміністрації існує врегульований порядок взаємодії між структурними підрозділами апарату та порядок ведення ділового документообігу. Цей порядок забезпечує ефективну роботу всіх структурних підрозділів та посадових осіб, направлений на виконання завдань, покладених законодавством на обласну державну адміністрацію.

Однак є недоліки, які необхідно подолати:

По-перше, це недостатній рівень фінансування. Як вже було зазначено вище, парк техніки апарату дуже застарілий і в недостатній кількості. Не витримує конкуренції з новітніми засобами електронної обробки інформації і не задовольняє сучасні умови. Виходячи з цього, можна сказати, що працівники відділу інформаційно-комп'ютерного забезпечення не мають технічної можливості виконувати поставлені завдання на сучасному належному рівні. Крім того, необхідні кошти для закупівлі ліцензійного програмного забезпечення, насамперед, антивірусних програм. Як відомо, це один з найважливіших програмних засобів захисту мережі та інформації від несанкціонованого доступу.

По-друге, це недостатня кількість працівників відділу інформаційно-комп'ютерного забезпечення, оскільки таку кількість працівників апарату і досить велику кількість техніки наразі обслуговує всього 3 технічних працівника. Між тим, для вирішення достатньо широкого кола завдань, які стоять перед відділом, в інших областях створені управління, відповідальні за проведення інформаційної політики області. В той же час, у районних державних адміністраціях відсутні структурні підрозділи, які відповідають за інформаційне забезпечення, що недопустимо при сучасному рівні розвитку та використання комп'ютерної техніки та інформаційних технологій при організації процесу діловодства.

Список використаних джерел

1. Електронна демократія: сподівання та проблеми / Джоан Кедді, Крістіан Вергез [та ін.]; [пер. з англ. С. Соколик, О. Оржель, К. Гомма]. – К.: Центр адаптації державної служби до стандартів Європейського Союзу, 2009. – 164 с. – (Бібліотека молодого державного службовця). – Переклад за вид.: OECD Books: Promise and Problems of E-Democracy: Challenges of online citizen engagement (OECD, 2004).
2. Брожик Л. Інформаційні технології та ефективність державного управління / Л. Брожик // Персонал. – 2007. – № 8. – С. 81-84.
3. Круковский М. Ю. Практичний розрахунок ефективності системи електронного документообігу / М. Ю. Круковский // Системы поддержки принятия решений. СППР 2006. – 2006. – № 2. – С. 149-163.
4. Майкл Дж. Д. Саттон. Корпоративный документооборот. Принципы, технологии, методология внедрения / Дж. Д. Майкл. – СПб.: Азбука, 2002. – 446 с.
5. Олійченко І. М. Особливості функціонування системи автоматизованого документообігу в обласній державній адміністрації / І. М. Олійченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 21. – С. 51-53.

УДК 351.763-058.68 (09)

Ю.І. Олифіренко, здобувач
Чернігівський державний технологічний університет. м. Чернігів, Україна

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ПРОБЛЕМИ ДИТЯЧОЇ БЕЗПРИТУЛЬНОСТІ ТА БЕЗДОГЛЯДНОСТІ

Досліджено проблему дитячої безпритульності та бездоглядності, починаючи з найдавніших часів до наших днів, виділено окремі етапи розвитку системи заходів соціального захисту бездоглядних та безпритульних дітей.

Ключові слова: *соціальний захист дітей, бездоглядні, безпритульні діти.*

Исследовано проблему детской беспризорности и безнадзорности, начиная с древнейших времен до наших дней, выделено отдельные этапы развития системы мер социальной защиты беспризорных и безнадзорных детей.

Ключевые слова: *социальная защита детей, безнадзорные, беспризорные дети.*

The problem of neglected and homeless children, from the earliest times to the present day, has been analyzed. This research suggested some developmental stages of the social protection system of neglected and homeless children.

Key words*: social protection of children, neglected, homeless childrenє.*

Постановка проблеми. Однією з найсерйозніших проблем у сфері забезпечення прав дитини в Україні на сьогодні є дитяча безпритульність та бездоглядність.

Незважаючи на те, що упродовж останніх років у державі відбулась низка позитивних зрушень у сфері протидії дитячій безпритульності, діючий механізм та наявні інструменти вирішення проблем дітей цієї категорії є недостатньо ефективними. У зв'язку з цим, актуальності набуває дослідження та узагальнення існуючого досвіду, виявлення ефективних заходів запобігання негативним явищам у дитячому середовищі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Виділення невирішених питань. Теоретико-методичні та науково-практичні основи профілактики дитячої безпритульності та бездоглядності були закладені в працях сучасних українських науковців: Г.М. Бевз [7], О.В. Вакуленко [1], Л. Волинець [3], І.В. Пєши [14] та інших. Незважаючи на ґрунтовність робіт відомих науковців, витоки, причини виникнення дитячої бездоглядності та безпритульності, шляхи її розв'язання є недостатньо дослідженими.

Метою цієї статті є дослідити та систематизувати історичний досвід здійснення соціального захисту бездоглядних та безпритульних дітей з найдавніших часів до наших днів.

Дитяча бездоглядність та безпритульність не нове соціальне явище для України. Такі категорії дітей, як сироти, підкидьки, знайди, незаконнонароджені (термін вживався до 1903 року), існували на кожному етапі розвитку суспільства та спонукали державу, громадськість, релігійні інституції до пошуку шляхів їх соціального захисту.

Причини виникнення дітей цих категорій полягають у правових, соціально-політичних аспектах функціонування держави, ментальності суспільства, розвитку суспільної моралі, а також соціальної захищеності інституту сім'ї та дитинства. Поряд з цим, кожному історичному періоду властива певна система протидії та боротьби з цим явищем та сукупність факторів, які зумовлюють його виникнення.

На нашу думку, процес розвитку системи соціального захисту бездоглядних та безпритульних дітей в Україні, залежно від причин виникнення цього явища, розвитку інституційного та нормативно-правового забезпечення, заходів соціального захисту можна поділити на ряд етапів, які обмежені певними часовими рамками (табл.).

Таблиця

Розвиток системи соціального захисту безпритульних та бездоглядних дітей

Етап	Період часу	Основні причини, що зумовлювали поширення явища	Категорії дітей, на які спрямовувалась допомога	Коротка характеристика періоду
I	VI – кінець X ст.	Низька тривалість життя, ритуальні вбивства жінок	сироти	Відсутність законодавчих актів регулювання влаштування посиротілих дітей, турбота про дітей, які не мали батьків, здійснювалась членами родової общини
II	Кінець X ст. – XVII ст.	Низька тривалість життя через війни, епідемії, позашлюбні зв'язки, низький рівень життя	Сироти, підкидьки, безродні, незаконнонароджені, жебраки	Законодавче врегулювання опіки над сиротами, створення на базі церков та монастирів закладів для сиріт, відкриття спеціальних будинків для дітей-жебраків (безродних дітей)
III	XVII ст. – поч. XIX ст.	Низька тривалість життя через війни, епідемії, позашлюбні зв'язки, низький рівень життя, розвиток грошового обігу	Сироти, підкидьки, незаконнонароджені, діти-жебраки	Посилення ролі держави, заснування сирітських виховних закладів за державні кошти, заходи із запобігання дітовбивству, створення державних установ для управління системою опіки (прикази громадської опіки), матеріальна підтримка малозабезпечених жінок, з метою запобігання поміщенню дітей у заклади
IV	XIX – XX ст.	Низька тривалість життя через війни, епідемії, низький рівень життя, позашлюбні зв'язки	Сироти, підкидьки, відмовники	Передача сирітських установ в управління земствам, зростання вдвічі кількості сирітських закладів, створення закладів благодійниками, створення виховних закладів для дітей, що мають батьків, з метою запобігання їх безпритульності
V	XX ст.	I та II світові війни, голодомор, політичні репресії, колективізація	Сироти, бездоглядні, безпритульні, підкинуті, знайдені, відмовники (з 1950-х років)	Виключна роль держави в утриманні дітей, впровадження профілактичних заходів попередження безпритульності, масова інституалізація дітей, перевага каральних методів у вихованні
VI	поч. XXI ст.	Вимушена трудова міграція, бідність сімей з дітьми, послаблення відповідальності батьків за утримання та виховання дітей, асоціальна поведінка батьків, жорстокі форми виховання дітей, психологічна криза у стосунках батьків та дітей та ін.	Бездоглядні, безпритульні, підкинуті, знайдені, діти, які опинились у складних життєвих обставинах	Створення національного законавства в галузі захисту прав дитини, імплементація в нього норм Конвенціїї ООН про права дитини, створення органів у сфері захисту прав дитини, перехід від каральних до превентивних заходів

I етап. На нашу думку, перші форми запобігання дитячій безпритульності та бездоглядності виникли ще до Київської Русі, серед основних джерел бездоглядності дітей було сирітство, викликане низькою тривалістю життя населення, пов'язаною з війнами та епідеміями, сприяв сирітству дітей також звичай вбивати жінок і ховати їх разом з померлим чоловіком.

Ще у стародавніх слов'ян, які відомі з історичних джерел з VI ст. і є прямими предками нинішнього населення України, обов'язок захищати таких дітей брала на себе громада. Вона була органом місцевого самоврядування, до компетенції якого входили земельні переділи, оподаткування, судові справи, а також допомога нужденним. Практика надання захисту в системі роду та громади знайшла своє відображення у конкрет-

них формах підтримки та взаємодопомоги. Дітей-сиріт всиновлювали члени родової общини, або про них піклувалися усією общиною [15, с. 16].

Намагання громади надати прихисток осиротілим дітям у такий спосіб, як «приймацтво» — усиновлення, общинна, мирська допомога, коли дитина переходила з будинку в будинок на годівлю, заборона ховати разом з померлим чоловіком дружину (бо це зумовлювало збільшення дітей-сиріт) можна вважати першими заходами запобігання дитячій безпритульності.

ІІ етап. Після прийняття Київською Руссю християнства, розвиток системи опіки та виховання дітей-сиріт досягає нового рівня розвитку: соціальний захист знедолених дітей набуває більш чітких правових форм, формується специфічна організаційна структура, основою якої можна вважати церкви.

У цей період, поряд із сімейними формами виховання, які свій початок ведуть із первіснообщинного ладу, з'являються такі суспільні заклади, як притулки при церквах і монастирях, що створювалися за ініціативи князів та священнослужителів. Так, за наказом Ярослава Мудрого у Новгороді був створений притулок для сиріт, де утримувалися та виховувалися близько 300 хлопчиків.

Історичним свідченням зародження організації захисту дитини в особі церкви є «Житіє преподобного отця нашого Феодосія, ігумена печерського» (Х ст.), в якому розповідається, як через жорстоке поводження з боку матері Феодосій покинув сім'ю та знайшов притулок у Антонія Печерського, де став послушником [12, с. 71-72, 131].

Відповідно до «Уставу Володимира Святославовича» у кінці Х ст. створювалися церковні суди, що, зокрема розглядали справи стосовно жінок, які залишали дітей, народжених поза шлюбом.

Перший правовий документ в європейській правничій практиці, який виявив турботу про жінку і про матір, є "Руська Правда". Завдання охорони материнства безпосередньо сприяло запобіганню сирітства. Термін "печалуватися", котрий існував у Київській Русі і використовувався у "Руській Правді" щодо характеристики становища дітей-сиріт, означав піклування і турботу про них [2, с. 87].

Деякі статті закону цілком присвячені проблемам захисту дітей-сиріт: поділ спадщини, регулювання стосунків дитини з вітчимом, визначають умови призначення опікунів тощо [6, с. 10-11].

Цим кодексом законів було передбачено, що у випадку смерті батька, який був вільною людиною, а мати рабинею, діти разом з матір'ю отримували свободу. Слід зазначити, що такі заходи, з одного боку, сприяли профілактиці соціального сирітства (дитина отримувала свободу разом з матір'ю), а з іншого боку, забезпечували умови, необхідні для виховання дитини і засвоєння нею суспільного досвіду (отримання свободи).

Проте законодавство Київської Русі не визначало заходів, які обов'язково слід здійснювати стосовно дітей-сиріт. Опіка та виховання їх велися безсистемно, здебільшого завдяки діяльності церкви, сільської громади та особистій ініціативі деяких князів. Тобто допомога дітям-сиротам надавалася не на державному, а на церковному, громадському та приватному рівнях.

Впродовж XIV — першої половини XVII ст. розвиваються три основні форми соціальної підтримки знедолених: 1) монастирська система підтримки; 2) державна система допомоги; 3) перші світські прояви благодійності [13, с. 225].

Велику роботу щодо матеріальної підтримки знедолених верств населення здійснювали українські братства – православні громадські об'єднання, які виниклі у Львові, Луцьку та інших містах. Вони на свої кошти відкривали шпиталі, школи та інші благодійні заклади.

У селах увесь тягар щодо надання соціальної допомоги лягав на громади. Громада несла відповідальність за всіх своїх членів, особливо за убогих, сиріт, жебраків, воло-

цюг. Кожне велике село мало сирітську раду і сирітського суддю, які через опікуна дбали про долю своїх підопічних.

У виборі опікуна для сироти вирішальна роль належала родині. Але не менш важливою була й громадська думка. Бралися до уваги не тільки ступінь родинного зв'язку між сиротою та опікуном, а й риси характеру останнього, його вік (не менше 25 років), ділові якості. Основним критерієм при цьому було його вміння вести господарство, бо від збереження і примноження спадщини дитини-сироти залежала її подальша доля. Якщо дитина-сирота не мала родичів, а серед чужих не знаходилося опікуна, то залишене батьками майно громада оцінювала і продавала. За відсотки від вирученої суми призначали опікуна, який доглядав дитину до повноліття. Кожна громада була зобов'язана мати свій фонд убогих і сиріт (хоча на практиці це траплялося не часто). При потребі громада шукала кошти з внутрішніх резервів (продаж власного майна, лісу, штрафи тощо), залучала для допомоги церкву [2, с. 19].

ІІІ етап. З XVIII до другої половини XIX ст. в Росії, куди входили значні території України, відбувається активний процес формування державно-адміністративної, суспільної і приватної опіки. Зростає кількість нормативних актів, що стосуються спеціальної опіки нужденних. Початок цьому процесу було покладено за часів правління Петра І, перетворення якого суттєво змінили систему захисту і допомоги злиденним та знедоленим. Зокрема, низка його указів була спрямована на розв'язання проблем незаконнонароджених дітей та дітей-підкидьків

Тодішні суспільні норми не визнавали народження дитини поза шлюбом, тому намагаючись вберегтись від осуду, жінки вбивали дітей або «підкидали» їх іншим. Випадки народження дітей поза шлюбом, для цього періоду, явище доволі поширене, цьому, зокрема, сприяло створення регулярної армії, рекрутства.

Так, Указом від 4 листопада 1715 року Петро І наказав „влаштовувати у Москві та інших великих містах шпиталі для незаконнонароджених дітей та сиріт". Створювалися вони при церквах та монастирях, і за прикладом аналогічних західних установ, практикували таємний прийом покинутих дітей до шпиталю. З цією метою в будівлях госпіталів були зроблені спеціальні віконця, куди можна було непомітно для інших покласти немовля. Фінансувались такі установи за рахунок місцевих коштів та приватних внесків. Діти, що зростали в госпіталях, отримували не лише дах над головою та їжу, їх також навчали певному ремеслу. Проте, як правило, вихованці залишались жити при храмах, поступали на служіння та приймали духовний сан [8, с. 107].

Дієвим та ефективним заходом державно-правового регулювання соціальної діяльності держави стосовно безпритульності дітей став нормативно-правовий акт Катерини ІІ, відомий як указ «Заснування управління губерніями» (1775). У майже незмінному вигляді нормативні постанови цього указу щодо піклування про дітей діяли аж до 1917 року. Так, відповідно до створеного на основі указу «Зводу губернських установ» було визначено дві основні структури, на які покладалася опіка над малолітніми:

1) дворянська опіка, яку створювали на декілька повітів під керівництвом одного з повітових предводителів дворянства. Особливістю для правобережних українських земель було те, що тут глав дворянських опік призначав генерал-губернатор з осіб непольської національності. Дворянська опіка призначала малолітнім сиротам опікунів і приймала від них звіти про влаштування сиріт та впорядкування їхнього майна;

2) сирітський суд, який завідував опікунськими справами купців, міщан і цехових, а також особистих дворян та різночинців. Сирітський суд обирався на три роки зборами купецького, міщанського та ремісничого станів і працював під керівництвом міського голови, а в разі неприйняття ним цих обов'язків його обирала міська дума та затверджував губернатор. Компетенція міського сирітського суду була аналогічною дворянській опіці [18, с. 142- 144].

За ініціативи Катерини II, у столичних містах були створені виховні будинки для сиріт, незаконнонароджених та дітей-жебраків. З метою запобігання дітовбивству встановили плату за принесення дитини до такого будинку. Проте на периферії піклування про дітей-безбатченків покладалось на духовенство та приватні ініціативи [16, с. 18].

Державне піклування про дітей знайшло своє віддзеркалення і в указі Катерини II про заснування приказів громадського піклування 1781 року. Згідно з цим законом у всіх губерніях створювались прикази громадської опіки, очолювані губернаторами. До сфери їхньої діяльності входила опіка над: 1) народними школами; 2) сирітськими будинками; 3) лікарнями та шпиталями; 4) будинками для престарілих або богадільнями; 5) спеціальними будинками для невиліковних хворих; 6) будинками для психічнохворих людей; 7) так званими „робітними" будинками (з добровільною працею); 8) будинками „покірності" (з примусовою працею).

Так, за рахунок коштів приказу громадської опіки з 1803 р. діяв сирітський будинок для 40 дітей до семи років та притулок для 25 дітей, старших семи років у Чернігівській губернії. У Полтавській губернії існував виховний будинок для 50 дітей-сиріт. У 1825 р. для хлопчиків з виховних притулків у Полтаві було відкрито школу писарів, куди приймалися діти, які досягли десятирічного віку. Майбутні писарі навчалися одночасно і в загальноосвітній школі, а для занять красномисом та іншими спеціальними дисциплінами відвідували цей професійний навчальний заклад. Школа писарів була розрахована на 50 учнів і проіснувала до початку 60-х років XIX ст.

На середину XIX ст. прикази громадської опіки на території Російської імперії створили та утримували 21 сирітський будинок, тобто вони діяли далеко не у кожній губернії [17, с. 80].

Сироти, незаконнонароджені або підкинуті діти утримувались та виховувались і в інших благодійних закладах. Наприклад, вважалося доцільним поміщати дітей у будинках для престарілих чи богадільнях.

Представники урядових структур та громадськості неодноразово зазначали, що діяльність всіх благодійних закладів приказів громадської опіки була незадовільною. Особливо страждали сироти та незаконнонароджені діти, які виховувались у притулках або у прийомних сім'ях і у майбутньому почасти поповнювали лави жебраків та злочинців. Оскільки смертність у сирітських будинках доходила до 75 %, деяких сиріт, які знаходились на утриманні приказів громадської опіки, віддавали на виховання у сім'ї. За це останні одержували визначену плату і повинні були звітуватися про виховання і навчання дітей, яких вони взяли під опіку. У 1815 р. указом Сенату міщанам, державним і вільним селянам дозволили брати на виховання "підкинутих" дітей, а з 1828 р. – взагалі, сиріт. Більше того, 3 червня 1828 р. було видане положення про скорочення кількості виховних будинків у губерніях, згідно з яким „приказам Общественного Призрения поставлено в обязанность принимать в оные дома младенцев в уважительных и необходимых случаях; принятых же стараться распределить свободного состояния людям для воспитания и обучения приличным мастерствам и рукоделиям" [16]. Наприклад, підкинуту дитину направляли у сирітський будинок у тому випадку, коли ніхто із жителів цього населеного пункту не виявив бажання взяти її на виховання. Необхідно зазначити, що подушні податки за сиріт їх прийомні батьки починали сплачувати тільки після досягнення вихованцями 18 років, тоді як за власних дітей необхідно було сплачувати податки з часу їх народження. Тобто держава намагалася створювати такі умови, щоб брати на виховання дітей, позбавлених батьківського піклування, було досить вигідно і таким чином більшість дітей-сиріт потрапили у прийомні сім'ї [5].

Слід зазначити, що у 1807 році, з метою запровадження профілактичних заходів проти відмов матерів від дітей, було прийнято рішення про створення інституту «міського виховання». Бідним матерям виплачувалась певна сума на утримання дитини. Причому ця платня видавалась до досягнення дитиною 7-річного віку [18, с. 35].

IV етап. З 1867 року держава переклала справу влаштування дітей, які залишилися без батьківської опіки, з приказу громадської опіки на плечі земських установ.

Найчисленнішою категорією (74 %) серед усіх неповнолітніх, які перебували під патронатом земств, були підкинуті діти. Тому здійснення соціальної підтримки так званих підкидьків вважалося дуже актуальною проблемою. Схема опіки таких дітей мала певну послідовність: знайдену дитину поміщали в земську лікарню, де вона перебувла доти, доки земство знаходило порядну сім'ю, яка погоджувалась взяти дитину на виховання. Якщо немовля було нехрещене (не мало натільного хрестика), тоді таїнство святого Хрещення здійснювалося у церкві, розміщеній при земській лікарні. Водночас у губернську або повітову управу передавали метричну довідку про народження та хрещення дитини. Термін опіки «підкидька» земством закінчувався, коли підліку виповнювалось 14 років (у Полтавській губернії – 13 років).

У цей період прослідковуються певні тенденції до створення системи роботи попередження бездоглядності дітей. Так, для дітей, що мали батьків, але які через виробничі чи інші обставини змушені залишати їх вдома самих, існували такі форми опіки, як "безкоштовні колискові", "денні сховища", ясла. Для дітей шкільного віку відкривалися ремісничі курси, для дітей-правопорушників – землеробські колонії та ремісничо-виправні притулки.

Активну участь у вихованні дітей-сиріт брали приватні благодійники. Так, завдяки організаційній діяльності та коштам родин цукрозаводчиків Терещенків і Харитоненків було створено притулки у містах Глухові та сумах, Амалія Ушинська заснувала сирітський притулок для дівчаток у с. Змітневі Сосницького повіту [4, с. 63-65].

Отже, в Україні існувала розгалужена мережа закладів опіки неповнолітніх. Так, у Київській губернії діяло 25 установ різного типу для сиріт і безпритульних дітей (з них 11 – у Києві), а у Чернігівській губернії – 13 (з них 6 – у Чернігові).

Таким чином, до початку XX ст. підтримка бездоглядних дітей еволюціонувала і здійснювалася на різних рівнях: приватному, церковному, громадському та державному (земському).

V етап. Протягом XX століття в Україні відбулося чотири хвилі дитячої бездоглядності:

Перша – зародилася за царської Росії й істотно посилилася в складних історичних обставинах наступного десятиріччя: Перша світова війна, революція, громадянська війна, біженство, евакуація, голод, безробіття тощо (1910 р. – 2,5 млн безпритульних дітей; 1921 р. – до 4,5 млн безпритульних дітей).

Саме в період Першої світової війни державні органи багатьох країн Європи створюють законопроекти надання допомоги безпритульним дітям, і насамперед – «дітям – жертвам війни». У цих законопроектах уперше пропонувалось справу охорони дитинства зробити обов'язком держави. Проте, якщо в більшості країн світу державні органи визнали своїм обов'язком охорону дитинства, то в Україні, яка була складовою частиною Російської імперії, а згодом – Радянського Союзу, держава тільки після встановлення радянської влади справу охорони дитинства проголосила державним обов'язком. З 20-х років XX ст. в Україні розпочалося створення системи охорони дитинства, яка включала в себе: законодавство з охорони дитинства, державні і громадські установи боротьби з дитячою безпритульністю, мережу дитячих будинків для безпритульних дітей і різноманітні види соціальної допомоги нужденним дітям. Це заклало підвалини функціонування профілактичної роботи з дітьми вулиці у наступні періоди історичного розвитку.

Встановлюється відповідальність за втягнення дітей у жебрацтво, залишення дітей в умовах, які загрожують їх життю, сексуальне насилля над дітьми та ін.

Враховуючи масову безпритульність, екстреними заходами держави було термінове розміщення дітей у спеціально створених закладах – дитячих будинках, мережа яких постійно збільшувалась.

Крім цього, для утримання бездоглядних дітей застосовувалась система індивідуального та колективного патронування. Додатковою розповсюдженою формою допомоги дітям були "Тижні захисту дітей", "Дні голодних дітей".

Зменшенню масової дитячої безпритульності сприяло впровадження системи опіки та патронату в більш широкому масштабі, створення дитячої соціальної інспекції, відкриття денних дитячих будинків для дітей безробітних, утримання дитячих майданчиків, ясел, працевлаштування підлітків у державні установи, радгоспи, сільські кооперативи, на підприємства, проведення оздоровлення дітей, введення загальної початкової освіти та впровадження практичних заходів щодо організації позашкільного виховання дітей та підлітків.

Друга хвиля виникла у 1931-1933 рр., породжена колективізацією, голодомором, політичними репресіями. За соціальним складом переважну більшість безпритульних на початку 30-х років складали селянські діти (за підрахунками Р. Конквеста – 75 %).

Взимку 1932-1933 рр. дитяча безпритульність і смертність набули таких масштабів, що не рахуватися з цим стало вже не можливим. Відповідно до постанови КП(б)У "Про боротьбу з дитячою безпритульністю" (травень 1933 р.) при РНК УРСР було утворено Всеукраїнську, а при обласних виконавчих комітетах – місцеві надзвичайні комісії боротьби з безпритульністю та жебрацтвом, створенні сільські дитячі приймальники, організовані харчові пункти при школах, створювалися трудові загони з підлітків тощо. Кількість вилучених дітей з вулиці тільки за травень-липень 1933 року становила 158 тис.

Під час голодомору 1932-1933 рр. безпритульних дітей вилучали з вулиці та розміщували їх у дитячих будинках, передавали на патронат тощо. Проте в діяльності органів по боротьбі з дитячою безпритульністю все більше стали проявлятися не тільки адміністративні дії, а навіть і силові: ізоляція голодних районів, примусовий патронат дітей на селі тощо.

Масштаби дитячої безпритульності стали настільки великими, що в травні 1935 року РНК СРСР та ЦК ВКП(б) приймає постанову "Про ліквідацію дитячої безпритульності та бездоглядності", в якій пропонувалась нова програма ліквідації безпритульності. Для її здійснення передбачалося чітке розмежування функцій різноманітних установ захисту дитинства і надання особливих функцій органам НКВС.

У результаті їх діяльності дитяча безпритульність як масове соціальне явище з середини 30-х років практично зникла [9, с. 10-13].

Третю хвилю спричинила Друга світова війна, яка зробила сиротами та бездоглядними мільйони радянських дітей.

Наприкинці 1940-х років «безпритульність» замінили термінами «дитяча бездоглядність» і «злочинність неповнолітніх». Модель радянського «щасливого дитинства» епохи сталінізму являла собою злагоджений державний механізм виховання радянських громадян. Держава повністю бере на себе контроль за вихованням дітей у сім'ях, невиконання обов'язків по вихованню дітей могло спричинити застосування передбачених законом примусових заходів (позбавлення батьківських прав, приміщення дітей у дитячі будинки). Починаючи з самого раннього віку, дитина повинна була пройти всі основні етапи радянської соціалізації: дитячі ясла, садок, школа, середні або вищі навчальні заклади. У тому випадку, коли він залишався сиротою, його вихованням повністю займалися державні дитячі установи (будинки дитини, дитячі будинки).

Іншу частину цієї моделі складали дитячі установи (колонії, спеціальні дитячі будинки і т. д.), які вилучали, карали, перевиховували, повертали назад у «радянське дитинство» тих дітей, чия поведінка не вписувалося в рамки офіційної концепції дитинства (безпритульних та бездоглядних, що здійснювали проступки та злочини).

Однак будинки дитини, дитячі будинки також не завжди могли забезпечити дітям-безпритульним проходження всіх етапів взірцевої соціалізації, оскільки перебували у важкому матеріально-побутовому становищі. Все це сприяло поширенню аномальної поведінки серед дітей (втеча з дитячих будинків та інших установ, жебрацтво, бродяжництво, злочину і т. д.). Для боротьби з її наслідками діяла ціла мережа державних установ (дитячі кімнати міліції, приймачі-розподільники, трудові та трудові виховні колонії). Карально-репресивні заходи відносно підлітка, який вчинив проступок, створювали замкнуте коло. Оступившись і потрапивши в кримінальне середовище, він звичайно не міг вийти з нього. Так, державна політика в цій сфері, яка намагалася якимось чином поліпшити ситуацію з підлітковою девіацією, фактично сприяла її зростанню.

Четверта хвиля дитячої безпритульності виникла в пострадянських країнах, після розпаду СРСР, у тому числі й в Україні у 90-х рр. XX ст., як наслідок соціально-економічних потрясінь перехідного періоду [10, с. 11]. Державна політика в цей період зводиться до вилучення дітей із вулиці та поміщення їх до притулків, головним завданням яких було нагодувати, надати тимчасовий притулок дитині, встановити її особу та повернути в родинну чи інтернатний заклад, який вона залишила.

Тобто, після тимчасової ізоляції дитина поверталась в теж саме середовище, яке сприяло повторному потраплянню її на вулицю.

VI етап. Вперше в українському законодавстві з'являється визначення безпритульної дитини, відповідно до якого «безпритульні діти – діти, які були покинуті батьками, самі залишили сім'ю або дитячі заклади, де вони виховувались, і не мають певного місця проживання» (Закон України «Про охорону дитинства» від 26 квітня 2001 року).

У той же час юридичного визначення дитячої бездоглядності до цього часу не існує, хоча термін є загальновживаним, і як правило нероздільно вживається з терміном "дитяча безпритульність".

Явище дитячої безпритульності та бездоглядності вже не носить такого масового характеру, як у попередні роки, проте своєї гостроти не втрачає, оскільки внаслідок батьківської безвідповідальності сиротами при живих батьках залишаються тисячі дітей.

З середини 2000-х років змінюється філософія державної політики щодо безпритульних та бездоглядних дітей, оскільки суспільство прийшло до висновку, що для того, щоб усунути це негативне явище, необхідно боротися не з його наслідками, а виявляти та нейтралізувати причини його виникнення.

У центрі уваги попередження та подолання дитячої безпритульності постає дитина, яка потребує допомоги, а не неповнолітні, до яких потрібно застосовувати примусові заходи.

З метою надання соціальної допомоги дітям кризових категорій запроваджується облік дітей, які опинились у складних життєвих обставинах (діти, батьки яких ухиляються від виконання батьківських обов'язків; діти, які систематично самовільно залишають місце постійного проживання; діти, які зазнали фізичного, психологічного, сексуального або економічного насилля в сім'ї).

Для надання комплексної соціальної, психологічної, педагогічної, медичної та інших видів допомоги дітям, які опинились у складних життєвих обставинах, створюються центри соціально-психологічної реабілітації дітей.

Відбувається перехід від колективних форм виховання дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, які набули поширення за радянського періоду, до сімейних форм виховання (усиновлення, опіки, піклування, прийомних сімей та дитячих будинків сімейного типу).

Висновки. Проведений аналіз свідчить про наявність багатого досвіду боротьби з негативними явищами у дитячому середовищі. Незважаючи на те, що сьогодні дитяча безпритульність як явище зазнала значних змін і має інші особливості, ніж у попередні

періоди історії, деякі методи та механізми захисту бездоглядних та безпритульних дітей можуть бути застосовані і в сучасних умовах.

Зокрема, доцільним, на нашу думку, є залучення до вирішення проблем дітей цієї категорії коштів благодійників, які могли б спрямовуватись на розвиток центрів соціально-психологічної реабілітації дітей, реалізацію різних проектів для підтримки проблемних сімей, розвитку здібностей дітей, які опинились у складних життєвих обставинах.

Поряд з цим, незважаючи на те, що бездоглядна дитина, традиційно була об'єктом державної політики, до цього часу ця категорія дітей не знайшла свого нормативного закріплення. Визначення на законодавчому рівні терміна бездоглядної дитини дозволить забезпечувати дітей цієї категорії належним захистом у повному обсязі та більш ефективно проводити заходи, спрямовані на попередження їх виникнення.

Узагальнюючи результати, можна також виділити низку факторів, спільних для всіх історичних періодів, які впливали на стан дитячої безпритульності та бездоглядності: низький рівень життя населення, безробіття, поширення алкоголізму та наркоманії, криза сімейних відносин та ін., тому державна політика у сфері охорони дитинства має містити комплекс соціально-економічних заходів, покликаних нейтралізувати їх вплив на сферу дитинства.

Список використаних джерел

1. Вакуленко В. М. Досвід подолання дитячої безпритульності в радянській Україні / В. М. Вакуленко // Соціальна педагогіка: теорія та практика. – 2010. – № 2. – С. 93-100.
2. Василькова Ю. В. Социальная педагогика / Ю. В. Василькова, Т. А. Василькова. – М.: Академия, 1998. – 352 с.
3. Волинець Л. С. Права дитини в Україні: проблеми та перспективи / Л. С. Волинець. – К.: Логос, 2000. – 75 с.
4. Голубочка І. С. Ресоціалізація та соціальний розвиток дітей-сиріт в історико-педагогічному контексті (друга половина XIX – початок XX ст.) / І. С. Голубочка // Теорія та історія педагогіки. – 2010. – № 8. – С. 63-66.
5. Голубочка І. Становлення інститутів опіки та виховання дітей – сиріт в Україні [Електронний ресурс] / І. Голубочка. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua.
6. Горілий А. Г. Історія соціальної роботи в Україні: [конспект лекцій] / А.Г. Горілий. – Тернопіль, 2001. – 68 с.
7. Діти державної опіки: проблеми, розвиток, підтримка: навч.-метод. посіб.: у 2-х кн. / Г. М. Бевз, М. Й. Боришевський, Л. І. Тарусова та ін. – К.: Міленіум, 2005. – 286 с.
8. Євко В. Охорона дітей, позбавлених батьківського піклування: історичний аспект / В. Євко // Право України. – 2001. – № 8. – С. 107-109.
9. Зінченко А. Г. Дитяча безпритульність в радянській Україні в 20-х – першій половині 30-х років XX століття: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. іст. наук: спец. 07.00.01 «Історія України» /А. Г. Зінченко. – Одеса, 2002. – 17 с.
10. Комплексна допомога бездоглядним та безпритульним дітям: метод. посіб. /авт.: О. І. Безпалько, Л. П. Гуровська, Т. В. Журавель та ін. / за ред. І. Д. Звєревої, Ж. В. Петрочко. – К.: Калита, 2010. – 376 с.
11. Лавровский Н. А. О древнерусских училищах / Н. А. Лавровский. – Х., 1854. – 185 с.
12. Літопис руський: За іпатським списком / пер. Л. Махновець; О. В. Мишанич (відп. ред.); Л. Є. Махновець (пер. з давньорус.). – К.: Дніпро, 1989. – XIV, 591 с., 3 арк. дод. – (Давньоруські та давні українські літописи).
13. Нечаева А. М. Россия и ее дети. (Ребенок, закон, государство) / А. М. Нечаева. – М.: ИГП РАН, 2000. – 239 с.
14. Пєша І. В. Соціальна допомога безпритульним та бездоглядним дітям, що надається закладами та організаціями різного підпорядкування / І. В. Пєша // Український соціум. – 2007. – № 5/6 (22/23). – С. 44-56.
15. Селіванов В. Державну політику в Україні – на правові та політичні засади / В. Селіванов // Право України. – 2002. – № 12. – С. 15-23.

16. Хохидра О. Н. Государственно-правовое регулирование защиты прав и законных интересов детей в дореволюционной России: автореф. дис. … канд. юрид. наук: спец. 12.00.01 "Теория и история права и государства; история учений о праве и государстве" / О. Н. Хохидра. – Н/Новгород, 2008. – 20 с.

17. Энциклопедический словарь. – Спб.: Типография Акционерного общества Брокгауз – Эфрон, 1900. – Т. 30. – 480 с.; 1905. – Т. 35. – 476 с.

18. Яблоков Н. В. Призрение детей в воспитательных домах / Н. В. Яблоков // Трудовая помощь. – СПб., 1901. – Март-июнь. – 71 с. – (Рабочие материалы БФ «Приют детства»).

УДК 351:824:334.78:347

Л.Д. Оліфіренко, канд. техн. наук, доцент
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ДЕРЖАВНА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР

У статті на основі проведеного аналізу корпоративного управління та динаміки корпоративних норм визначено загальні тенденції розвитку промислових корпорацій, які необхідно враховувати під час проведення державної інституціональної політики.

Ключові слова: *корпорація, корпоративні структури, державна інституціональна політика.*

В статье на основе проведенного анализа корпоративного управления и динамики корпоративных норм определены общие тенденции развития промышленных корпораций, которые необходимо учитывать при выработке государственной институциональной политики.

Ключевые слова: *корпорация, корпоративные структуры, государственная институциональная политика.*

On the basis of the analysis of corporate governance and the dynamics of corporate standards defined general tendencies of development and industrial corporations that must be considered in determining the state of institutional policy.

Key words: *corporation, corporate structure, public institutional policy.*

Постановка проблеми. Прямим наслідком недостатньо глибокого розуміння інституту держави є недосконалість інститутів державного регулювання економіки, управління державною власністю, соціального забезпечення, бюджетних відносин тощо. Похідні від недосконалості базових інститутів показово відбивається у відсутності або помилковості прийнятих норм в оподаткуванні, приватизації, антимонопольних діях. У цьому контексті все більшого значення набуває структура інституційного середовища, де значне місце посідає інститут корпорації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широкому колу питань функціонування корпоративного сектору присвячені наукові праці В. Гейця, Л. Головкової, А. Дєгтяр, В. Євтушевського, М. Корецького, С. Румянцева, М. Радєвої, Л. Савчука, Л. Федулової, В. Тарасевича, А. Ткача та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на великий науковий інтерес фахівців до проблем державного регулювання, не вирішеними залишаються питання структуризації відносин у механізмі державного регулювання розвитку корпорацій як основи формування економічної політики; розширення уявлення про інституціональне середовище функціонування корпоративних структур стосовно об’єкта, принципів, методів і рівнів управління, характеру відносин, регламентуючих норм взаємодії структурних елементів, координації, характеру соціуму та поглядів на ефективність державного регулювання.

Метою статті є визначення тенденцій розвитку промислових корпорацій, які необхідно враховувати під час проведення державної інституціональної політики та складових механізму державного регулювання щодо норм, які регламентують їх діяльність у контексті удосконалення інституціональної бази розвитку корпорацій.

Виклад основного матеріалу. Становлення корпорацій в українській економіці та її корпоратизація приймають різні форми організації фінансово-виробничої діяльності [1] – асоціації, холдинги, концерни, корпорації, де останні є найбільш розповсюдженими (табл.).

Таблиця

Корпоративні норми у законодавстві України

Форма ГТ / **Параметри**	Товариство з обмеженою відповідальністю	Товариство з додатковою відповідальністю	Повне товариство	Командитне товариство	Акціонерне товариство	
					публічне	приватне (закрите)
Нормативна база	• ЗУ «Про господарські товариства» ст. 5 0-64 • ЦКУ ст. 140-151 • ГКУ	• ЗУ «Про господарські товариства» ст. 4,52-65 • ЦКУ ст. 140-151 • ГКУ	• ЗУ «Про господарські товариства» ст. 66-74 • ЦКУ ст. 119-132 • ГКУ	• ЗУ «Про господарські товариства» ст. 67-83 • ЦКУ ст. 133-139 • ГКУ	• ЗУ «Про акціонерні товариства» від 17 вересня 2008 р. • ЗУ «Про господарські товариства» ст. 24-49 • ЦКУ ст. 113-118, 152-162 • ГКУ ст. 63	
Учасники	Максимальна кількість учасників товариства з обмеженою відповідальністю може досягати 100 осіб	Максимальна кількість учасників товариства з обмеженою відповідальністю може досягати 10 осіб	Особа може бути учасником тільки одного повного товариства	Особа може бути повним учасником тільки в одному командитному товаристві. Повний учасник командитного товариства не може бути учасником повного товариства. Повний учасник командитного товариства не може бути вкладником цього самого товариства	Кількість учасників не обмежується	Максимальна кількість учасників може досягати 100 осіб
Статутний капітал	Не менше суми, еквівалентної одній мінімальній заробітній платі, діючій на момент створення товариства	Не менше суми, еквівалентної одній мінімальній заробітній платі, діючій на момент створення	Не обмежується	Сукупний розмір часток вкладників не обмежується	Не менше суми, еквівалентної 1250 мінімальних заробітних плат, діючій на момент створення товариства	
Відповідальність учасників	Учасники товариства несуть відповідальність у межах їх вкладів	Учасники такого товариства відповідають за його боргами своїми внесками до статутного (складеного) капіталу, а при недостатності цих сум – додатково належним їм майном в однаковому для всіх учасників кратному розмірі до внеску кожного учасника. Граничний розмір відповідальності учасників передбачається в установчих документах	Всі учасники несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном	Разом з одним або більше учасниками, які здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном. Є один або більше учасників, відповідальність яких обмежується вкладом у майні товариства (вкладників) та які не беруть участі в діяльності товариства. Якщо у командитному товаристві беруть участь два або більше учасників з повною відповідальністю, вони несуть солідарну відповідальність за боргами товариства усім своїм майном, а вкладники – тільки у межах своїх вкладів	Акціонери не відповідають за зобов'язаннями товариства і несуть ризик збитків тільки в межах належних їм акцій	

Дослідники корпоративного сектору економіки відзначають двоїсту природу корпорації. З одного боку, корпорація – результат дії ринкових інститутів, що пов'язані з законами його функціонування, та характеризується сукупністю норм і принципів, які постійно тра-

нсформуються. З іншого боку, корпорація є інститутом, який самостійно виступає джерелом створення нових норм і правил, які змінюють загальну інституціональну сферу діяльності інших корпорацій, які вступають у взаємодію з інституціональним середовищем. Вони проявляються не тільки як "точки зростання", що забезпечують добробут споживачів, а й являє собою "точки формування" нових інститутів. Відтак, державне регулювання розвитку корпорацій полягає у визначенні таких формалізованих норм і принципів функціонування, які могли б розвивати інституціональне середовище під їх впливом.

Аналіз корпоративного управління та динаміка корпоративних норм дозволяє визначити загальні тенденції становлення та розвитку корпорацій, що відбиваються у закономірностях науково-технічного прогресу, корпоративного менеджменту, світового господарства і мають універсальний характер. До таких закономірностей відносять: концентрацію капіталу; інтеграцію виробництва і капіталу, диверсифікацію та глобалізацію діяльності корпорацій. Всі ці форми інтеграції капіталу як на рівні національного ринку, так і на світовому є формою зниження трансакційних витрат щодо пошуку вигідних ринків сировини та збуту, а також залучення додаткових дешевих інвестицій. Сучасні інформаційні технології, використовуючи ринковий механізм конкуренції та цінового регулювання, дозволяють визначити більш ефективні форми об'єднання промислового та фінансового капіталу. Нові форми інтеграції в інституціональному середовищі вимагають на модернізації як ринкової структури, так і структури державного регулювання сучасними корпораціями альянсового принципу функціонування.

Трансформація господарської системи державного сектору на початку 90-х років XX ст. визначалось процесами корпоратизації та приватизації, супроводжувалось трансформацією виробничо-господарських та науково-виробничих об'єднань. У результаті приватизації утворювались нові комерційні, фінансові, виробничі структури. Впродовж останнього часу загострились питання інтеграції фінансів і виробничих активів на новій основі: створення конкурентоспроможного виробництва товарів і послуг, що потребують великих капіталовкладень.

Світова практика розвитку корпорацій вносить серйозні зміни у форми та способи досягнення цілей інтегрованими об'єднаннями щодо характеру їх взаємодії з державними органами управління, та трансформацією інституціональної політики держави. З'являються нові форми інтеграції – мережеві, кластерні, віртуальні, інтелектуальні та глобальні об'єднання. З цього приводу деякі вчені звертають увагу на зовсім протилежні тенденції – дезінтеграції, які притаманні "економіці знань" та "інформаційній економіці" і "характеризуються розвитком нової організації логіки, що співвідноситься з поточним процесом технічних змін, але не залежить від нього" [2]. Мова йде про створення корпоративних мереж – "сітезацію" економіки. Мережеві корпорації і структури (наприклад, бізнес-групи) намагаються пристосовуватись до змін і раціоналізувати організацію партнерської взаємодії у визначеному середовищі. Концепція мережевих структур закладає підвалини до спроб динамічної адаптації у швидкоплинному оточенні, основний сенс яких – надання послуги у будь-який момент і у будь-якому місці знаходження клієнта. Мережеві структури спираються на "підприємницький початок" у групі суб'єктів економіки для досягнення загальної мети партнерів, які вони не можуть реалізувати розрізнено. Одним з основоположних принципів мережевої взаємодії є рівноправності у прийнятті рішень, незалежно від фінансового, чи будь-якого іншого внеску в загальну справу. Сіткові структури можуть необмежено розширюватись та скорочуватись. У науковій літературі визначають декілька типів структур: постачальників, виробників, споживачів, технологічної спеціалізації та корпорації та інші.

Ці тенденції розвитку корпорації слід враховувати при визначенні державної інституціональної політики, яка вбираючи визначальні впливові фактори інтеграційних про-

цесів, людського капіталу, інвестицій, інформаційних ресурсів та комунікацій, формує нові інституціональні норми і принципи функціонування економічних агентів.

Аналіз інституціональних перетворень форм власності попереднього періоду демонструє динамічні зміни корпоративних норм українського законодавства. Суттєві зміни відбуваються у податковому, фінансовому, банківському та інших галузях права, що забезпечують та регулюють діяльність корпорацій та демонструють позитивність щодо змін у загальному інституційному середовищі. Слід відзначити принциповий момент у формуванні державної інституціональної політики, який проявляється у тому, що зміни інституціональної сфери діяльності тягнуть за собою зміну інституціонального клімату, що у сукупності формує інституціональне середовище не однієї, а групи організацій – галузі (кластеру, або інтегрованої корпоративної структури).

Норми і принципи організації інституційної сфери діяльності корпорацій відображаються у динаміці функцій корпорацій, які вони виконують у суспільному поділі праці та які можуть бути покладені у державну інституціональну політику:

– виробнича – виготовлення товарів/надання послуг визначеної спеціалізації;

– маркетингова – задоволення потреб споживачів;

– ресурсна – формування попиту на всі види ресурсів і фактори виробництва;

– фінансово-інвестиційна – спрямування фінансових потоків, пов’язаних з кредитуванням, інвестуванням, акціонуванням;

– бюджетно-фінансова – поповнення бюджетних надходжень до місцевого, регіонального та державного бюджету;

– містоутворююча – участь у формуванні міської інфраструктури;

– соціальна – створення робочих місць, відтворення людського капіталу, стимулювання соціальних сфер: освіти, охорони здоров’я, культури, спорту тощо;

– інформаційна – вивчення явищ і процесів, які відбувалися у науково-технічній, ринковій, технологічній, управлінських сферах та перетворення їх у знання;

– освітня – отримання персоналом корпоративних знань і досвіду колективної роботу на ринку, який обслуговується фірмою;

– виховна – закріплення та створення нових принципів корпоративного управління;

– інноваційна – диференціація дифузій інновацій в інституціональній сфері діяльності корпорацій;

– інституціональна – генерація соціально-економічних інститутів, які ґрунтуються та розповсюджуються в інституціональному середовищі;

– консолідуюча – забезпечення єдності економічної системи шляхом раціоналізації міжсуб’єктних та міжгалузевих трансанкцій у різних галузях економіки;

– стабілізаційна – забезпечення компенсаційного відшкодування через форс-мажорні обставини на ринку.

Ефективність реалізації корпоративних функцій значною мірою залежить від якості інститутів, удосконалення яких є прерогативою держави: удосконалення податкової системи неминуче потягне за собою модернізацію бюджетної, інноваційної та соціальної сфер діяльності.

Висновки про сучасний стан розвитку корпоративного сектору економіки України, які вкладені у наукових роботах [3, 4, 5, 6, 7, 8], поділяє і автор цієї роботи: сучасний розвиток корпоративної формою організації обумовлений способами залучення додаткового капіталу шляхом використання такого фінансового інструмента, як акція. Саме завдяки такому специфічному аспекту діяльності, як вартість акцій та дивідендна політика, формується особливий тип відносин, що розвиває й збагачує інституціональну основу процесів управління.

Формування та функції великих корпорацій хімічної промисловості стало типовим прикладом для аналізу інстуціональних трансформацій, що здійснюються в межах економічних реформ в Україні. Корпоративні структури в хімічній промисловості виникли шляхом передачі пакетів акцій в установчий капітал головних корпорацій. Такий процес корпоратизації був характерним і для інших галузей економіки. Проте слід звернути увагу на те, що на відміну від світової тенденції щодо звільнення компаній від непрофільних видів діяльності та поглиблення спеціалізації, у вітчизняній економіці активно відбувається диверсифікація та створення багатогалузевих конгломератів, причини виникнення яких пояснюються невизначеністю інституціонального середовища щодо прав власності та негативною практикою контрактних відносин [9]. Тому розвиток великих компаній вимагає удосконалення методів та механізмів державного регулювання їх розвитку на інституціональній основі, де об'єктами модернізації виступають норми і принципи інституціональної сфери діяльності корпорацій, тобто залежно від галузі економіки. Наприклад, інститути державного оподаткування, конкуренції, охорони довкілля, банкрутства і т. д. по-різному будуть впливати на діяльність корпоративної структури різних сегментів економіки.

При виділенні різних типів економічних організацій більшість дослідників підтримують думку про те, що корпорація представляє базовий тип, на основі якого створюються всі інші, а саме холдинги, концерни, промислово-фінансові групи (ПФГ) і т. п. За своєю структурою концерни та ПФГ мають спільні риси. Це вертикально, або горизонтально інтегровані юридично самостійні об'єднання. Можуть об'єднуватись (чи не об'єднуватись) у єдиний холдинг, або бути пов'язаними в іншій спосіб, наприклад, перехресного володіння акціями; мати у своїй структурі визначені кредитно-функціональні інститути.

Однак, системоутворюючою ланкою для створення концерну виступає промислова корпорація, де домінантою є промисловий капітал з жорсткою структурую управління та відсутністю однотипних конкуруючих фірм. А ПФГ базуються на фінансовому капіталі, система кредитно-фінансових інститутів у них відіграють домінуючу роль (табл.).

Інтегровані корпоративні структури (ІКС) – це групи юридично самостійних підприємств (організацій), які здійснюють спільну господарську діяльність на основі консолідації активів і/або договірних (контрактних) відносин для досягнення спільної мети. ІКС можуть мати дивізійну структуру, структуру холдингової компанії, промислово-фінансової групи, консорціуму, контрактної групи, транснаціональної корпорації. Всі ці організації мають корпоративну форму, яка є найбільш типовою для інтегрованих структур.

У ринковому середовищі завжди будуть існувати як приватні, так і державні фірми, так і ті, що державою підтримуються. Компанії, які підтримуються з боку держави, мають очевидні переваги:

– вирішення проблем функціонування за рахунок бюджетних асигнувань;
– створення умов, що підвищують бар'єри входження нових компаній на ринок;
– зменшення рівня оподаткування;
– контролювання цін та обсягів товарів/послуг на ринку.

Втручання держави у процеси розвитку компаній пов'язано з низькою ефективністю у питаннях перерозподілу ресурсів, боротьбі за них та зниженням рівня добробуту населення. Практика управління, спираючись на теоретичне обґрунтування так званих "відмов ринку", вимагає вироблення відповідної державної політики, яка може бути корисною для "покращення" ринку, недосконалого через монопольний тиск. Методи, які найчастіше використовуються у державному регулюванні підтримки конкуренції на рику, це методи встановлення цін та тарифів, дозволів та обсяги випуску суспільно необхідних благ. Однак таке втручання буде доцільним, якщо витрати на реалізації відповідної політики будуть менші, ніж результативність змін рівня добробуту.

Інституціональна концепція дозволяє встановити ролі і місце держави у питаннях підтримування конкуренції та забезпечення виконання основоположних формальних інститутів як у процесі формального контролю, так і легітимності до додержання інституціональних норм і правил.

Класична економічна теорія, нехтуючи фактором персональної зацікавленості підприємця, пропонує розглядати втручання держави та протидію монополії як один з засобів, що покращують добробут споживачів і діють тільки на їх користь. Проте сучасний досвід переконливо свідчить, що державна політика, яка протистояла монополям (спеціалізованим ринкам), дуже часто спрацьовувала проти інтересів споживачів. Невдале втручання у приватну економіку з метою компенсації "відмов ринку" призводило тільки до збагачення окремих груп за рахунок інших [10, с. 117].

Удосконалення положень інституціональної теорії державного регулювання приводить до зміни пріоритетів у бік інституціонального аналізу процесів [11] розвитку суб'єктів економіки, які насправді приймають регуляторні рішення. Джерелом і рушійною силою динаміки інституційних перетворень є саме приватні інтереси, а не суспільні, але на користь останніх. Реалізація складових державної інституціональної політики здійснюються через систему державних органів – законодавчої та виконавчої влади, функціональне наповнення яких дуже специфічне для кожної окремої галузі економіки. Однак суттєва різниця держави, яка відрізняє її від інших організацій, полягає у здатності першою зініціювати реформування та здійснювати координацію та контроль.

Висновки та пропозиції. Основу формування державної інституціональної політики складають численні фактори: фінансові (мається на увазі організація фінансових ринків та їх розвиток); техніко-технологічні (ринок технологій); організаційно-управлінські (система та структура управління), економічні (ефективність функціонування), які можуть бути закладені в механізм державного регулювання розвитку корпоративних структур. Як доводять численні дослідження з позицій інституціональної концепції, найважливіші передумови формування високоефективних корпорацій в умовах поглиблення інтеграції можна згрупувати у наступні:

- захист прав власності всіх суб'єктів, що водять у корпорацію;
- удосконалення контрактних відносин (ліквідації та ірраціонального обміну, своєчасної оплати тощо);
- розширення спектру якості товарної продукції, прийнятного балансу "ціна – якість" (підвищення конкурентоспроможності продукції);
- забезпечення прибутковості, конкурентоздатності та інвестиції привабливості корпорації;
- сприятлива дивідендна політика компаній (підвищення норм дохідності на капітал для всіх учасників об'єднання);
- співпраця в єдиному інституціональному полі корпорації за всіма етапами життєвого циклу продукції;
- підвищення інноваційності у питаннях розвитку інститутів технологій виробництва та логістики;
- зростання комерціалізації господарської діяльності (розширення та поглиблення діяльності на фондовому ринку, збільшення капіталізації корпорації тощо);
- економічно обґрунтоване нормування та оплата праці (розширення можливостей професійного розвитку персоналу, збереження здоров'я працюючих, забезпечення екологічної та соціальної безпеки) щодо забезпечення відповідного рівня якості життя працюючих.

Таким чином, інституціональне перетворення в економіці ефективно може відбуватися тільки шляхом розвитку відповідних інститутів. Дієвість державної інституціона-

льної політики та її ефективність значною мірою буде залежати від наукового обґрунтування та супроводу, які містять аналіз та визначають напрям щодо типології питань у виробленні заходів, визначених автором на основі положень інституціональної теорії.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.

2. Кастельс М. Информационная епоха: экономика, общество, культура / М. Кастельс. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000. – 608 с.

3. Радєва М. М. Розвиток корпоративних підприємств в Україні: інституціональний підхід: монографія / М. М. Радєва. – Запоріжжя: КПУ, 2010. – 336 с.

4. Малий І. Й. Держава і ринок: філософія взаємодії: монографія / І. Й. Малий, М. І. Диба, М. К. Галабурда; за заг. наук. ред. д-ра екон. наук, проф. І. Й. Малого. – К.: КНЕУ, 2005. – 358 с.

5. Якубовський М. Концептуальні основи стратегії розвитку промисловості України на період до 2017 р. / М. Якубовський, В. Новицький, Ю. Кіндзерський // Економіка України. – 2007. – № 11. – С. 4-20.

6. Голуб Н. Ю. Організаційно-економічний розвиток промислових корпорацій в умовах структурної трансформації: монографія / Н. Ю. Голуб. – Донецьк: ТОВ “Цифрова типографія”, 2010. – 188 с.

7. Сірко А. В. Корпоративні відносини в перехідній економіці: проблеми теорії і практики / А. В. Сірко. – К.: Імекс, 2004. – 414 с.

8. Корпорация в системе общественного права: монография / Л. И. Дмитриченко, Т. С. Чунихина, Л. А. Дмитриченко, А. Н. Химченко. – Донецк: ООО “Східний видавничий дім”, 2010. – 184 с.

9. Шубін О. Хімічна промисловість України: економічні трансформації та перспективи: монографія / О. Шубін. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. – 627 с.

10. Пелтерович В. М. Экономика теории реформ / В. М. Полтарович. – М.: Экономика, 2007. – 447 с.

11. Оліфіренко Л. Д. Державна політика формування конкурентних переваг у розвитку вітчизняної промисловості в умовах кризи / Л. Д. Оліфіренко // Економіка та держава. – 2009. – № 11. – С. 151-154.

ОСНОВНІ ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ТА ПОДАЧІ РУКОПИСІВ НАУКОВИХ СТАТЕЙ ДО "ВІСНИКА ЧЕРНІГІВСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ. СЕРІЯ "ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ"

Вимоги щодо підготовки рукописів статей для публікації у "Віснику Чернігівського державного технологічного університету" (далі Вісник ЧДТУ) (внесено до Переліку наукових фахових видань ВАК України, затвердженого постановою Президії ВАК України від 10 березня 2010 року № 1-05/2, бюлетень ВАК України № 4, 2010), розроблені з урахуванням постанови Президії ВАК від 15.01.2003 № 7-05/1.

Шановні дописувачі!

Спочатку просимо надіслати Вашу статтю, оформлену за наведеними нижче вимогами, для попереднього розгляду редакційною колегією "Вісника Чернігівського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки". Після отримання позитивного відгуку прохання сплатити вартість статті і надсилати весь пакет документів у електронному вигляді.

1. Для публікації статті у "Віснику Чернігівського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки" необхідно в обов'язковому порядку подати:

– зовнішню (підписану не працівниками ЧДТУ) рецензію на статтю за підписом доктора наук;

– довідку про авторів, заповнену за наведеним бланком (Додаток А);

– електронний варіант статті, оформленої за зразком (Додаток Б);

– квитанцію про сплату вартості публікації наукової статті (Додаток В).

2. Вимоги до наукової статті. Наукова стаття повинна відповідати тематичному спрямуванню збірника і бути завізована власноручно на першій сторінці підписом автора.

Статтю можна подавати однією з трьох мов: українською, російською, англійською. Обсяг статті повинен бути таким: мінімум – 5 повних сторінок, максимум – 10 сторінок (остання сторінка має бути заповнена не менш ніж на 3/4).

Стаття надсилається електронною поштою на адресу: maksim-22@yandex.ru. Текст статті набирається з використанням комп'ютерних текстових редакторів Word for Windows 97/2000/XP.

3. Структура статті. До друку у "Віснику Чернігівського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки" приймаються лише наукові статті, які мають такі необхідні елементи: УДК; Автори; Назва наукової або освітньої установи, де працюють автори; Назва статті; Анотації; Ключові слова; Постановка проблеми; Аналіз останніх досліджень і публікацій; Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми; Мета статті; Виклад основного матеріалу; Висновки і пропозиції; Список використаних джерел.

4. Параметри сторінки повинні бути такими:

Формат А4 (210×297 мм).

Поля: верхнє, нижнє та бокові – 25 мм.

Відступ від верхнього та нижнього колонтитула – 25 мм.

Верхній і нижній колонтитули, а також номери сторінок не вводити. Текст повинен бути вирівняний по ширині аркуша.

КАТЕГОРИЧНО ЗАБОРОНЯЄТЬСЯ У СТАТТІ ВИКОРИСТАННЯ АВТОМАТИЧНОЇ РОЗСТАНОВКИ ПЕРЕНОСІВ ТА АВТОМАТИЧНИХ СПИСКІВ.
УСІ СПИСКИ ПРОСТАВЛЯЮТЬСЯ У РУЧНОМУ РЕЖИМІ!

5. Вимоги до оформлення структурних елементів статті.

5.1. *УДК* – шрифт Times New Roman (кегель 12), курсив, вирівнювання по лівому краю без абзацу.

Автори – ***ініціали та прізвище*** кожного автора починати з нового рядка (шрифт Times New Roman (кегель 12), розміщення по лівому краю, без абзацного відступу, напівжирний), ***науковий ступінь або посада, якщо немає ступеня*** (шрифт Times New Roman (кегель 12), звичайний). Скорочення наукових ступенів подавати згідно з ДСТУ 3582-97 "Скорочення слів в українській мові у бібліографічному описі. Загальні правила та вимоги" (наприклад: д-р екон. наук, канд. техн. наук; тис., млн, млрд; грн, дол; табл., рис. тощо).

Назва організації – місце (я) роботи автора (-ів) (вирівнювання по лівому краю без абзацного відступу, шрифт Times New Roman (кегель 10)). Після назви організації через кому вказуються місто та країна розміщення організації.

Назва статті – шрифт Times New Roman (кегель 12). Подається прописними напівжирними літерами, вирівнювання по центру без абзацу.

Анотація – шрифт Times New Roman (кегель 9), курсив, вирівнювання по ширині, абзацний відступ 0,63 см, одинарний інтервал. В анотації має бути чітко сформульована головна ідея статті та коротко обґрунтована її актуальність (обсяг – 8-10 рядків). У статті подаються анотації трьома мовами: українською, російською, англійською (Додаток Г).

Ключові слова – шрифт Times New Roman (кегель 9), вирівнювання по ширині, абзацний відступ 0,63 см, одинарний інтервал. Ключові слова подаються трьома мовами. Кількість ключових слів – 5-7 (Додаток Г).

Основний текст – текст статті з заголовками (вирівнювання по ширині, абзац – 0,63 см, шрифт Times New Roman (кегель 12), одинарний інтервал).

Розділи статті (Постановка проблеми; Аналіз останніх досліджень і публікацій; Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми; Мета статті; Виклад основного матеріалу; Висновки і пропозиції; Список використаних джерел) зазначаються таким шрифтом: Times New Roman, кегель 12, напівжирний, звичайний. Після назви розділу статті ставиться крапка і продовжується текст самої статті.

5.2. Інтервали між елементами статті такі:

– УДК – автори – 1;
– автори – назва організації – 1;
– назва організації – назва статті – 2;
– назва статті – анотація – 1;
– анотація – ключові слова – 1;
– ключові слова – основний текст – 1;
– основний текст – назва таблиці (верхній край рисунка, схеми, діаграми) – 1;
– назва таблиці – її верхній край (нижній край рисунка, діаграми – їхні назви) – 1;
– нижній край таблиці (назва рисунка, діаграми, схеми) – основний текст – 1;
– основний текст – список використаних джерел – 1;
– список використаних джерел – перелік джерел – 1.

6. Цитати, таблиці, статистичні дані, цифрові показники, що підвищують рівень аналітичних матеріалів, подаються з посиланням на джерела. Таблиці мають бути пронумеровані й мати заголовок. Відповідальність за наведені показники несе автор.

Рисунки і таблиці необхідно подавати в статті безпосередньо після тексту, де вони згадані вперше, або на наступній сторінці.

6.1. Ілюстрації (рисунки та чорно-білі фотографії)

Під час виконання рисунків рекомендується використання Microsoft Visio 2007 (2003). За умови використання закладеної графіки Microsoft Word рисунки повинні бути згрупованими. Шрифт рисунків Times New Roman, кегель 12, курсив.

Рисунки позначають словом "Рис." і нумерують послідовно в межах статті. Пояснювальні підписи, номер рисунка, його назву розміщують послідовно під ілюстрацією. Наприклад:

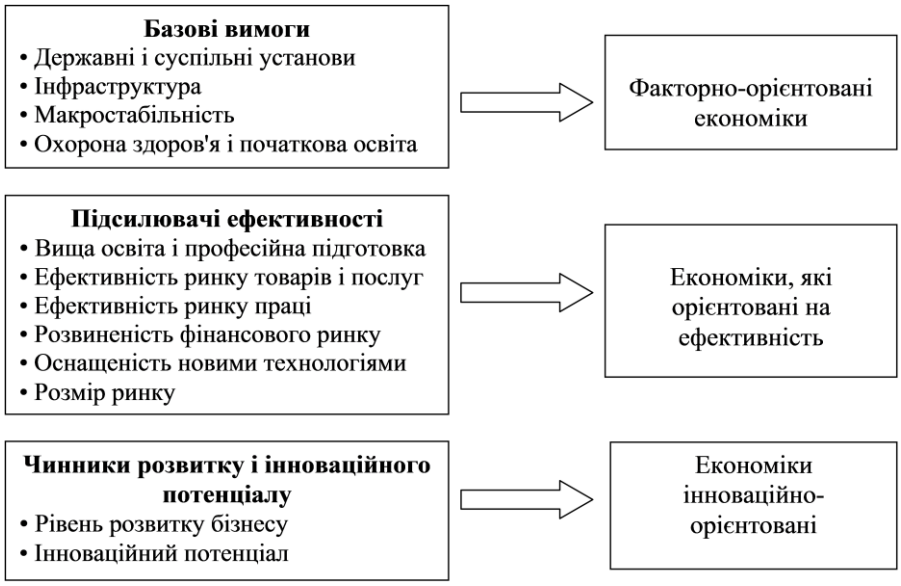

Рис. 1. Складові конкурентоспроможності на відповідній стадії розвитку економіки

6.2. Таблиці

Цифровий матеріал, що наводиться в статті, як правило, повинен оформлятися у вигляді таблиць.

Розмір тексту таблиць – кегель 12. Усі таблиці повинні мати заголовки. Нумераційний заголовок таблиць (кегель 12) вирівнюють по правому краю таблиці, тематичний заголовок таблиці (по центру, кегель 12, курсив).

Наприклад:

Таблиця 1

Аналіз показників діяльності підприємства

Показники	Формула розрахунку	Фактори, що впливають на показник	Напрями поліпшення показників
1.			
...			

Якщо таблиця не вміщується на одній сторінці, всі її колонки нумерують, а над перенесеною частиною таблиці справа надписують: "Продовження табл. 1".

6.3. Формули

Використовуючи формули, необхідно дотримуватися певних правил.

Великі, довгі та громіздкі формули, які мають у складі знаки суми, добутку, диференціювання, інтегрування, розміщують на окремих рядках. Це стосується також і всіх нумерованих формул. Для економії місця кілька коротких однотипних формул, відокремлених від тексту, можна подати в одному рядку, а не одну під одною. Невеликі і нескладні формули, що не мають самостійного значення, вписують усередині рядків тексту.

Стиль формул: хімічні формули набирають прямим шрифтом. Формули, на які є посилання, нумерують арабськими цифрами в круглих дужках праворуч. Обов'язково подають розшифровку літерних позначень величин у формулах. Для набору позначень

фізичних величин використовують редактор формул Microsoft Equation для WINDOWS: 1) змінні, латинські літери – курсив, Times New Roman; 2) функції, цифри, українські літери – курсив, Times New Roman; 3) матриці, вектори – курсив, Times New Roman; 4) грецькі літери, символи – курсив, Symbol; 5) розміри: звичайний 11 пт, великий індекс 7 пт, малий індекс 6 пт, великий символ 14 пт, малий символ 11 пт.

Номер формули проставляється справа в кінці рядка в круглих дужках, не виходячи за поле. Формули необхідно вирівнювати по лівому краю сторінки. Між ними та текстом витримується інтервал в один рядок.

Наприклад:

Ефективна ставка процента для позичальника визначається за формулою (1)

$$R_t = \frac{SK}{z-h} \cdot 36, \qquad (1)$$

де SK – величина знижки (%);

h – період дії знижки (днів);

z – тривалість відстрочки платежу (днів).

7. Список використаних джерел необхідно складати за вимогами ВАК України (Бюлетень ВАК України № 5, 2009).

Заголовок “Список використаних джерел” слід розміщувати посередині рядка, шрифт Times New Roman, кегель 12, напівжирний, а список джерел – 11 кегель.

8. Оплата публікації. Опублікування наукових статей у “Віснику Чернігівського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки” є платним. Вартість публікації 1 сторінки наукової статті становить **30 грн** (прохання обов’язково уточнювати вартість публікації). Оплата підтверджується квитанцією, зразок якої наведений у Додатку В.

9. Контактна інформація.

Матеріали необхідно надсилати на електронну адресу: maksim-22@yandex.ru. Всі документи, що містять підписи та печатки, повинні бути відсканованими.

Контактні особи:

Ільчук Валерій Петрович (з питань можливості публікації).

Моб. тел.: 096-38-39-256.

Дубина Максим Вікторович (з питань подачі рукописів, оплати тощо).

Моб. тел.: 099-37-63-287.

Відповідальність за матеріали, наведені у статті, несе автор.
Неправильно оформлені автором стаття та супровідні документи, що не відповідають зазначеним вимогам, розглядатися не будуть.

Додаток А

Бланк для оформлення довідки про автора

ДОВІДКА ПРО АВТОРІВ

Прізвище		
Ім’я		
По батькові		
Науковий ступінь		
Вчене звання		
Почесне звання		
Місце роботи		
Посада		
Назва статті		
Обсяг статті		
Поштова адреса		
Контактна інформація	роб. тел.	
	дом. тел.	
	моб. тел.	
	e-mail	
Дата і підпис автора		

Додаток Б

Приклад оформлення статті

УДК 336.72

В.М. Ковальський, д-р екон. наук, професор
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна
М.Д. Іванов, канд. екон. наук, доцент
Чернігівський державний інститут економіки і управління, м. Чернігів, Україна
С.М. Іващенко, аспірант
Полтавський університет споживчої кооперації України, м. Полтава, Україна

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено теоретичні питання формування фінансового механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Ключові слова: *фінансовий механізм, підприємство, зовнішньоекономічна діяльність.*

Исследованы теоретические вопросы формирования финансового механизма внешнеэкономической деятельности предприятий.

Ключевые слова: *финансовый механизм, предприятие, внешнеэкономическая деятельность.*

The theoretical aspects of forming a financial mechanism the foreign trade of enterprises were investigated.

Key words: *financical mechanism, foreign company.*

Постановка проблеми. …

Аналіз останніх досліджень і публікацій. …

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. …

Мета статті. Головною метою цієї роботи є …

Виклад основного матеріалу. …

Висновки і пропозиції. …

Список використаних джерел

1. Захарова О. Д. Теоретические аспекты определения экономической сущности понятия “региональная система” в контексте регионализации экономики / О. Д. Захарова // Экономика и управление. – 2007. – № 1. – С. 46-51.

2. Захарова О. Д. Теоретические аспекты определения экономической сущности понятия “региональная система” / О. Д. Захарова // Проблемы экономической устойчивости предприятий санаторно-курортного комплекса: VII Всеукраинская науч.-практ. конф., 1-2 дек. 2006 г.: тезисы докл. – Ялта, 2005. – С. 43-44.

3. Стефанюк О. Д. Подход к социально-экономическому районированию Крымского региона / О. Д. Стефанюк // Современные направления теоретических и прикладных исследований 2008 г.: материалы Междунар. науч.-практ. интернет-конф., 15-25 марта 2008 г.: тезисы докл. – Одесса, 2008. – С. 72-74.

4. ….

5. ….

Додаток В

Бланк квитанції для оплати публікації

Заява на переказ готівки

Дт **1002** Ідентифікаційний код

Кт 31250273210037 05460798

Одержувач платежу Чернігівський державний технологічний університет

Дата здійснення операції

Дата валютування

Код установи банку 853592

Найменування установи банку ГУДК. Укр. в Чернігівській області

Прізвище, ім'я, по-батькові платника

Адреса платника

Призначення платежу за видання у збірнику 25010200

Сума

Загальна сума

(словами)

Касир

Підпис платника

Квитанція

Дт **1002** Ідентифікаційний код

Кт 31250273210037 05460798

Одержувач платежу Чернігівський державний технологічний університет

Дата здійснення операції

Дата валютування

Код установи банку 853592

Найменування установи банку ГУДК. Укр. в Чернігівській області

Прізвище, ім'я, по-батькові платника

Адреса платника

Призначення платежу за видання у збірнику 25010200

Сума

Загальна сума

(словами)

Касир

Підпис платника

Додаток Г

Приклад оформлення анотації та ключових слів

У статті розглядаються шляхи переходу суспільства до інноваційної економіки шляхом підготовки відповідних фахівців у навчальних закладах. Запропонована концепція та основні напрями її конструювання. В основі концепції лежать ідеї поєднання професійної підготовки з етичним і громадянським вихованням, формуванням творчого мислення у студентів, актуалізації особового і соціального значення в професійній підготовці, створення інноваційного освітнього середовища.

Ключові слова: *інноваційність, професіоналізм, якість освіти, інноваційна економіка, концепція, інфраструктура, державна структура.*

В статье рассматриваются пути перехода общества к инновационной экономики путем подготовки соответствующих специалистов в учебных заведениях. Предложена концепция и основные направления ее конструирования. В основу концепции положены идеи соединения профессиональной подготовки с нравственным и гражданским воспитанием, формированием творческого мышления у студентов, актуализации личностных и социальных смыслов в профессиональной подготовке, создания инновационной образовательной среды.

Ключевые слова: *инновационность, профессионализм, качество образования, инновационная экономика, концепция, инфраструктура, государственная структура.*

In the article the ways of transition of a society to innovative economy by training corresponding specialists in educational institutions are considered. The concept and the basic directions of its designing are offered. The main idea of the concept consists in combining the professional training with moral and civil education, forming innovative mentality of students, actualizing personal and social importance in professional training, creating the innovative educational environment.

Key words: *innovation, professionalism, quality of education, innovative economy, concept, infrastructure, state structure.*

Прямі витрати
на страхування
Прямі витрати
на утримання
та розміщення
страхових

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК

ЧЕРНІГІВСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»

НАУКОВИЙ ЗБІРНИК

№ 3 (60)

Головний редактор	С.М. Шкарлет
Відповідальні за випуск	М.П. Бутко, В.П. Ільчук
Літературний редактор	Л.М. Сила
Коректор	О.С. Смєлова
Комп'ютерна верстка і макетування	М.В. Дубина
	В.М. Олефіренко
	Т.В. Коваленко

Підписано до друку 01.10.2012. Формат 60х84/8. Друк різограф.
Гарнітура Times New Roman. Умов. друк. арк. – 42,2. Обл.-вид. арк. – 28,17.
Тираж 300 пр. Замовлення № 120/12.

Редакційно-видавничий відділ Чернігівського державного технологічного університету
14027, Україна, м. Чернігів, вул. Шевченка, 95.
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ДК № 840 від 04.03.2002.